CARRERA DE ADMINISTRACION DE FARMACIAS

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FARMACIA EN EL BARRIO SAN PEDRO DE LA PARROQUIA DE PIFO DEL DMQ PERIODO 2016- 2017"

Proyectos de estudio de factibilidad previa a la obtención del título de Tecnólogo en Administración de Boticas y Farmacias

Autor: Pineida Fajardo Nelson Wladimir

Tutor: Eco: Gustavo Paredes

Quito, Abril 2017

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.

_____

Pineida Fajardo Nelson Wladimir

CC 171946611-0

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Pineida Fajardo Nelson Wladimir portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 171946611-0 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: "En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación

superior o centros educativos.", otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FARMACIA EN EL BARRIO SAN PEDRO DE LA PARROQUIA DE PIFO DMQ PERIODO 2016-2017 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA _____

NOMBRE Nelson Wladimir Pineida Fajardo

CEDULA 171946611-0

Quito, a los 15 de Marzo del 2017

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida, a mi madre por a verme brindado su apoyo incondicional durante toda mi vida, en especial en este transcurso de mi vida estudiantil que supo brindarme el afecto, cariño, bondad, valores, motivación pese a sus limitaciones económicas.

A mis maestros que supieren brindarme su conocimiento, sin límite alguno día tras días en mi vida estudiantil y de esa manera ser un profesional honesto, que servirá a la patria con valores fomentados por cada uno de ellos.

DEDICATORIA

A mi madre que con su ternura y cariño supo ponerme en camino del conocimiento pese a sus recursos económicos, de esa manera darme el regalo más valioso que es la educación.

A mi esposa e hija que con su ternura y motivación siempre están compartiendo mis alegrías, tristezas, que están pendientes para conseguir mis sueños. A toda mi familia qué siempre están llenándome de motivaciones para lograr siempre nuevas metas.

INDICE GENERAL

DECLARATORIA I

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL II

AGRADECIMIENTO IV

DEDICATORIA V

INDICE GENERAL VI

INDICE DE TABLAS XIII

INDICE DE FIGURAS XVI

INDICE DE GRAFICO XVII

RESUMEN EJECUTIVO XVIII

ABSTRACT XIX

CAPÍTULO I 1

1.01 JUSTIFICACIÓN 1

1.02 ANTECEDENTES 3

CAPÍTULO II 7

2.01. AMBIENTE EXTERNO 7

2.01.01 Inflación 7

2.01.01.02 Producto Interno Bruto 8

2.01.02 FACTOR ECONÓMICO 9

2.01.02.01 Tasa de Interés 9

2.01.02.03.01 TASA DE INTERÉS ACTIVA 10

2.01.02.03.02 TASA DE INTERÉS PASIVA.....11

2.01.03 FACTOR SOCIAL 12

2.01.03.01 DESEMPLEO 12

2.01.03.02 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA 13

2.01.03.03 DELINCUENCIA 14

2.01.04 FACTOR LEGAL.....15

2.01.05 FACTOR TECNOLÓGICO.....23

2.02.01 ENTORNO LOCAL 24

2.02.01.01 Amenaza de nuevos competidores.....24

2.02.01.02 PODER DE NEGOCIACIÓN.....25

2.02.01.03 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES.....26

2.02.01.04 RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES 26

2.02.01.05 AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.....27

2.03 ANÁLISIS INTERNO 28
2.03.01 PROPUESTA ESTRATÉGICA 28
2.03.01.01 Misión 28
2.03.01.02 Visión 29
2.03.01.02 Valores 29
2.03.01.04 Políticas 29
2.03.02 GESTIÓN ADMINISTRATIVA 31
2.03.03 GESTIÓN OPERATIVA 34
2.03.04 GESTIÓN COMERCIAL 36
2.04 ANÁLISIS FODA 39

CAPÍTULO III 42

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR 42
3.01.02 Determinación de la población y muestra 42
3.01.02.01 Población 42
3.01.02.02 Muestra 43
3.01.02 OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN 45
3.01.02.01 Encuesta 45
3.01.03 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN 45
3.02 OFERTA 61

