



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS, UBICADA EN EL SECTOR DE  
QUITUMBE DMQ PERIODO 2015-2016

Proyecto de Inversión Previo a la Obtención del Título en Tecnólogo

Administración de Boticas y Farmacias

Autora: Elvia Piedad Maigua Moreno

Tutor: Msc. Vinicio Escobar

Quito, mayo 2016

## DECLARACION APROBACIÓN TUTOR Y LECTOR

## 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 del autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que ha llegado son de mi absoluta responsabilidad.

---

Elvia Piedad Maigua Moreno

171383211-9

## CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Elvia Piedad Maigua Moreno alumna de la Escuela de Administración de Boticas y Farmacia, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor Instituto Tecnológico Superior "Cordillera"

## AGRADECIMIENTO

Primero quiero agradecer a Dios, por nunca abandonarme, a mis padres y hermanos por todo el apoyo que me han brindado para poder culminar con éxito esta etapa de mi vida, a mis profesores por todas sus enseñanzas que me han ayudado cumplir con esta meta.

---

Elvia Piedad Maigua Moreno

171383211-9

## DEDICATORIA

mis padres y hermanos  
por su apoyo incondicional  
y sobre todo a Dios  
por estar siempre presente en mi vida

## ÍNDICE GENERAL

DECLARACION APROBACIÓN TUTOR Y LECTOR .....	1
DECLARATORIA.....	2
CESIÓN DE DERECHOS .....	3
AGRADECIMIENTO .....	4
DEDICATORIA .....	5
ÍNDICE GENERAL.....	6
RESUMEN EJECUTIVO .....	13
ABSTRACT .....	14
CAPÍTULO I.....	15
1.1 Justificación.....	15
1.2 Antecedentes .....	16
capitulo II.....	18
2.1 Ambiente Externo .....	18
2.1.1 Factores Socioculturales.....	18
2.1.2 Factores Económicos.....	24
2.1.3 Factores Legales:.....	25
2.2 Entorno Local .....	26

---

2.2.1 Los clientes.....	27
2.2.2 Proveedores .....	27
2.2.3 Competidores .....	28
2.3. Análisis Interno .....	29
2.3.1 Propuesta Estratégica. ....	29
2.3.2 Gestión Administrativa .....	30
2.3.3 Gestión Operativa y Comercial .....	32
2.4 Análisis FODA .....	33
2.4.1 Fortalezas .....	33
2.4.2 Oportunidades .....	34
2.4.3 Debilidades .....	34
2.4.4 Amenazas .....	34
CAPÍTULO III .....	21
3.1 Análisis del Consumidor .....	21
3.1.1 Determinación de la población y muestra .....	21
3.1.2 La Encuesta .....	22
3.2 Oferta.....	33
3.3 Productos .....	34
3.3.1 Productos Sustitutos .....	35
3.4 Demanda.....	36
3.4.1 Demanda Insatisfecha.....	36

---

3.5 Balance Oferta-Demanda .....	36
Capítulo Iv.....	37
4.1 Tamaño del Proyecto.....	37
4.2 localización: .....	40
4.3 Ingeniería del Producto: .....	41
capitulo v.....	43
5.1 . Ingresos .....	43
5.1.1 Ingresos Operacionales.....	43
5.1.2 Ingresos No Operacionales .....	44
5.2 Costos .....	44
5.2.1 Costos Operacionales .....	44
5.2.2 Costos Administrativos.....	46
5.2.3 Costos Financieros.....	47
5.2.4 Costos de Venta. ....	47
5.3 Inversiones del Proyecto .....	49
Capítulo vi.....	50
6.1 Pronóstico Financiero.....	50
Capítulo Vii.....	52
Conclusiones: .....	52
Recomendaciones:.....	53
referencias bibliogrÁficas .....	54

---

---

Anexos .....	57
Encuesta .....	57

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Expedientes de Distrito: Chillogallo-Guamani-Quitumbe, Turubamba y la Ecuatoriana. ....	20
Tabla 2 Población por edades.....	23
Tabla 3 Establecimientos de Salud en Quitumbe.....	27
Tabla 4 Principales Competidores.....	28
Tabla 5.....	22
Tabla 6 ¿QUÉ TIPO DE ESTABLECIMIENTO DE SALUD ES?.....	23
Tabla 7 NÚMERO DE PACIENTES ATENDIDOS AL AÑO.....	24
Tabla 8 ¿CÓMO REALIZA SUS COMPRAS DE INSUMOS MÉDICOS? .....	25
Tabla 9 ¿CON CUÁNTO PRESUPUESTO CUENTA PARA LA ADQUISICIÓN DE INSUMOS MÉDICOS? .....	26
Tabla 10 MECANISMO DE COMPRA .....	27
Tabla 11 ¿AL MOMENTO DE SELECCIONAR UN PROVEEDOR PARA LA COMPRA CUAL ES SU OPCIÓN? .....	28
Tabla 12 ¿CUÁL ES EL TIEMPO PROMEDIO DE APROVISIONAMIENTO? .....	29
Tabla 13 ¿OBTIENE DESCUENTOS POR SUS COMPRAS?.....	31
Tabla 14 ¿RECIBE SUS PEDIDOS A TIEMPO?.....	32
Tabla 15 ¿LE GUSTARÍA TENER UN NUEVO PROVEEDOR? .....	33
Tabla 16 Principales Productos de la Empresa Medicin .....	35
Tabla 17 Capacidad Instalada de la Distribuidora Medicin .....	38

---

Tabla 18	Capacidad Instalada de la Distribuidora Medicin .....	39
Tabla 19	.....	43
Tabla 20	Inmobiliario Distribuidora de Insumos Medicin.....	45
Tabla 21	Costos Operacionales .....	45
Tabla 22	Rol de pagos .....	46
Tabla 23	Rol de Provisiones.....	47
Tabla 24	Tabla de precios al que se adquirió la Mercadería.....	48
Tabla 25	Balance de Situación Inicial.....	49
Tabla 26	Flujo de Caja .....	50
Tabla 27	TMAR .....	51

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. Orden Jerárquico de la empresa.....	31
GRÁFICO 2 Tipo de Proveedores´ .....	28
GRÁFICO 3 Frecuencia de Descuentos.....	31
GRÁFICO 4 Recepción de Pedidos a Tiempo.....	32
GRÁFICO 5 ¿Le gustaría tener un proveedor Nuevo? .....	33
GRÁFICO 6 Ubicación empresa Medicin .....	40
GRÁFICO 7 Áreas de la Distribuidora de Insumos Médicos Medicin.....	41
GRÁFICO 8 Áreas de la distribuidora de Insumos Médicos Medicin (imagen en 3D).....	42

## RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto busca por medio de un Estudio de Factibilidad demostrar que existe una demanda insatisfecha en cuanto a la adquisición de insumos médicos por parte de los Establecimientos de Salud y profesionales en el sector de Quitumbe, por lo cual se pretende cubrir dicha demanda mediante la implementación de la distribuidora de insumos médicos.

Esta microempresa va estar constituida de acuerdo a todos los parámetros que exige la ley, además de que pretende cubrir las necesidades de sus clientes en menor tiempo y sin complicaciones.

La distribuidora de insumos médicos, MEDICIN es una microempresa que busca brindar insumos médicos de buena calidad y de manera inmediata a sus clientes evitando así que tengan que realizar extensos trámites y cubran sus necesidades de manera más rápida.

## ABSTRACT

This project seeks through a Feasibility Study show that there is an unmet demand regarding the acquisition of medical supplies by health establishments and professionals in the sector Quitumbe, for which it is intended to cover this demand by implementing distributor of medical supplies.

This microenterprise will be constituted according to all parameters required by law, plus it aims to meet the needs of its customers in less time and hassle.

The distributor of medical supplies, MEDICIN is a small business that aims to provide good quality medical supplies and their customers immediately so avoiding having to carry out extensive paperwork and meet their needs more quickly.

## CAPÍTULO I

### 1.1 Justificación

Este proyecto pretende por medio de un estudio de factibilidad demostrar que existe una demanda insatisfecha en cuanto a la adquisición de insumos médicos, por parte de los establecimientos de salud públicos y privados, los profesionales de la salud, del sector de Quitumbe, ubicado en el sur del DMQ, que actualmente no ven satisfechas sus necesidades en términos de cantidad, variedad y oportunidad de entrega de dichos insumos.