3.02.01 Oferta Histórica.....61

3.02.02 OFERTA ACTUAL.....62

3.02.03 Oferta proyectada.....63

3.03 DEMANDA.....64

3.03.01 DEMANDA ACTUAL.....64

3.03.02 Demanda proyectada.....65

3.04 BALANCE OFERTA Y DEMANDA.....66

CAPÍTULO IV.....67

4.01. TAMAÑO DEL PROYECTO.....67

4.01.01 Capacidad Instalada.....67

4.01.02 Capacidad demandada.....69

4.02 LOCALIZACIÓN.....75

4.02.01 Macro localización.....75

4.02.02 Micro localización.....76

4.02.03. Localización óptima.....77

4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO.....78

4.03.01. Definición de Bienes y Servicios.....78

4.03.02 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....79

4.03.03 MAQUINA Y EQUIPOS.....82

4.03.03.01 Maquinaria 82

4.03.03.02 Equipos 82

CAPÍTULO V 83

5.01 INGRESOS 83

5.01.02 Ingresos Operacionales 83

5.01.03 Ingresos no Operacionales 84

5.02 COSTOS 84

5.02.01 Costos Directos 84

5.02.02 Costos Indirectos 85

5.02.03 Gastos Administrativos 87

5.02.04 Gastos Financieros 91

5.02.05 GASTOS DE VENTAS 91

5.03 INVERSIÓN DEL PROYECTO 93

5.03.01 Activos Fijos 93

5.03.02 Activos nominales 94

5.03.03 CAPITAL DE TRABAJO 94

5.03.04 Estado de Situación Inicial 95

5.03.05 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS 96

CAPÍTULO VI 97

6.01 PRONOSTICO FINANCIERO 97
6.01.01 Estado de Pérdidas y Ganancias.....98
6.01.02 Flujo de caja.....99
6.01.03 Punto de Equilibrio 100
6.01.04 TMAR (Taza de Descuento).....101
6.02 EVALUACIÓN FINANCIERA 102
6.02.01 PRI 102
6.02.02 VAN.....103
6.02.03 TIR 103
6.02.04 Razón Beneficio / Costo 104
6.03 ANÁLISIS DE IMPACTOS 105
6.03.01 Ambiental.....105
6.03.02 Económico 106
6.03.03 Productivo.....106
6.03.04 Empresarial 106

CAPÍTULO VII.....108

7.01 CONCLUSIONES.....108
7.02 RECOMENDACIONES.....110

LISTA DE REFERENCIA.....**111**

ANEXOS.....112

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Inflación 7

Tabla N° 2 PIB 8

Tabla N° 3 Tasa de Interés Activa 10

Tabla N° 4 Tasa de Interés Pasiva 11

Tabla N° 5 Tasa del Desempleo 12

Tabla N° 6 PEA 13

Tabla N° 7 Población 42

Tabla N° 8 Formula para obtener la Muestra 43

Tabla N° 9 Pregunta N° 1 45

Tabla N° 10 Pregunta N° 2 47

Tabla N° 11 Pregunta N° 3 49

Tabla N° 12 Pregunta N° 4 50

Tabla N° 13 Pregunta N° 5 51

Tabla N° 14 Pregunta N° 6 53

Tabla N° 15 Pregunta N° 7 54

Tabla N° 16 Pregunta N° 8 56

Tabla N° 17 Pregunta N° 9 58

Tabla N° 18 Pregunta N° 10 59

Tabla N° 19 Oferta Histórica 61

Tabla N° 20 Oferta Actual 62
Tabla N° 21 Oferta Proyectada 63
Tabla N° 22 Demanda Actual 64
Tabla N° 23 Demanda Proyectada 65
Tabla N° 24 Balance de Oferta y Demanda 66
Tabla N° 25 Capacidad Demandada 69
Tabla N° 26 Capacidad Instalada 70
Tabla N° 27 Equipo de Computación y Oficina 82
Tabla N° 28 Calculo de Consumo 83
Tabla N° 29 Costos Directos 85
Tabla N° 30 Contos Indirectos 86
Tabla N° 31 Gastos Administrativos 87
Tabla N° 32 Gastos Sueldos 87
Tabla N° 33 Equipos de Computación 88
Tabla N° 34 Equipo de Oficina 89
Tabla N° 35 Muebles y Enseres 90
Tabla N° 36 Gastos Inauguración 91
Tabla N° 37 Activos Fijos 93
Tabla N° 38 Activo Nominales 94
Tabla N° 39 Capital de Trabajo 94

Tabla N° 40 Estado de Situación Inicial 95

Tabla N° 41 Estado de Pérdidas y Ganancias 98

Tabla N° 42 Flujo de Caja 99

Tabla N° 43 Punto de Equilibrio 100

Tabla N° 44 TMAR 101

Tabla N° 45 PRI 102

Tabla N° 46 VAN 103

Tabla N° 47 TIR 104

Tabla N° 48 Razón Beneficio / Costo 104

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Gestion Operativa de Pedidos.....34

Figura N° 2 Gestion Operativa de Inventarios.....35

Figura N° 3 Logo.....36

Figura N° 4 Macro Localización.....75

Figura N° 5 Micro Localización.....76

Figura N° 6 Localización Óptima.....77

Figura N° 7 Plano Farmacia Vida Saludable.....80

Figura N° 8 Diseño Farmacia Vida Saludable.....81

INDICE DE GRAFICO

Gráfico N° 1 Consumo en las Farmacias 46

Gráfico N° 2 Nivel de satisfacción de Atención al Cliente 48

Gráfico N° 3 Importancia al momento de comprar 49

Gráfico N° 4 Precio de las Farmacias 50

Gráfico N° 5 Frecuencia de compra 52

Gráfico N° 6 Producto que consumen los Clientes 53

Gráfico N° 7 Valor estimado en compras 55

Gráfico N° 8 Preferencia entre Marcas 57

Gráfico N° 9 Necesidad de la creación de la Farmacia 58

Gráfico N° 10 Aceptación para la Creación 60

Gráfico N° 11 Participación del mercado 62

EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad para la creación de una farmacia es un proyecto presentado como tesis, con el objetivo que la población de la Parroquia de Pifo Barrio San Pedro pueda contar con el servicio de una farmacia, que cumpla con todos los permisos de funcionamiento y de esa manera brindar una buena atención al público en general, con variedad de productos farmacéuticos con precios accesibles, con la investigación del mercado se ha determinado que en el sector es muy necesario contar con una farmacia evitando que los pobladores se trasladen a otro lugar para adquirir su producto y de esa manera garantizar el bienestar socioeconómico del sector y del investigador.