Por medio del presente proyecto se pretende cubrir dichas necesidades, con los siguientes valores agregados:

- Tener precios accesibles para que los clientes realicen sus compras de manera continua, y adquieran la mayor cantidad de productos.
- Los clientes podrán realizar sus compras al por menor, es decir tendrán a su disposición una variedad de insumos médicos que se puedan comprar en menores cantidades.
- Disponibilidad inmediata, manteniendo stock suficiente a disposición de los clientes, para que ellos los adquieran al momento que los necesiten.

- Adicionalmente se les brindara una atención personalizada, creando un importante vínculo comercial que garantice la satisfacción de las necesidades de todos los clientes, para que todo momento sientan la confianza de acudir a esta empresa.

## 1.2 Antecedentes

Quito tiene aproximadamente 2.239.191 habitantes según los registros del último censo realizado en el año 2010, de los cuales 79.075 hab. pertenecen a la parroquia de Quitumbe, 39.905 son mujeres y 39.152 hombres. (INEC, s.f.)

Esta parroquia se ubica al sur occidente de Quito; limita al norte con las parroquias de Solanda y la Argelia, al sur con las parroquias de Turubamba y Guamaní, al este con Conocoto y oeste La Ecuatoriana y Chillogallo; tiene una superficie urbana de 4.718 hectáreas; su densidad poblacional llega a ser de 68 habitantes por hectárea. (Hinojosa, 2014)

Según estudios del Centro Cultural Metropolitano 2008-2013 en el DMQ los establecimientos de salud se concentran en el centro de la ciudad. Aproximadamente el 35 % se encuentran en la Administración Zonal Manuela Sáenz

Basados en este mismo estudio la Administración Zonal Quitumbe, “junto con los Chillos, y Calderón concentran apenas el 11% de los establecimientos de salud que existen en la capital.” (Centro Cultural Metropolitano, 2008-2013).

Específicamente en el sector de Quitumbe encontramos que existen 4 centros de salud públicos y privados: San Martín de Porres, Pueblo Unido, Asistencia Social, El Blanqueado, y el Hospital Padre José Carolo. (Quito Distrito Metropolitano, 2013)

El proyecto surge bajo la hipótesis de que existe una demanda insatisfecha en la adquisición de insumos médicos para la realización de las actividades por parte de profesionales en los distintos establecimientos de salud, de este sector del DMQ.

La valía social de este proyecto estaría dada por el incremento en el bienestar de la salud de la población de este sector, determinado por el mejor acceso a la adquisición de insumos médicos por parte de los prestadores de salud.

## CAPITULO II

### ANÁLISIS SITUACIONAL

#### 2.1 Ambiente Externo

Una empresa para su correcto funcionamiento siempre tiene que tomar en cuenta todos los factores que pueden afectar o beneficiar en su desarrollo. Cuando se habla de ambiente externo se lo conoce también como macro entorno, el cual se caracteriza por presentar factores que están fuera del control de una empresa, allí radica la importancia de conocerlos. (Barrios, 2011)

Dentro del macro entorno se encuentran los factores socioculturales, económicos, legales, políticos, y tecnológicos. (Cabe aclarar que solo desarrollaremos los tres primeros aspectos)

##### 2.1.1 Factores Socioculturales.

Dentro de este grupo se encuentran los aspectos demográficos, es decir aquellos que tienen relación con la edad, nivel de educación, distribución geográfica y densidad de la población, también se encuentran factores relacionados con su cultura, sus costumbres, valores, normas a las que se rige la población en general. (Barrios, 2011)

### **Características de la población y vivienda del Distrito 17D07.**

En el siguiente cuadro se observan características económicas, generales y de vivienda de la población perteneciente a los sectores de Chillogallo, Guamani, Quitumbe, Turubamba y la Ecuatoriana.

**Tabla 1 Expedientes de Distrito: Chillotallo-Guamani-Quitumbe, Turubamba y la Ecuatoriana.**

CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS	Población ocupada en agricultura, silvicultura, caza y pesca	2.652,00
	Población ocupada en comercio al por mayor y menor	32.206,00
	Población ocupada en construcción	12.654,00
	Población ocupada en el sector público	14.914,00
	Población ocupada en manufactura	22.071,00
	Porcentaje de población ocupada en agricultura, silvicultura, caza y pesca	1,93
	Porcentaje de población ocupada en comercio al por mayor y menor	23,45
	Porcentaje de población ocupada en construcción	9,21
	Porcentaje Población ocupada en el sector público	10,86
	Porcentaje de Población ocupada en manufactura	16,07
	CARACTERÍSTICAS GENERALES	Población femenina
Población masculina		158.407,00
Población total		321.478,00
EDUCACIÓN	Tasa de analfabetismo	3,92
POBREZA	Personas pobres por NBI	99.182,00
	Pobreza por NBI(personas)	31,12
SALUD	Población menor de un año	6.030,00
VIVIENDA	Viviendas con abastecimiento de agua por red pública en su interior	70.752,00
	Viviendas con eliminación de agua servidas por red pública de	78.770.00

	alcantarillado	
	Viviendas con servicios de energía eléctrica	83.243,00
	Viviendas que disponen de computadora	32.458,00
	Viviendas que disponen de internet	10.855,00
	Viviendas que disponen de servicio telefónico	42.028,00
	Viviendas que eliminan la basura por carro recolector	82.041,00

Fuente: <http://indestadistica.sni.gob.ec>

Elaborado por Elvia Maigua.

La parroquia de Quitumbe presenta las siguientes características:

- Una buena parte de la población de este sector son mujeres representan el 50,72%, el otro restante 49,28% corresponde a los hombres.
- La tasa de analfabetismo es del 3,92%, en valores relativos dicho valor es muy bajo.
- El nivel de pobreza por Necesidad Básica Insatisfecha NBI es relativamente alto ya, el 30% de la población total de este sector no alcanza a satisfacer sus necesidades básicas.
- Según el último censo del año 2010 en la parroquia Quitumbe existen un total de 20.959 hogares y 25.668 viviendas.

- 
- La población de acuerdo a los grupos de edades se divide de la siguiente manera, se puede observar que la mayor cantidad de personas tanto en hombres como mujeres se encuentran dentro de la categoría jóvenes.

**Tabla 2 Población por edades**

<b>Hombres</b>	<b>Total Hombres</b>	<b>29.385</b>
	Menos de 5 años	3.245
	Niños (5-11)	4.568
	Adolescentes (12-18)	4.290
	Jóvenes (19-35)	8.918
	Adultos (36-64)	7.197
	Tercera edad (65 y más)	1.167
<b>Mujeres</b>	<b>Total Mujeres</b>	<b>30.490</b>
	Menos de 5 años	3.120
	Niños (5-11)	4.345
	Adolescentes (12-18)	4.128
	Jóvenes (19-35)	9.540
	Adultos (36-64)	7.979
	Tercera edad (65 y más)	1.378

Fuente: <http://indestadistica.sni.gob.ec>

Elaborado por: Elvia Maigua

- Según datos del último censo del año 2010 la población del sector de Quitumbe se consideran 4.149 como indígenas, 2.568 como afro ecuatorianos y negros y aproximadamente 72.358 como mestizos.

### 2.1.1.1 Índice de crecimiento poblacional

“Ecuador registró 14.306.876 habitantes al 5 de diciembre del 2010, un 14,6% más que lo reportado en el Censo del 2001, según los datos preliminares del Censo de Población y Vivienda por el Instituto Nacional de Estadística y Censos.” (INEC, s.f)

“En comparación con los resultados del censo 2001, en donde la población llegó a los 12.481.925 habitantes, el país bordea una tasa de crecimiento intercensal anual de 1,52%.” (INEC, s.f)

En cuanto a la densidad demográfica, los resultados preliminares del censo arrojan una densidad de 55,8 habitantes por Km<sup>2</sup> para el país. Las provincias con mayor densidad poblacional son Pichincha con 269,5 habitantes por Km<sup>2</sup> y Guayas con 227,5; mientras que las de menor densidad son Pastaza y Galápagos con 2,8 habitantes por Km<sup>2</sup> cada una. (INEC, s.f)

En Quitumbe la tasa de crecimiento poblacional se encuentra en un 5,9% un valor alto en comparación con otras parroquias, considerando que este sector de la ciudad no ha sido poblado en su totalidad por lo que todavía se encuentra en constante desarrollo.

### **2.1.2 Factores Económicos.**

- Dentro de los factores económicos tenemos que dentro de la población económicamente activa PEA existen aproximadamente 52.916 personas, dentro de la población en edad de trabajar PET están 23.293 personas.

- Dentro de Quitumbe se encuentran los siguientes sectores económicos:

Primario: Agrícola se dedican 2.959 personas

Secundario: Industrial 36.079 personas

Terciario: Comercio y Servicios 90.985 personas

Trabajador nuevo: 6.394 personas. (Quito Alcaldía )

Como se puede observar la mayor cantidad de la población se desempeña en actividades relacionadas con el comercio y servicio.

### **2.1.3 Factores Legales:**

#### **Ley Orgánica de Salud: Capítulo VI**

- Vigilancia y control sanitario disposiciones comunes:

Art 129.- el cumplimiento de las normas de vigilancia y control sanitario es obligatorio para todas las instituciones, organismos y establecimientos públicos y privados que realicen actividades de producción, importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución, comercialización y expendio de productos de uso y consumo humano. (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, s.f.)

- Otros establecimientos sujetos a control sanitario:

“Art. 179.- Las casas de representación, distribuidoras de productos dentales, dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y de diagnóstico para su funcionamiento deberán obtener el permiso de la autoridad sanitaria nacional” (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, s.f.)

#### **Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento:**

Distribuidoras farmacéuticas, distribuidoras dentales, distribuidora de cosméticos,- distribuidora de productos higiénicos, distribuidora de productos homeopáticos,- productos veterinarios, reactivos bioquímicos y de diagnóstico.

- Solicitud para permiso de funcionamiento
- Planilla de Inspección.
- Permiso del CONSEP (en caso de comercialización de psicotrópicos)
- Autorización de distribución otorgada por el titular del registro sanitario en el país.
- Copia del título del Químico o Bioquímico farmacéutico (opción farmacia y Tecnología farmacéutica, registrados en el Ministerio de Salud Pública).
- Copia del Certificado del título emitido por el Senecyt
- Lista de productos con número de Registro Sanitario
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud de Ministeriode Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia del RUC del establecimiento.
- Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

(Requisitos para Obtener el Permiso de Funcionamiento de Establecimientos Nuevos, s.f.)

## **2.2 Entorno Local**

Aquí se encuentran todos los entes que rodean el entorno de una empresa como son los clientes, proveedores, y competidores.

### 2.2.1 Los clientes.

Cliente es la persona o empresa que adquiere un bien o servicio, a cambio de dinero, para una empresa el cubrir con las necesidades de sus clientes es lo más importante.

En este proyecto los clientes son los establecimientos de salud públicos o privados y los profesionales con consultorios, ubicados en el sector de Quitumbe, y sus alrededores.

**Tabla 3** Establecimientos de Salud en Quitumbe

Establecimiento de Salud	Tipo
Centro de Salud Asistencia Social	Público
Centro de Salud El Blanqueado	Público
Centro de Salud Pueblo Unido	Público
Centro de Salud San Martín de Porres	Público
Hospital Padre José Carolo	Privado

Fuente: Ministerio de Salud Pública del Ecuador

Elaborado por: Elvia Maigua

### 2.2.2 Proveedores

Personas o empresas que se encarga de proveer los productos necesarios para el normal funcionamiento de un negocio o empresa. En este proyecto son las diferentes distribuidoras farmacéuticas que comercialicen diferentes clase de insumos médicos. Baxter: es una empresa dedicada a la venta por mayor de productos farmacéuticos y medicinales

### 2.2.3 Competidores

Son aquellas empresas que se dedica a la misma actividad económica, es decir que buscan satisfacer las mismas necesidades de los potenciales clientes de esta nueva empresa.

**Tabla 4 Principales Competidores**

<b>Nombre</b>	<b>Actividad Económica</b>
ALEM	Venta al por mayor de instrumentos, materiales médicos y quirúrgicos, dentales y artículos ortopédicos.
ABBOTT LABORATORIOS	Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.
PFIZER	Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.
BAYER	Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.
MERCK SHARP AND DOHME (I.A) LLC	Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios.

Fuente: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)  
Elaborado por: Elvia Maigua

## **2.3. Análisis Interno**

### **2.3.1 Propuesta Estratégica.**

#### **FILOSOFÍA**

Somos una empresa que cree que la salud es fundamental para la población, y estamos comprometidos con su desarrollo, por lo cual nuestros clientes siempre serán la razón de ser de nuestra empresa.

#### **VALORES**

Respeto.- Saber que todos somos iguales y merecemos un mismo trato

Integridad.- Actuar de manera correcta en todas nuestras actividades

Solidaridad.- buscar siempre un bien común

#### **VISIÓN**

Para el año 2018 ser una empresa reconocida por nuestros clientes, por brindarles una atención personalizada, en base a la mejora continua de cada uno de nuestros procesos, aportando día a día al desarrollo del país en el ámbito de la salud.

## MISIÓN

Somos una empresa dedicada a la distribución de Insumos médicos, que busca satisfacer las necesidades de los profesionales de la salud, mediante una adecuada atención que nos permita ser cada día más competitivos y aportar al desarrollo de este sector.

### Nombre de la Empresa



### 2.3.2 Gestión Administrativa

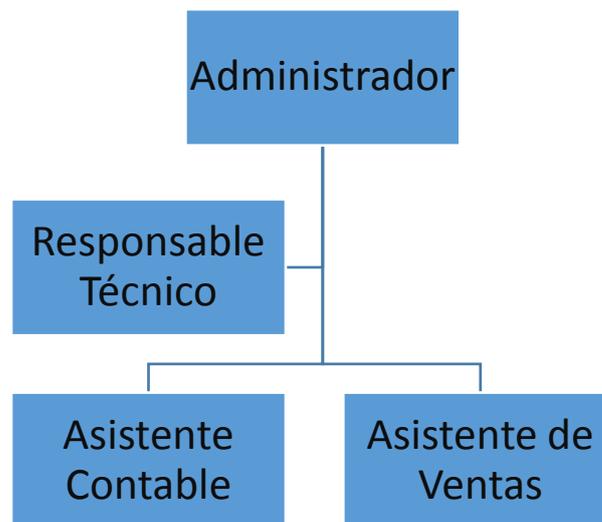
#### Objetivos Estratégicos

- Ser una empresa líder, incrementando en un 5% anual sus ventas para poder posicionarse en el mercado, y de esta manera brindar a sus clientes los productos necesarios para contribuir al bienestar de su salud.
- Consolidarnos como una empresa eficiente, con personal capacitado, y con procesos correctamente estructurados que busca siempre la satisfacción de los clientes.

### Objetivos Generales:

- Mantener motivado y capacitado a todo el personal para poder tener mejores ventas que nos permitan seguir creciendo en el mercado
- Brindar precios accesibles y productos de calidad para todos nuestros clientes para poder lograr su fidelidad

**Medicin.-** es una empresa dedicada a la distribución de una gran variedad de insumos médicos.



**GRÁFICO 1. Orden Jerárquico de la empresa.**

Elaborado por: Elvia Maigua

### 2.3.3 Gestión Operativa y Comercial

#### El Administrador

Es la persona que se va encargar de la

- Planificación de las actividades
- Dar instrucciones y capacitar
- Recibir a proveedores
- Firmar documentos oficiales de la empresa
- Organizar y Presidir reuniones de la empresa

#### Bioquímico Farmacéutico

- Organizar y aplicar sistemas de suministro de insumos médicos de manera eficiente y eficaz.

- Mantener informado a la empresa acerca de los avances en el uso de insumos médicos.

- Supervisara que el negocio cuente con todas las garantías que exigen los diferentes entes de control para su normal funcionamiento.

## **Asistente Contable**

- Revisará que toda la actividad contable de la empresa esté correcta.
- Revisa y elabora lista de pagos, comprobantes, cheques
- Elaboración de relaciones gastos- ingresos
- Realiza inventarios.

## **2.4 Análisis FODA**

El FODA es una herramienta metodológica que permite realizar un análisis de la situación de una empresa o proyecto, tomando en cuenta factores externos como las amenazas y oportunidades, y de los factores internos como son las fortalezas y debilidades.

### **2.4.1 Fortalezas**

Conocimiento de la actividad económica y del mercado.