ABSTRACT

EXECUTIVE SUMMARY

This feasibility study for the creation of a pharmacy is presented as a thesis project, in order that the population of the Parish of San Pedro Neighborhood Pifo can have a pharmacy service that meets all operating permits for thus providing good care to the general public, with a variety of pharmaceutical products at affordable prices, with field research is determined that the sector is very necessary to have a pharmacy preventing residents move to another place to acquire their product and thus ensure the economic welfare of the sector and the investigator.

CAPÍTULO I

1.01 JUSTIFICACIÓN

El acceso a medicamentos y servicios de la salud aumenta con el crecimiento de la población. El Ministerio de Salud Pública (MSP) ha realizado cambios que tiene como principio fundamental el derecho de la salud a la población a través de condiciones para la construcción y cuidado de la misma.

Sin embargo existen carencias en algunos sectores de la población, y por este motivo no se tiene accesibilidad del servicio de las farmacias, lo que conlleva a tener personas con diversas enfermedades.

El proyecto busca cubrir las necesidades de los pobladores de la Parroquia de Pifo con la obtención de medicamentos, de manera práctica, confiable, segura y a precios económicos que demanda el mercado.

Pifo es una parroquia que está ubicada al NOR-ORIENTE de la ciudad de QUITO. En la actualidad cuenta con una población de 16.000 habitantes, y cuenta con tres farmacias en el centro de la parroquia de Pifo que dando a 1 KM del sector del Barrio San

Pedro, donde se realizara el análisis del mercado para la creación de la Farmacia.

En el Barrio San Pedro no se cuenta con el servicio de una farmacia, por ese motivo los clientes se ven obligados a dirigirse a las farmacias de la parroquia de Pifo generando malestar y gastos económicos en los pobladores del Barrio San Pedro.

Con la creación de este proyecto se busca que los habitantes de la parroquia de Pifo, Barrio San Pedro tengan un fácil acceso a medicamentos; brindándoles seguridad eficiencia y eficacia en la comercialización de productos farmacéuticos, que sean de calidad y que cuenten con precios competitivos, disponibilidad y variedad de stock.

El estudio de mercado permitirá conocer la situación social, económica, cultural del barrio y sus necesidades, ayudara a determinar si el proyecto es factible analizando la demanda insatisfecha mediante técnicas de investigación que permitan obtener la información necesaria con el fin de buscar una solución al problema.

Mediante el estudio de mercado se podrá ver el avance significativo del plan que se va aplicar para la previa apertura de la farmacia en el Barrio San Pedro; se busca mejorar la calidad de vida del sector, con facilidad, variedad y suficiente stock de productos farmacéutico con un precio accesible para el público en general, brindando comodidad al bajar los gastos del traslado.

1.02 ANTECEDENTES

El Barrio San Pedro de la Parroquia de Pifo está ubicado al nororiente de Quito, este sector tiene muchos años de existencia y que carecía de muchos beneficios.

Desde hace pocos años tomo sus avances en el cuidado de los caminos y de las calles del barrio actualmente cuenta con los servicios básicos, el incremento de línea de buses y cooperativa de taxis lo que ha mejorado las necesidades de la comunidad.

También se debe destacar que los moradores del barrio pese a los limitados recursos económicos, han invertido en microempresas como tiendas, bares, salones de comida, papelerías, cabinas telefónicas, construcción de casas para rentar habitaciones entre otros. Es decir el sector cambio radicalmente su panorama, el desarrollo es significativo, los 16.000 habitantes de este barrio se sienten satisfechos con la transformación del sector, en el aspecto social, económico y educativo.

Con la implementación de la farmacia se le dotaría de un servicio complementario al Barrio San Pedro, por ello es importante realizar el estudio de factibilidad es decir efectuar el respectivo proceso para obtener la apertura, conocer la cantidad de personas que requiere una farmacia, obtener los requisitos para la implementación, conocer las normas de higiene, el manejo de los

productos químicos y medicamentos a expenderse, el local y ubicación apropiado, la logística y muebles a utilizar, entre otros aspectos.

Palacio Pèrez (2011) "Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia de Autoservicio en el Cantón de Pimampiro, Tesis para la obtención del título de ingeniería Comercial, Pontifica Universidad Católica del Ecuador, Ibarra- Ecuador"

En la tesis para la obtención del título de Ingeniería Comercial de la Pontifica Universidad Católica del Ecuador, se realizó una investigación, para determinar la factibilidad de la creación de una farmacia de autoservicio en el Cantón Pimampiro.

Como resultado del estudio del mercado y de las encuestas aplicadas a personas, así como también la observación directa relacionadas con el tema de la presente investigación, se determinó que una de las problemáticas que aquejan al Cantón Pimampiro, es la de no contar con farmacias grandes o medianas en la que se pueda encontrar variedad de productos farmacéuticos a diversos precios lo cual limita a los habitantes en la adquisición de medicamentos.

Se realizó un análisis a los comercializadores y consumidores aplicando técnicas de investigación como son: encuestas, observación directa y entrevistas, para determinar objetivamente algunos aspectos importantes del proyecto.