Personal comprometido con su trabajo

Desarrollo de la empresa basado en procesos

## **2.4.2 Oportunidades**

Falta de distribuidoras de insumos médicos en Quitumbe

## **2.4.3 Debilidades**

Falta de recursos económicos

Falta de Personal

## **2.4.4 Amenazas**

Cambio de leyes

Creación de más Impuestos

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Análisis del Consumidor**

Es un proceso mediante el cual se conoce las preferencias, gustos y necesidades de los consumidores para poder satisfacerlas, analizando factores emocionales, culturales y económicos que hacen que adquieran los productos.

##### **3.1.1 Determinación de la población y muestra**

#### **POBLACIÓN:**

Se refiere a todo el conjunto de personas, entidades, u objetos que son el motivo de una investigación. Dentro de este proyecto la población son los establecimientos y profesionales de la salud de este sector, debido a que no se conoce el número de profesionales de la salud que trabajan en los distintos establecimientos se tomara de referencia la información de uno solo que represente las características de cada grupo.

## Muestra

Corresponde a una parte de la población, la cual reúne todas las características de dicha población.

**Tabla 5**

Establecimiento de Salud	Tipo
Centro de Salud Asistencia Social	Público
Centro de Salud El Blanqueado	Público
Centro de Salud Pueblo Unido	Público
Centro de Salud San Martín de Porres	Público
Hospital Padre José Carolo	Privado

Fuente: Ministerio de Salud Pública  
Elaborado por: Elvia Maigua

En el sector de Quitumbe se observa que existen cuatro establecimientos de salud públicos y un privado, en todo este grupo se encuentran los posibles clientes de la distribuidora de insumos médicos.

### 3.1.2 La Encuesta

Es una técnica que permite la recopilación de datos, a base de un cuestionario para conocer diferentes características de un segmento de la población.

**Desarrollo:**

**Pregunta 1**

**Tabla 6¿QUÉ TIPO DE ESTABLECIMIENTO DE SALUS ES?**

Establecimiento de Salud	Tipo
Centro de Salud Asistencia Social	Público
Centro de Salud El Blanqueado	Público
Centro de Salud Pueblo Unido	Público
Centro de Salud San Martín de Porres	Público
Hospital Padre José Carolo	Privado

Fuente: Encuesta

Elaborado: Elvia Maigua

## Pregunta 2

**Tabla 7 NÚMERO DE PACIENTES ATENDIDOS AL AÑO**

Establecimiento de Salud	Cantidad de Pacientes
Centro de Salud Asistencia Social	1.001 pacientes en adelante
Centro de Salud El Blanqueado	1.001 pacientes en adelante
Centro de Salud Pueblo Unido	1.001 pacientes en adelante
Centro de Salud San Martín de Porres	1.001 pacientes en adelante
Hospital Padre José Carolo	1.001 pacientes en adelante

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Elvia Maigua

### Pregunta 3

**Tabla 8: ¿CÓMO REALIZA SUS COMPRAS DE INSUMOS MÉDICOS?**

Establecimiento de Salud	Modo de compra Compra Directa/Portal de Compras Públicas
Centro de Salud Asistencia Social	Compra Directa/Portal de Compras Públicas
Centro de Salud El Blanqueado	Compra Directa/Portal de Compras Públicas
Centro de Salud Pueblo Unido	Compra Directa/Portal de Compras Públicas
Centro de Salud San Martín de Porres	Compra Directa/Portal de Compras Públicas
Hospital Padre Carolo	Compra Directa

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Elvia Maigua

#### Pregunta 4

**Tabla 9: ¿CON CUÁNTO PRESUPUESTO CUENTA PARA LA ADQUISICIÓN DE INSUMOS MÉDICOS?**

Establecimiento de Salud	Presupuesto \$
Centro de Salud Asistencia Social	0,00 hasta 25.000,00
Centro de Salud El Blanqueado	0,00 hasta 25.000,00
Centro de Salud Pueblo Unido	0,00 hasta 25.000,00
Centro de Salud San Martín de Porres	0,00 hasta 25.000,00
Hospital Padre Carolo	25.001,00 hasta 60.000,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Elvia Maigua

## Pregunta 5

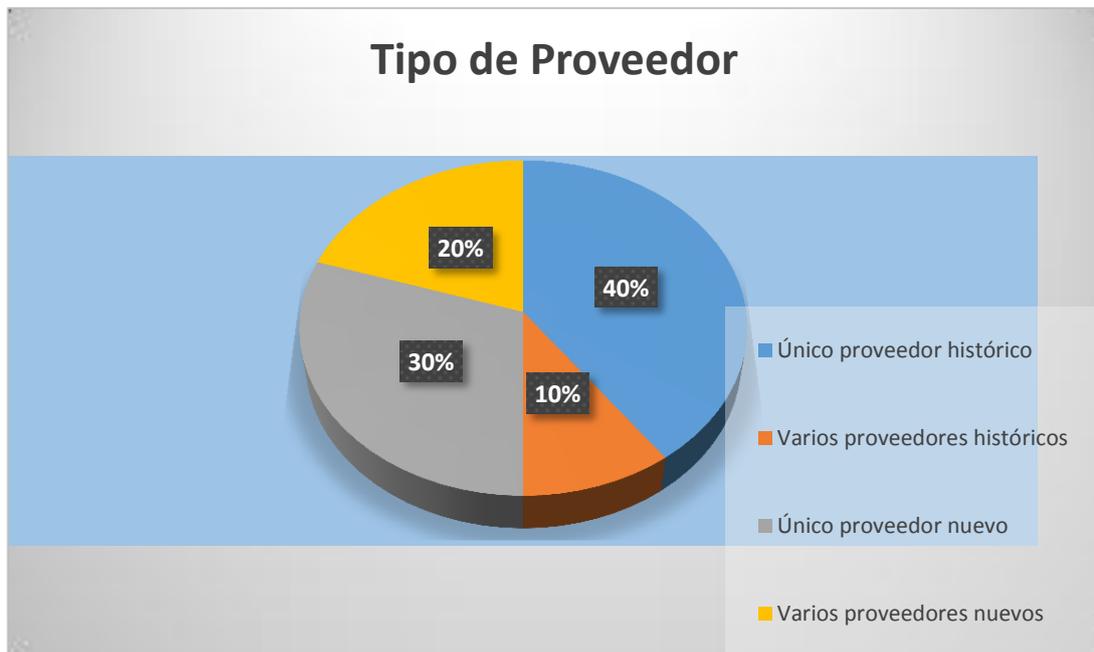
**Tabla 10 MECANISMO DE COMPRA**

Establecimiento de Salud	Efectivo/Crédito/Consignación
Centro de Salud Asistencia Social	Efectivo/Crédito
Centro de Salud El Blanqueado	Efectivo/Crédito
Centro de Salud Pueblo Unido	Efectivo/Crédito
Centro de Salud San Martín de Porres	Efectivo/Crédito
Hospital Padre Carolo	Efectivo/Crédito

**Pregunta 6**

**Tabla 11¿AL MOMENTO DE SELECCIONAR UN PROVEEDOR PARA LA COMPRA CUAL ES SU OPCIÓN?**

Único proveedor histórico	40%
Varios proveedores históricos	10%
Único proveedor nuevo	30%
Varios proveedores nuevos	20%



**GRÁFICO 2 Tipo de Proveedores´**

Fuente: Encuesta  
 Elaborado por: Elvia Maigua

### Pregunta 7

**Tabla 12: ¿CUÁL ES EL TIEMPO PROMEDIO DE APROVISIONAMIENTO?**

Establecimiento de Salud	Tiempo de Adquisición
Centro de Salud Asistencia Social	Cada mes
Centro de Salud El Blanqueado	Cada mes
Centro de Salud Pueblo Unido	Cada mes
Centro de Salud San Martín de Porres	Cada mes
Hospital Padre Carolo	Cada 15 días

Fuente: Encuesta

Elaborado: Elvia Maigua

## Pregunta 8

### ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES INSUMOS QUE ADQUIERE?

- Guantes de manejo: que pueden ser de látex o nitrilo
- Agujas hipodérmicas: para inyectar o aspirar de manera intravenosa o intramuscular
- Jeringas de inyección o aspiración de dos cuerpos: de 5, 10, 20 mililitros
- Jeringas de inyección o aspiración de tres cuerpos: de 5, 10, 20 mililitros
- Diferentes clases de tubos para muestras de sangre
- Tubos endotraqueales y cánulas de traqueotomía.