En la tesis mencionada se determina que la actividad farmacéutica es rentable capaz de generar recursos económicos y posicionamiento en el mercado local y nacional, aportando positivamente a la economía del país.

Bòzquez Remache Marcela Susana (2012) "Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia municipal en la parroquia de Tabacundo del Cantón Pedro Moncayo. Tesis para la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría. Carrera de Contabilidad y Auditoría. Universidad Central del Ecuador, Quito-Ecuador"

Mediante un análisis de la situación geográfica de Cantón Pedro Moncayo.

Tesis para la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Carrera de Contabilidad y Auditoría se determina quién es la oferta, demanda, competencia y el beneficio que lleva consigo la creación de la farmacia. Se buscaron los principales requerimientos que se necesitaron para la implementación de la Farmacia en el cantón, un presupuesto para determinar el flujo de caja y la recuperación de la inversión, como se establece la empresa estructural y organizacionalmente. Y se llegó a comprobar que es un proyecto viable debido a que los habitantes del cantón de Pedro Moncayo se benefician con la creación de la Farmacia.

Andrade Miguel (2012)"Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia con franquicia de la cadena farmacéutica Cruz Azul en el sector de la

Av. Amazonas del Cantón Milagro. Tesis para la obtención del título de Ingeniería Comercial. Universidad Estatal de Milagro. Milagro-Ecuador"

Se realizó la muestra de la población para comprobar la necesidad de este tipo de establecimientos, además se realizó una encuesta con el objetivo de conocer el criterio de las personas sobre la creación de una farmacia en el sector de la Av. Amazonas, una vez obtenidos los datos de esta herramienta se procedió a realizar la interpretación de resultados donde se constató que la mayoría de la ciudadanía les agrada la propuesta, donde se detalla todo lo concerniente. También se realizó un detalle de gastos y la inversión total de esta propuesta, y se llegó a la conclusión de que la Farmacia aporta al desarrollo organizacional de una nueva alternativa empresarial, que son las franquicias.

CAPÍTULO II

2.01. AMBIENTE EXTERNO

2.01.01 Inflación

La inflación es una medida económica que indica el crecimiento generalizado de los precios de bienes, servicios y factores productivos dentro de una economía en un periodo determinado. Cuando mayor sea la inflación, mayor serán los costos que sufra la economía.

Tabla N° 1 Inflación

AÑO	INFLACION
2012	4.19%
2013	2.70%
2014	3.67%
2015	3.53%
2016	3.09%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Wladimir Pineida

Análisis:

La inflación del año 2016 se cerró en un porcentaje 3,09% según el Instituto de Estadísticas y Cencos (INEC) se mantuvo una estabilidad durante los dos últimos años (2015-2016) de precios al consumidor, considerando que los indicadores económicos se mantienen estables siendo favorables para una posible inversión o creación de una farmacia.

2.01.01.02 Producto Interno Bruto

El PIB Producto Interno Bruto es el valor monetario de bienes y servicios finales producidos por la economía en un periodo determinado. El PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de los diferentes bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente en cada territorio.

Tabla N° 2 PIB

AÑO	PORCENTAJE
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	3,20%
2015	3.0%
2016	1.10%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis:

El PIB en el Ecuador tiene un decrecimiento en relación del 2015 al 2016 de un 1.9% lo que significa que hay poca posibilidad para la creación de la Farmacia en la Parroquia de Pifo barrio San Pedro.

2.01.02 Factor Económico

2.01.02.01 Tasa de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero al igual que el precio de cualquier producto, cundo hay más dinero la tasa de interés baja y cuando hay escasez de dinero sube.

Las tasas de interés es el precio del dinero, si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, solicita un préstamo. El interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá por el servicio requerido.

2.01.02.03.01 Tasa de interés activa

Es la tasa de interés activa que recibe los intermediarios financieros de los créditos que otorgan a los demandantes. Esta tasa de interés permite que la entidad financiera pueda cubrir sus costos administrativos, y permitirá generar la utilidad.

Tabla N° 3 Tasa de Interés Activa

AÑO	TASA DE INTERES ACTIVA
2012	8,17%
2013	8,17%
2014	8,19%
2015	8,19%
2016	8.21%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis:

En los últimos años la tasa de interés activa se ha mantenido un equilibrio constante. Es favorable para la creación de la Farmacia en la Parroquia de Pifo barrio San Pedro, al ser un negocio nuevo se necesita de un crédito bancario, con fácil acceso y la estabilidad de las tasas de interés.

2.01.02.03.02 Tasa de interés pasiva

Es la tasa de interés que pagan las entidades financieras por el dinero captado a través de las personas que utilizan de sus servicios.

Tabla N° 4 Tasa de Interés Pasiva

AÑO	TASA DE INTERES PASIVA
2012	4,53%
2013	4,53%
2014	5,18%
2015	5,11%
2016	5.11%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis:

Considerando que la tasa de interés pasiva en el 2016 ha mantenido, esto representa una oportunidad, para convencer al inversionista que lo mejor es invertir en la creación de la farmacia; que tener depositado el dinero en el banco a un interés bajo.

2.01.03 FACTOR SOCIAL

2.01.03.01 Desempleo

El desempleo es la falta de actividad laboral, esta situación es la imposibilidad de trabajar pese a la voluntad de las personas.