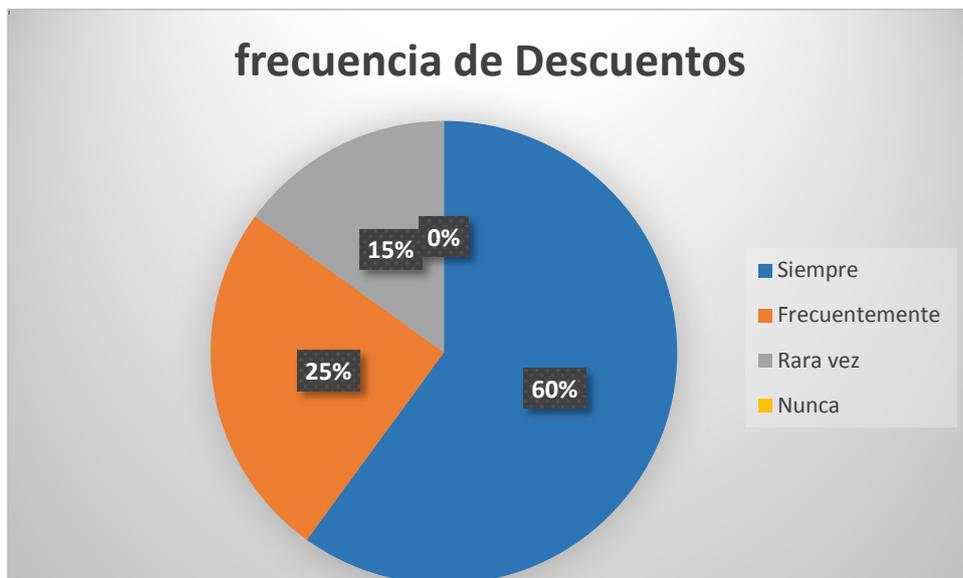


**Grafico N 2** Ejemplos de Insumos Médicos  
Fuente: [www.abaincl.com](http://www.abaincl.com)

### Pregunta 9

**Tabla 13¿OBTIENE DESCUENTOS POR SUS COMPRAS?**

Siempre	60%
Frecuentemente	25%
Rara vez	15%
Nunca	0%



**GRÁFICO 3Frecuencia de Descuentos**

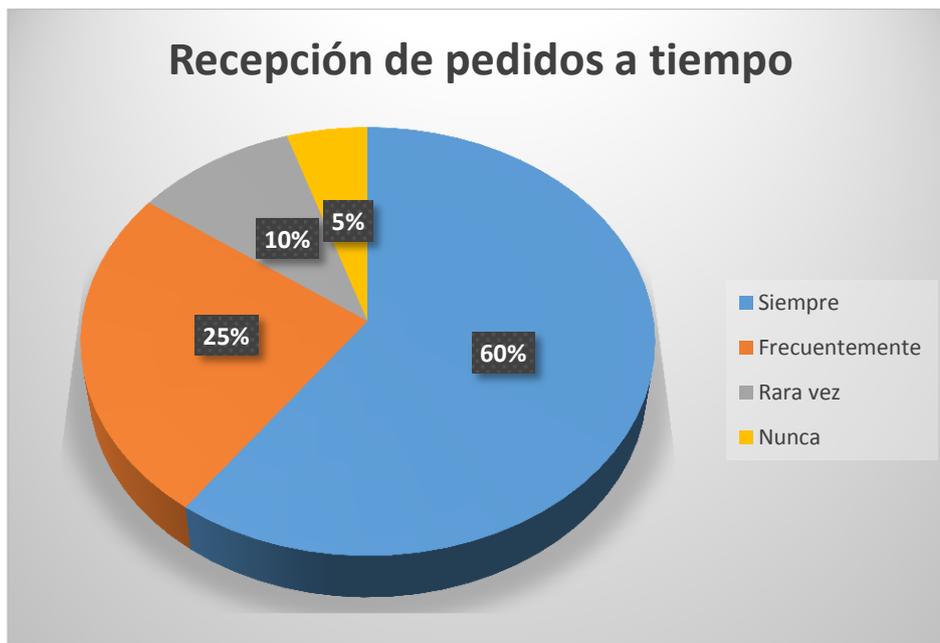
Fuente: Encuesta

Elaborado por: Elvia Maigua

## Pregunta 10

**Tabla 14: ¿RECIBE SUS PEDIDOS A TIEMPO?**

Siempre	60%
Frecuentemente	25%
Rara vez	10%
Nunca	5%



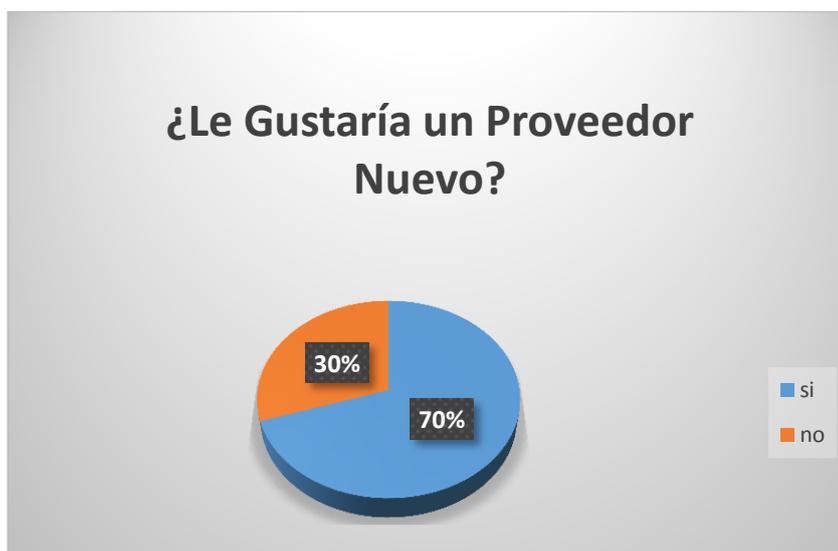
**GRÁFICO 4 Recepción de Pedidos a Tiempo**

Fuente: Encuesta  
 Elaborado: Elvia Maigua

## Pregunta 11

**Tabla 15 ¿LE GUSTARÍA TENER UN NUEVO PROVEEDOR?**

si	70%
no	30%



**GRÁFICO 5 ¿Le gustaría tener un proveedor Nuevo?**

Fuente: Encuesta  
 Elaborado por: Elvia Maigua

### 3.2 Oferta

Se entiende por oferta a la cantidad de bienes o servicios que los productores o vendedores ofertan en un determinado mercado. Se conoce como oferta a las empresas que se dedican a la misma actividad.

En base a la información obtenida en las encuestas solamente se conoce a Laboratorios Baxter, y a la Corporación médica Nipro como principales competidores, se puede observar también que al crear una microempresa de insumos se podrá mejorar el tiempo de aprovisionamiento, y la venta al por menor ya que podrán adquirir los insumos médicos que necesiten con mayor facilidad y rapidez.

### **3.3 Productos**

Son todos aquellos productos que compiten en un mismo mercado, y que se caracterizan porque pueden llegar a satisfacer las mismas necesidades.

**Tabla 16 Principales Productos de la Empresa Medicin**

PRODUCTO
Bata desechable
Bisturí Desechable
Guantes de Látex caja x100
Guantes de Nitrilo caja x100
Gorros desechables caja x20
Fundas rojas desechos Biológicos x 10
Cateter Medic life x 25
Gorros acordeon para enfermeras x100
Torundero de acero inoxidable
Torniquetes médicos
Agujas hipodérmicas x100
Jeringuillas 5 mililitros x100
Jeringuillas 10 mililitros x 100
Jeringuillas 20 mililitros x100

Fuente: Elvia Maigua  
Elaborado: Elvia Maigua

### 3.3.1 Productos Sustitutos

Dentro del proyecto no se ha encontrado productos sustitutos de los insumos médicos, lo cual es muy favorable ya que no existe la amenaza de que otros productos puedan llegar a reemplazarlos.

### **3.4 Demanda**

Se refiere a la cantidad de bienes o servicios que se requieren en un mercado para poder satisfacer las necesidades de los demandantes a un determinado precio.

#### **3.4.1 Demanda Insatisfecha**

Es aquella demanda que no ha sido cubierta dentro de un mercado, y que puede ser cubierta, es decir que existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

Dentro del proyecto se puede decir que la demanda insatisfecha es muy pequeña sin embargo se puede intervenir para mejorar el precio y la cantidad que demanden los clientes.

### **3.5 Balance Oferta-Demanda**

Este es el punto más importante del estudio del mercado ya que aquí se determina si la situación es conveniente para ingresar al mercado que se está estudiando.