Tabla N° 5 Tasa del Desempleo

AÑO	PORCENTAJE
2012	4,06%
2013	4,12%
2014	4,85%
2015	4,47%
2016	5.3%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis:

Según los datos estadísticos el desempleo en el Ecuador ha decrecido en un 0,83% en relación al 2015 – 2016 en el último año, se requiere tasas más elevadas de empleo y de esa manera obtener un crecimiento económico que se mantenga por largo tiempo de esa manera se vea reflejado una reducción de pobreza. Este incremento de empleo es conveniente para la creación dela farmacia, debido que las personas tendrán posibilidades para adquirir medicamentos y solventar sus necesidades.

2.01.03.02 Población Económicamente Activa

La población económicamente activa (PEA) es la cantidad de personas que se han incorporado al mercado laboral es decir, que tienen un empleo y/o que lo están buscando actualmente. Se pueden excluir de esta definición a las amas de casa, estudiantes, jubilados.

Tabla N° 6 PEA

AÑO	PEA
2012	54,60%
2013	55,50%
2014	54,00%
2015	56,72%
2016	59.7%

Fuente: INEC

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis:

Más del 50% de la población cuenta con un empleo, debido al incremento de la población el (PEA) ha determinado que la participación económica tiene un incremento paulatino. Por lo tanto más personas de la Parroquia de Pifo, tendrán la posibilidad de contar con un empleo, y la capacidad económica para adquirir medicamentos.

2.01.03.03 Delincuencia

La delincuencia se refiere a un conjunto de actos en contra la ley, tipificados y quien se merece ser castigado por la ley de acuerdo al acto cometido, en la sociedad. Se puede definir también como una conducta por parte de una persona o varias personas que no coinciden con los valores requeridos en una sociedad determinada, que atenta con las leyes de dicha sociedad.

Análisis.

El Ecuador atraviesa por un periodo de violencia muy grave debido a la pobreza falta de empleo y educación, este factor es perjudicial y representa una amenaza para los negocios incluyendo la Farmacia puesto que no está exento de ser víctima de un atraco. En la Parroquia de Pifo actualmente no se cuenta con peligro ya que es una población en crecimiento y se cuenta con las UPC cercanos, la Policía realizan rondas frecuentes para precautelar la seguridad del sector.

2.01.04 FACTOR LEGAL

2.01.04.4.1 Proceso para la asignación de cupos (permisos) para farmacias y botiquines

Art. 1.- El funcionamiento y control de botiquines, farmacias, distribuidoras farmacéuticas, casas de representación y laboratorios farmacéuticos, públicos y privados que se encuentran en todo el territorio nacional a los que se refiere el Art. 165 de la Ley Orgánica de Salud, están sujetos a las disposiciones establecidas en el presente reglamento.

Art. 2.- Las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de fórmulas oficinales y magistrales. Deben cumplir con buenas prácticas de farmacia. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

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

Art. 4.- En las direcciones provinciales de salud se exhibirá para conocimiento de los interesados, el estudio de sectorización aprobado por el Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria, documento en el cual constarán los sectores en donde se podrá autorizar el funcionamiento y traslado de farmacias y botiquines.

Art. 5.- La Dirección Provincial de Salud concederá permiso para la instalación de farmacias privadas cuando se justifique su necesidad, por el incremento de la densidad poblacional en un sector determinado y el número de establecimientos similares que hubiera al momento de la solicitud del permiso.

Art. 6.- Para la instalación, cambio de local, o creación de sucursales de una farmacia se requiere el permiso previo de la Dirección Provincial de Salud a través de vigilancia sanitaria provincial.

Art. 7.- El traslado de farmacias de un sector a otro está sujeto al estudio de sectorización aprobado por el Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria. Los traslados dentro de un mismo sector serán autorizados por la Dirección Provincial de Salud y no requerirán de la aprobación en el estudio de sectorización, siempre y cuando no exista otra farmacia a una distancia mínima de trescientos metros del local al que se solicita el traslado.

Art. 8.- En las farmacias únicamente se dispensarán y expenderán los siguientes productos:

Medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, fórmulas oficinales y magistrales, medicamentos homeopáticos y productos absorbentes de higiene personal.

Art. 9.- Los medicamentos para su dispensación y expendio deben cumplir con los requisitos establecidos en el Art. 170 de la Ley Orgánica de Salud y demás disposiciones relacionadas.

La presentación de la receta emitida por profesionales de la salud facultados por ley para hacerlo, es obligatoria salvo en los casos de medicamentos de venta libre.

Art. 10.- Para la instalación y funcionamiento de una farmacia el interesado iniciará el trámite de obtención del permiso de funcionamiento presentando en la respectiva Dirección Provincial de Salud lo siguiente:

a) Solicitud debidamente suscrita por el dueño o representante legal y el profesional técnico responsable, por cuadruplicado, donde constarán los siguientes datos:

• Nombre del propietario o representante legal.

• Nombre, razón social o denominación del establecimiento.

• Cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.

• Ubicación del establecimiento.

• Nombre del profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable con título debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública;

b) Plano del local, a escala 1:50, el mismo que deberá tener un área mínima de cuarenta metros cuadrados;

c) Record policial del propietario, representante legal y profesional técnico responsable; y,

d) Documentos que acrediten la personería jurídica.