Dentro del proyecto se puede observar que se puede competir dentro del mercado mediante la venta al por menor y ofreciendo productos de manera más económica

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1 Tamaño del Proyecto

Se define como la capacidad o volumen máximo de producción que una empresa puede lograr durante un período de tiempo determinado, que puede ser semanal, mensual, trimestral, tomando en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, como son equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia conocimientos.

**Tabla 17** Capacidad Instalada de la Distribuidora Medicin

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Estanterias	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Vitrinas	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Mesas	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Sillones	6	\$ 33,00	\$ 198,00
computadores	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
Acceso a Internet	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Software Administrativo y de Ventas	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Suministro de Oficina	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Vehículo	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 13.833,00</b>

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

**Tabla 18 Capacidad Instalada de la Distribuidora Medicin**

PRODUCTO	CANTIDA D	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Bata desechable	100	\$ 3,00	\$ 300,00
Bisturí Desechable	50	\$ 3,90	\$ 195,00
Guantes de látex caja x100	100	\$ 7,50	\$ 750,00
Guantes de Nitrilo caja x100	100	\$ 7,80	\$ 780,00
Gorros desechables caja x20	100	\$ 2,25	\$ 225,00
Fundas rojas desechos Biológicos x 10	50	\$ 2,00	\$ 100,00
Cateter Medic life x 25	10	\$ 24,50	\$ 245,00
Gorros acordeon para enfermeras x100	10	\$ 7,90	\$ 79,00
Torundero de acero inoxidable	20	\$ 10,00	\$ 200,00
Torniquetes médicos	20	\$ 4,25	\$ 85,00
Agujas hipodérmicas x100	50	\$ 2,75	\$ 137,50
Jeringuillas 5 mililitros x100	100	\$ 7,75	\$ 775,00
Jeringuillas 10 mililitros x 100	100	\$ 10,50	\$ 1.050,00
Jeringuillas 20 mililitros x100	100	\$ 12,00	\$ 1.200,00
<b>TOTAL</b>			\$ 6.121,50

Fuente: Elvia Maigua

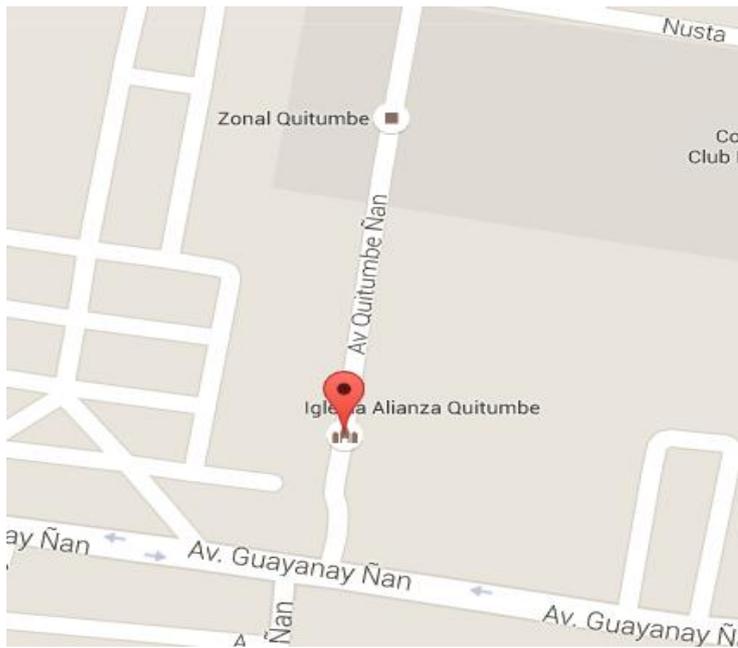
Elaborado por: Elvia Maigua

#### 4.2 localización:

Macro localización: se relaciona con escoger un país, ciudad, cantón dónde se puede establecer el negocio, en base a un estudio de ventajas y desventajas que se puedan obtener.

Micro localización: se da con exactitud la ubicación de la empresa.

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Parroquia	Quitumbe
Dirección	Av. Quitumbe Ñan



**GRÁFICO 6 Ubicación empresa Medicin**

Fuente: <http://maps.google.com.ec>

### 4.3 Ingeniería del Producto:

La distribución en planta es el ordenamiento físico de los elementos que constituyen una instalación sea industrial o de servicios, el espacio de almacenamiento, los colaboradores directos o indirectos y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación.

Esta distribuidora de insumos médicos tiene un área de 60 m<sup>2</sup> la cual se va dividir de la siguiente forma:

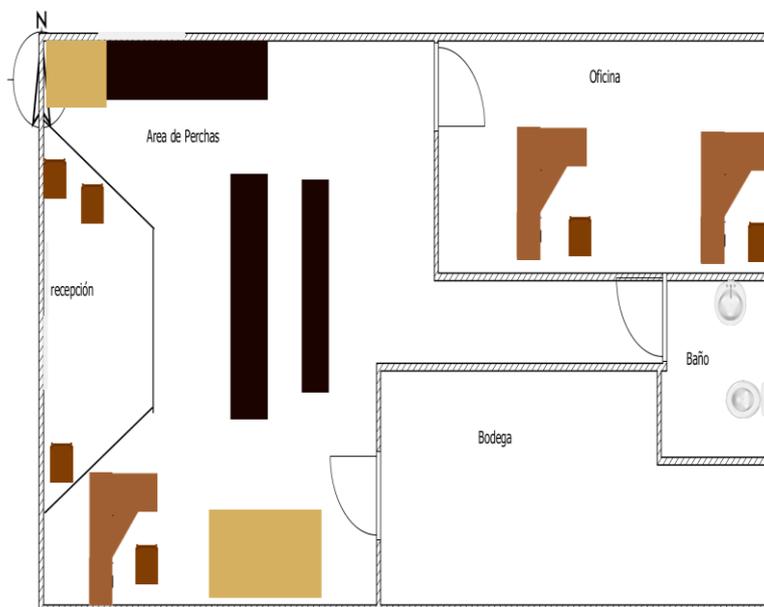
Área de recepción

Área de perchas y vitrinas

Oficina principal

Bodega

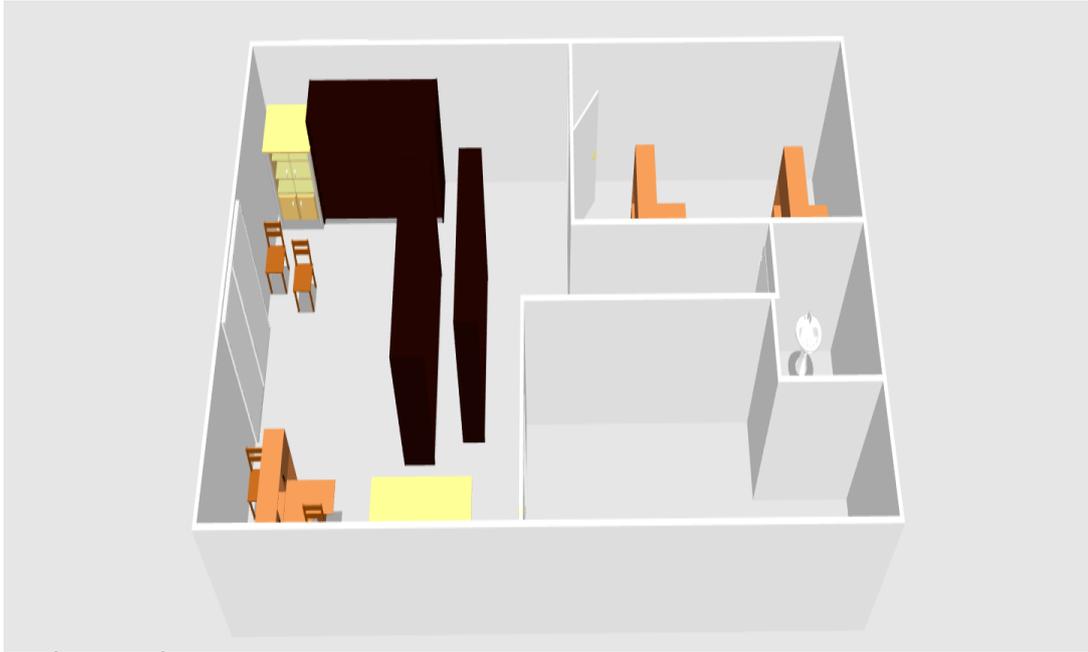
Baño



**GRÁFICO 7 Áreas de la Distribuidora de Insumos Médicos Medicin**

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua



**GRÁFICO 8** Áreas de la distribuidora de Insumos Médicos Medicin (imagen en 3D)

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

## CAPITULO V

### 5.1 . Ingresos

#### 5.1.1 Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales son aquellos que una empresa obtiene, como producto de la actividad económica principal de dicha empresa. En el caso de la distribuidora de insumos médicos Medicin los ingresos se obtendrán de la venta de los siguientes insumos médicos.

**Tabla 19**

PRODUCTO	CANTIDA D	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Bata desechable	100	\$ 3,00	\$ 300,00
Bisturí Desechable	50	\$ 3,90	\$ 195,00
Guantes de látex caja x100	100	\$ 7,50	\$ 750,00
Guantes de Nitrilo caja x100	100	\$ 7,80	\$ 780,00
Gorros desechables caja x20	100	\$ 2,25	\$ 225,00
Fundas rojas desechos Biológicos x 10	50	\$ 2,00	\$ 100,00
Cateter Medic life x 25	10	\$ 24,50	\$ 245,00
Gorros acordeon para enfermeras x100	10	\$ 7,90	\$ 79,00
Torundero de acero inoxidable	20	\$ 10,00	\$ 200,00

Torniquetes médicos	20	\$ 4,25	\$ 85,00
Agujas hipodérmicas x100	50	\$ 2,75	\$ 137,50
Jeringuillas 5 mililitros x100	100	\$ 7,75	\$ 775,00
Jeringuillas 10 mililitros x 100	100	\$ 10,50	\$ 1.050,00
Jeringuillas 20 mililitros x100	100	\$ 12,00	\$ 1.200,00
TOTAL			\$ 6.121,50

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

### 5.1.2 Ingresos No Operacionales

Son aquellos que una empresa puede obtener de actividades que no corresponden a la actividad principal de una empresa.

## 5.2 Costos

### 5.2.1 Costos Operacionales

Se denomina costos operacionales, a los costos que están directamente relacionados con el normal funcionamiento de un negocio o empresa, dentro de estos se pueden incluir pago de servicios básicos, agua, luz, teléfono, arriendo del local, compra de suministros. ( Definición abc, 2007-2016)

**Tabla 20 Inmobiliario Distribuidora de Insumos Medicin**

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Estanterías	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Vitrinas	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Mesas	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Sillas	6	\$ 33,00	\$ 198,00
Computadores	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.503,00</b>

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

**Tabla 21 Costos Operacionales**

COSTOS OPERACIONALES	
Arriendo	\$ 200,00
Agua	\$ 20,00
Luz	\$ 50,00
Teléfono	\$ 30,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 300,00</b>

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

## 5.2.2 Costos Administrativos

Este tipo de costos está a cargo del área administrativa, son costos que tienen relación con el funcionamiento interno de un negocio, también con el sueldo del personal que trabaje en la empresa.

**Tabla 22 Rol de pagos**

DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS MEDICIN						
ROL DE PAGOS						
MES AAA						
Nº	CARGO	SUELDOS	HORAS EXTRAS	COMISIONES	APORTE INDIVIDUAL 9,45%	TOTAL INGRESOS
1	Administrador	\$ 1.450,00	0	\$ 0,00	\$ 137,03	\$ 1.312,98
2	Asistente Contable	\$ 775,00	0	\$ 0,00	\$ 73,24	\$ 701,76
2	Vendedor	\$ 500,00	0	\$ 150,00	\$ 47,25	\$ 602,75
	<b>TOTAL</b>					<b>\$ 2.617,49</b>

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

**Tabla 23 Rol de Provisiones**

DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS MEDICIN						
ROL DE PROVISIONES						
MES: AAA						
1	CARGO	SUELDOS	APOORTE PATRONAL 11,15%	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES
2	Administrador	\$ 1.450,00	\$ 161,68	\$ 120,83	30,5	\$ 60,42
3	Asistente Contable	\$ 775,00	\$ 86,41	\$ 64,58	30,5	\$ 32,29
4	Vendedor	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 41,67	30,5	\$ 20,83
	SUB TOTAL	\$ 2.725,00	\$ 303,84	\$ 227,08	91,5	\$ 113,54
	TOTAL					\$ 3.460,96

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

### 5.2.3 Costos Financieros

Es un costo que tiene relación con la financiación que una empresa puede tener de recursos ajenos y cuya cuantía está formada por los intereses y otra cuantía que se debe pagar a quien facilite esos fondos. (La Gran Enciclopedia de Economía, 2006-2009)

### 5.2.4 Costos de Venta.

Es el costo que se realiza para poder producir, o comercializar un bien o prestar un servicio.

**Tabla 24** Tabla de precios al que se adquirió la Mercadería

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Bata desechable	100	\$ 2,85	\$ 285,00
Bisturí Desechable	50	\$ 3,70	\$ 185,00
Guantes de látex caja x100	100	\$ 7,10	\$ 710,00
Guantes de Nitrilo caja x100	100	\$ 7,30	\$ 730,00
Gorros desechables caja x20	100	\$ 2,15	\$ 215,00
Fundas rojas desechos Biológicos x 10	50	\$ 1,80	\$ 90,00
Catéter Medic life x 25	10	\$ 23,00	\$ 230,00
Gorros acordeon para enfermeras x100	10	\$ 7,50	\$ 75,00
Torundero de acero inoxidable	20	\$ 9,50	\$ 190,00
Torniquetes médicos	20	\$ 4,05	\$ 81,00
Agujas hipodérmicas x100	50	\$ 0,14	\$ 7,00
Jeringuillas 5 mililitros x100	100	\$ 7,40	\$ 740,00
Jeringuillas 10 mililitros x 100	100	\$ 10,00	\$ 1.000,00
Jeringuillas 20 mililitros x100	100	\$ 11,40	\$ 1.140,00
<b>TOTAL</b>			\$ 5.678,00

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

### 5.3 Inversiones del Proyecto

**Tabla 25 Balance de Situación Inicial**

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
EMPRESA DE INSUMOS MÉDICOS MEDICIN			
MES: AAA			
ACTIVOS:		PASIVOS	
Activos Corrientes		Obligaciones Bancarias	\$ 627,50
Caja	\$ 500,00	Hipotecas por Pagar	\$ 7.000,00
Bancos	\$ 4.000,00	<b>Total Pasivos</b>	<b>\$ 7.627,50</b>
Mercadería	\$ 6.121,50		
Subtotal Activo Corriente	\$ 10.621,50		
Activos Fijos			
Muebles y Enseres	\$ 1.103,00		
Equipos de Computación	\$ 2.400,00	<b>PATRIMONIO</b>	
Subtotal Activos Fijos	\$ 3.503,00	Capital Social	\$ 10.000,00
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 17.627,50</b>	<b>Total Pasivos+Patrimonio</b>	<b>\$ 17.627,50</b>

Fuente: Elvia Maigua

Elaborado por: Elvia Maigua

## CAPÍTULO VI

### 6.1 Pronóstico Financiero

**Tabla 26 Flujo de Caja**

Flujo de Caja					
detalle de Ingresos	mes 1	2	3	4	5
Ingresos por Ventas	\$ 9.678,00	\$ 10.238,00	\$ 10.000,00	\$ 12.246,00	\$ 11.654,00
Cobro de Deudas	\$ 627,00	\$ 946,00	\$ 900,00	\$ 1.025,25	\$ 1.050,00
Otros Ingresos	\$ 500,00	\$ 426,00	\$ 900,00	\$ 879,00	\$ 625,00
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 10.805,00</b>	<b>\$ 11.610,00</b>	<b>\$ 11.800,00</b>	<b>\$ 14.150,25</b>	<b>\$ 13.329,00</b>
Detalle de Egresos					
Luz	\$ 50,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 45,00	\$ 35,00
Agua	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 19,50	\$ 28,00	\$ 35,00
Teléfono	\$ 30,00	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 29,00	\$ 40,00
Arriendo	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>Egresos en Consumo</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 280,00</b>	<b>\$ 304,50</b>	<b>\$ 302,00</b>	<b>\$ 310,00</b>
Compra de mercadería	\$ 5.500,00	\$ 5.700,00	\$ 4.500,00	\$ 5.754,50	\$ 5.000,00
Salarios	\$ 2.647,49	\$ 2.647,49	\$ 2.647,49	\$ 2.647,49	\$ 2.647,49
Administración y Ventas	\$ 800,00	\$ 750,00	\$ 600,00	\$ 350,00	\$ 450,00
Impuestos	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Amortizaciones	\$ -	\$ -	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Intereses	\$ 327,50	\$ 327,50	\$ 327,50	\$ 327,50	\$ 327,50
<b>Egresos Operativos</b>	<b>\$ 9.474,99</b>	<b>\$ 9.624,99</b>	<b>\$ 9.774,99</b>	<b>\$ 11.079,49</b>	<b>\$ 10.424,99</b>
<b>Total de Egresos</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>