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

a) El local estará destinado exclusivamente para la farmacia y no para otra actividad o vivienda;

b) Deberá poseer luz natural y artificial suficiente y una ventilación adecuada;

c) Los pisos del local deben ser impermeables y lisos, de baldosa, vinyl u otro material que pueda lavarse, paredes de superficie lisa y adecuadamente pintadas o tratadas con material impermeabilizante;

d) El cielo raso ofrecerá una superficie lisa y limpia;

e) Deberá poseer una ventanilla para atención nocturna al público cuando deba cumplir con los turnos establecidos;

f) Instalación y aprovisionamiento de agua potable de acuerdo a las disposiciones sanitarias;

g) Batería sanitaria y lavabo de manos, convenientemente aislados del área de trabajo y en buen estado de funcionamiento;

h) Dispositivos adecuados para la eliminación de desechos, con su respectiva tapa;

i) Ventanas protegidas con malla anti-insectos, cuando sea necesario;

j) Instalación eléctrica indirecta o aislada, de acuerdo a lo establecido convencionalmente;

k) Extintor de incendios; y,

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

Art. 14.- Las áreas o ambiente físico de las farmacias serán utilizadas para el propósito a que están destinados y son los siguientes:

1. Área de atención al público, debe ser de fácil acceso, con una superficie adecuada al volumen de servicio que preste, constará de:

a) Perchas o vitrinas apropiadas y en número suficiente, para los medicamentos, rotuladas conforme corresponde a las buenas prácticas de almacenamiento;

b) Perchas o vitrinas ubicadas en ambientes separados y debidamente rotulados para medicamentos homeopáticos y productos naturales de uso medicinal; y,

c) Perchas o vitrinas para exhibición de cosméticos, perfumes, productos higiénicos y de tocador, separadas de las de medicamentos.

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

a) Fechador y sello con el nombre y dirección de la farmacia;

b) Facturas y/o notas de venta legalmente autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, SRI;

c) Listas oficiales de precios a disposición permanente del público;

d) Archivo de recetario. Todas las recetas antes de su archivo, deberán tener el sello de despacho y la respectiva fecha;

e) Archivo para recetas de estupefacientes y psicotrópicos; y,

f) Mandiles de color blanco para uso diario del personal que labora en la farmacia.

Art. 16.- Las farmacias poseerán textos de consulta profesional, leyes, reglamentos y libros de control, como los siguientes:

Ley Orgánica de Salud y leyes conexas, Reglamento de Control y Funcionamiento de Establecimientos Farmacéuticos y más regulaciones relacionadas con las actividades de los establecimientos farmacéuticos.

Ley de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas.

Lista de sustancias estupefacientes y psicotrópicas controladas.

Cuadro nacional de medicamentos básicos vigente.

- Lista de precios oficiales de medicamentos de laboratorios nacionales y extranjeros.

- Farmacopeas oficiales.

-Textos de farmacología.

-Diccionarios de especialidades farmacéuticas.

Art. 25.- La Dirección Provincial de Salud respectiva, elaborará el calendario de turnos para las farmacias, el que es de obligatorio cumplimiento. Las farmacias de turno atenderán durante las veinticuatro horas del día, siete días consecutivos.

Las farmacias que no estén de turno atenderán al público mínimo doce horas diarias ininterrumpidas, de lunes a viernes y para atender en sábados, domingos y feriados deberán comunicar a la Dirección Provincial de Salud correspondiente, señalando el horario de atención.

Art. 29.- Es prohibido la venta de los medicamentos que no reúnan los requisitos condiciones establecidas en la Ley Orgánica de Salud y sus reglamentos.

Art. 30.- Todos los medicamentos deberán llevar impreso en el envase interior, así como, en el envase exterior, de manera que no pueda ser removido, el precio vigente fijado por el Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso y Consumo Humano; no se debe utilizar stickers o adhesivos para este fin.

De conformidad con lo previsto en la ley, se prohíbe alterar los precios o colocar adhesivos que los modifiquen.

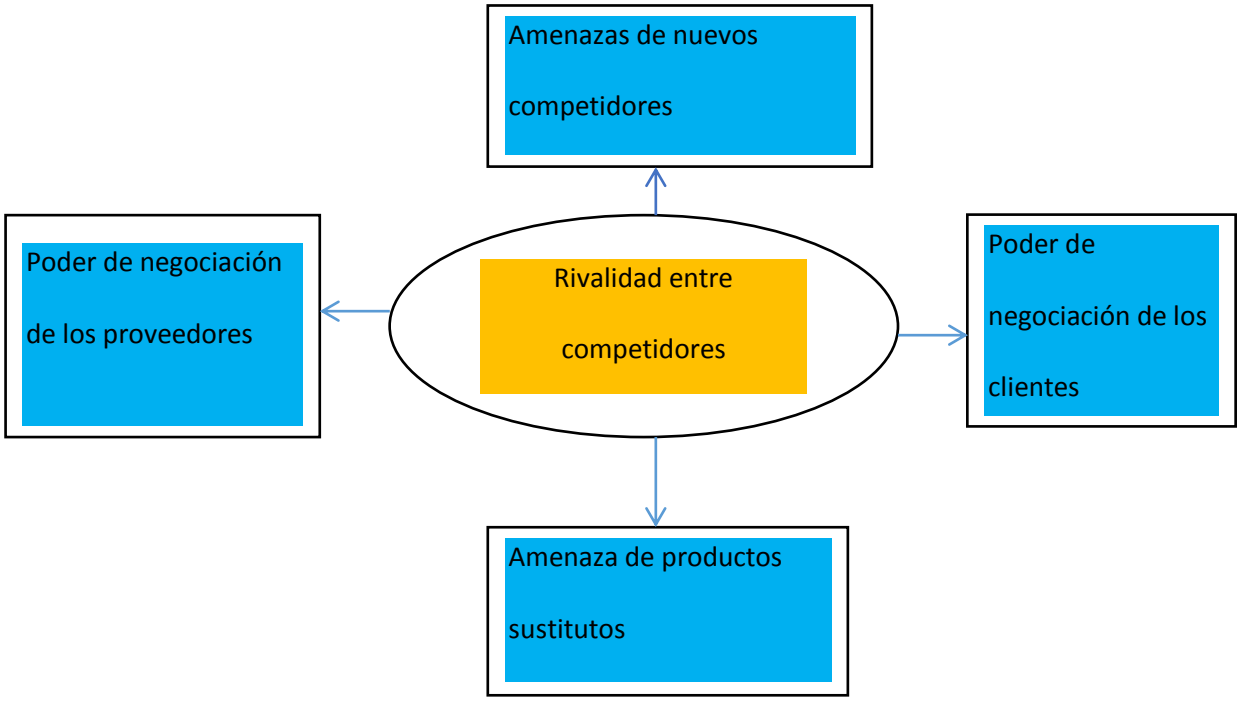
Art. 31.- En los establecimientos autorizados por la Ley Orgánica de Salud para la venta de medicamentos es obligatoria la entrega de la factura o nota de venta, en la que constará el nombre del medicamento, la cantidad y su precio.

2.01.05 FACTOR TECNOLÓGICO

El programa Olimpo es una herramienta que permite realizar un seguimiento del inventario de la mercadería y de sus costos respectivos en la farmacia Vida Saludable dentro del programa tendré el Kardex en él se registrara cada producto que se compre o que se venda quedando como resultado el saldo final de la mercadería ya sea en el sistema o físicamente.

En la Farmacia Vida Saludable el uso del Kardex facilitara el almacenaje de los medicamentos de tal manera que se aproveche al máximo del espacio, se ordenara de manera alfanumérica los medicamentos en las diferentes perchas para un fácil despacho a nuestro cliente, en el cual es posible saber en cualquier momento su ubicación y el stock de cada producto.

2.02.01 ENTORNO LOCAL



2.02.01.01 Amenaza de nuevos competidores

Barrera de entrada

La barrera de entrada son las dificultades u obstáculos que una empresa o un nuevo emprendedor se puede encontrar en el camino a la hora de ingresar, en el mercado por lo tanto la barrera de entrada también se podrían calificar como una medida de competitividad dentro de un mercado.

El mercado o el segmento

Una de las barreras de entrada más significativas es la identificación de la marca, los clientes tienen mayor credibilidad hacia las cadenas farmacéuticas. Cabe mencionar que la Farmacia "Vida Saludable" contara con proveedores de los laboratorios farmacéuticos que comercializan los mismos productos, por lo tanto en esta farmacia se contara con medicamentos de marca y genéricos, que será una ventaja competitiva siendo una oportunidad para la farmacia.

2.02.01.02 Poder de negociación

Cliente.

Es cualquier agente económico que tiene el acceso a los bienes y servicios, todas las personas son consumidoras ya que utilizan bienes o servicios para satisfacer sus necesidades. El consumidor es el demandante de los bienes finales que se ofrecen en el mercado por lo tanto, las personas serán quien seleccione al momento de adquirir el producto o el servicio.

Cabe mencionar que los precios de los medicamentos están fijados por el Reglamento General para la fijación, revisión y control de los precios de los medicamentos de uso humano sin embargo la Farmacia "Vida Saludable" se ofrecerá productos que cumplan con las expectativas de los clientes con variedad de stock, servicio de calidad y a precios accesibles.

2.02.01.03 Poder de negociación de los proveedores

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con mercadería existente los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compra para su venta. Estas existencias adquiridas están dirigidas directamente a la actividad o negocio principal de la empresa que compra o comercializa esos productos.

Un punto en contra es que los proveedores impongan sus condiciones de precios y el tamaño del pedido, aún más complicado resulta si los medicamentos que proporcionan son vitales para la empresa o no tienen sustitutos. Lo que podría convertirse en una amenaza, no obstante los proveedores principales son Difare, Farcomed, Sumelab, Farmaenlace. Analizando cada uno de ellos se determina quien tiene los precios más accesibles para realizar la adquisición de medicamentos. De tal manera se convierte esta posible amenaza en una oportunidad.

2.02.01.04 Rivalidad entre competidores

Competencia:

La competencia representa todo aquello con que el consumidor compara a un determinado negocio.

Existen empresas líderes en el mercado farmacéutico como: Fybeca, Sana-Sana, Cruz Azul, Pharmacy`s, estas cadenas de farmacias están bien posicionadas

con grandes campañas publicitarias, promociones y entrada de nuevos productos. Sin embargo en el Barrio San Pedro no existe ninguna cadena de farmacia por lo tanto la creación de la misma resulta atractiva para los clientes porque contaran con accesibilidad a los medicamentos, lo que corresponde a una oportunidad para ingresar al mercado.