	9.774,99	9.904,99	10.079,49	11.381,49	10.734,99
Saldo Neto	\$ 1.030,01	\$ 1.705,01	\$ 1.720,51	\$ 2.768,76	\$ 2.594,01
Saldo Acumulado	\$ 1.030,01	\$ 675,00	\$ 690,50	\$ 1.738,75	\$ 1.564,00

Fuente: Elvia Maigua  
Elaborado: Elvia Maigua

**Tabla 27 TMAR**

<b>TMAR</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Porcentaje</b>
Inflación	2,32%
Tasa Pasiva	5,85%
Riesgo País	10,64%
% Rentabilidad Inversionista	5,00%
<b>Total TMAR</b>	<b>23,81%</b>

Fuente: Elvia Maigua  
Elaborado por: Elvia Maigua

## CAPÍTULO VII

### **Conclusiones:**

Este proyecto demuestra que aunque la demanda insatisfecha en relación a la adquisición de insumos médicos en el sector de Quitumbe no es muy grande, si existe un pequeño segmento que permite el desarrollo del proyecto.

La oportunidad de competir en este segmento de mercado se da en la compra al por menor de insumos médicos por parte de los establecimientos de salud del Sector de Quitumbe.

Este proyecto pretende cubrir el mercado de adquisición de insumos médicos en pequeñas cantidades de manera que todos los establecimientos de salud que requieran material médico puedan hacerlo.

### **Recomendaciones:**

Todo proyecto para que pueda cumplir su finalidad necesita un correcto análisis de mercado, para de esta manera conocer cuáles son las oportunidades de ingresar a un determinado mercado.

Para poder emprender este proyecto es necesario tomar en cuenta todos los análisis financieros que se hicieron a lo largo de la investigación, ya que de esta manera se podrá llevar a cabo con éxito.

En relación a los préstamos que se tienen que realizar para poder obtener el capital necesario para poder desarrollar este proyecto. Se debe tener en cuenta siempre los intereses que generan, y las respectivas cuotas a pagar para evitar tener inconvenientes financieros que afecten la rentabilidad del negocio

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Definición abc. (2007-2016). *Definición ABC tu diccionario hecho fácil*. Obtenido de Definición de gastos operacionales : <http://www.definicionabc.com/economia/gastos-operacionales.php>

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (s.f.). *Ley Orgánica de Salud*. Obtenido de Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria: [http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-](http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/LEY-ORGANICA-DE-SALUD1.pdf)

[content/uploads/downloads/2014/04/LEY-ORGANICA-DE-SALUD1.pdf](http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/LEY-ORGANICA-DE-SALUD1.pdf)

Alonso, M. (2015). *Factores Economicos en la Empresa*. Obtenido de Gestion.org.: <http://www.gestion.org/economia-empresa/3359/factores-economicos-en-la-empresa/>

Barrios, V. (30 de noviembre de 2011). *Ambiente externo de las organizaciones de*. Obtenido de Academia:

[http://www.academia.edu/8790218/Ambiente\\_externo\\_de\\_las\\_organizaciones\\_de](http://www.academia.edu/8790218/Ambiente_externo_de_las_organizaciones_de)

centro cultural metropolitano. (2008-2013). [http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan\\_de\\_Desarrollo\\_Local\\_2012\\_2022.pdf](http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf). Obtenido

de centro cultural metropolitano: [http://www.centrocultural-](http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf)

[quito.com/imagesFTP/13644.Plan\\_de\\_Desarrollo\\_Local\\_2012\\_2022.pdf](http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf)

Centro Cultural Metropolitano. (2008-2013). [http://www.centrocultural-](http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf)

[quito.com/imagesFTP/13644.Plan\\_de\\_Desarrollo\\_Local\\_2012\\_2022.pdf](http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf). Obtenido

de Centro Cultural Metropolitano: [http://www.centrocultural-](http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf)

[quito.com/imagesFTP/13644.Plan\\_de\\_Desarrollo\\_Local\\_2012\\_2022.pdf](http://www.centrocultural-quito.com/imagesFTP/13644.Plan_de_Desarrollo_Local_2012_2022.pdf)

Hinojosa, K. (14 de noviembre de 2014).

[repositorio.uisek.edu.ec/jspui/.../1/TESIS%20CDI%20QUITUMBE.pdf](http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/.../1/TESIS%20CDI%20QUITUMBE.pdf). Obtenido de

[repositorio.uisek.edu.ec/jspui/](http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/):

<file:///C:/Users/USER/Downloads/TESIS%20CDI%20QUITUMBE.pdf>

INEC. (s.f.). *El Ecuador tiene 14.306.876 habitantes*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos:

[http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=25%3](http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=25%3)

INEC. (s.f.). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

La Gran Enciclopedia de Economía. (2006-2009). *La Gran Enciclopedia de Economía*. Obtenido de Economía 48.: <http://www.economia48.com/spa/d/coste-financiero/coste-financiero.htm>

López, R., & Franco, W. (julio de 2012). *Repositorio digital Biblioteca Raul Ponce Rivadeneira*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/>:

<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/193/3/Implementaci%C3%B3n%20de%20una%20distribuidora%20de%20insumos%20y%20equipos%20m%C3%A9dicos%20en%20el%20cant%C3%B3n%20Milagro..pdf>

Morales, A., & Morales, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación primera edición*. México D.F: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Quito Alcaldía . (s.f.). *Quito Alcaldía* . Obtenido de Empleo 2010, Distrito Metropolitano de Quito Según Áreas y Administraciones o Delegaciones Zonales.: <http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/parroquia/empleo10.htm>

---

Quito Distrito Metropolitano. (2013). *www.quito.gob.ec*. Obtenido de mapa de servicios integrados del distrito metropolitano de Quito zona 9:

[http://www.quito.gob.ec/mapas\\_servicios/Quitumbe\\_mapa.pdf](http://www.quito.gob.ec/mapas_servicios/Quitumbe_mapa.pdf)

*Requisitos para Obtener el Permiso de Funcionamiento de Establecimientos Nuevos.*

(s.f.). Obtenido de Academia Ecuatoriana de Otorrinolaringología:

<http://www.aeo.org.ec/PDF/REQUISITOS%20ESTABL%20NUEVOS.pdf>

## ANEXOS

### ENCUESTA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

1. ¿QUÉ TIPO DE ESTABLECIMIENTO DE SALUS ES?

Público  Privado  Fisco misional

2. NÚMERO DE PACIENTES ATENDIDOS AL AÑO

0 ---- 100

101 ---- 1000

1001 ---- en adelante

3. ¿CÓMO REALIZA SUS COMPRAS DE INSUMOS MÉDICOS?

Compra directa  e Compras Públicas

4. ¿CON CUÁNTO PRESUPUESTO CUENTA PARA LA ADQUISICIÓN

DE INSUMOS MÉDICOS?

\$00,00 \$25.000

\$25.001 \$60.000

\$60.001 en adelante

5. MECANISMO DE COMPRA

Dinero en Efectivo

Crédito

Consignación

6. ¿AL MOMENTO DE SELECCIONAR UN PROVEEDOR PARA LA COMPRA CUAL ES SU OPCIÓN?

Único proveedor histórico

Varios proveedores históricos

Único proveedor nuevo

Varios proveedores nuevos

7. ¿CUÁL ES EL TIEMPO PROMEDIO DE APROVISIONAMIENTO?

Cada 15 días

Cada mes

Cada 3 meses

8. ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES INSUMOS QUE ADQUIERE?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

9. ¿OBTIENE DESCUENTOS POR SUS COMPRAS?

Siempre

Frecuentemente

Rara vez

Nunca

10. ¿RECIBE SUS PEDIDOS A TIEMPO?

Siempre

Frecuentemente

Rara vez

Nunca

11. ¿LE GUSTARÍA TENER UN NUEVO PROVEEDOR?

SI

NO