2.02.01.05 Amenaza de Productos Sustitutos

Productos Sustitutos.

Los bienes sustitutos son aquellos que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que los bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad.

Con el avance de la tecnología el sustituto se va posicionando sobre el otro hasta sacar al producto original del mercado.

En el mercado resulta complicado si los productos sustitutos son tecnológicamente más avanzados de lo que oferta la empresa o si sus precios son más bajos.

La farmacia VIDA SALUBLE deberá implementar estrategias que le permita ser más competitivo en el sector, en el caso de la existencia de productos sustitutos para lo cual debe actuar de la manera más dinámica; ejemplo

La farmacia VIDA SALUDABLE contara con suficiente stock de medicamento, garantizando al cliente la disponibilidad de medicamentos y a su vez generando confianza

Establecer alianzas con proveedores y de esa manera realizar publicidad de medicamentos, para generar descuentos, promociones y ofertas, a los clientes al momento de adquirir medicamentos.

2.03 ANÁLISIS INTERNO

2.03.01 Propuesta estratégica

2.03.01.01 Misión

Brindar el servicio de comercialización de medicamentos y productos de higiene para el uso humano, en el Barrio San Pedro de la Parroquia de Pifo. Utilizando personal calificado que nos permita garantizar la satisfacción total del cliente, cumpliendo con las normas legales, con un recurso humano competente y comprometido con el mejoramiento continuo generando valor para sus clientes, trabajadores, proveedores y propietario.

2.03.01.02 Visión

Consolidarnos como empresa de comercialización de medicamentos y de productos para el cuidado personal. Para el año 2020 la Farmacia VIDA SALUDABLE será una empresa reconocida por el Barrio San Pedro de la Parroquia de Pifo, la responsabilidad y seriedad asumida por todos quienes la conforman, alcanzando el éxito de manera competitiva positivamente en la salud y bienestar de las personas. Cumpliendo con estándares de calidad optimizando los procesos que permita satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

2.03.01.02 Valores

Compromiso: Cumplimiento de entregar medicamentos de calidad y excelencia de atención personalizada.

Responsabilidad: Desempeñar una excelente labor para cumplir con los compromisos otorgados a los clientes de la farmacia.

Respeto: Valorar las diferentes necesidades y expectativas de cada cliente tomando en cuenta su opinión.

Confianza: Generar seguridad en cada cliente al momento de adquirir medicamentos que garantice su salud.

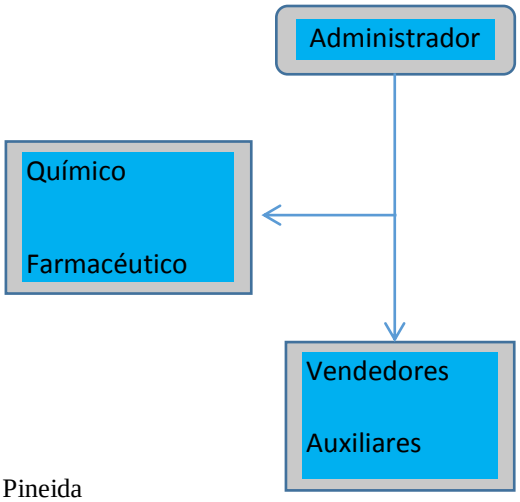
2.03.01.04 Políticas

Comercializar medicamento accesibles seguros de calidad que aseguren el bienestar de las personas.

Generar originalidad en cuanto a la prestación de servicios personalizados por parte de los colaboradores de la farmacia vida saludable.

Contar con suficiente stock de medicamentos que permita brindar una mejor atención a los clientes, generando en ellos confianza al momento de solicitar los medicamentos.

2.03.02 GESTIÓN ADMINISTRATIVA



Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Funciones del Administrador:

- Gestión de compras e inventarios
- Trámites bancarios y opciones de pago
- Administración de inventarios, revisar el inventario, ingresar mercadería al sistema, realizar ajustes en el sistema
- Llevar la contabilidad de la farmacia y elaborar los estados financieros respectivos.
- Control de horarios del personal, o designar responsabilidades
- Evaluar la situación financiera de una empresa, la elaboración de presupuesto y aspectos fundamentales de administración financiera.
- Encargado de velar por los activos fijos de la empresa

- Formular estrategias para una mayor captación de clientes ayudándose de técnicas de Marketing tomar decisiones sobre los cambios en la farmacia.
- Administrar los recursos humanos.

Funciones del Químico Farmacéutico:

- Cumplir con las disposiciones reglamentarias vigente para el buen manejo del servicio farmacéutico.
- Hacer cumplir las normas y procedimientos sobre adquisición, recepción, almacenamiento, dispensación, distribución y fraccionamiento de los medicamentos y supervisar que su manejo sea adecuado en los diferentes servicios y unidades de apoyo.
- Establecer criterios e indicadores de calidad de las diferentes actividades.
- Llevar el registro de los medicamentos controlados y estupefacientes debidamente con el ARCSA
- Supervisión del manejo y registro de fecha de vencimiento de medicamentos.
- Supervisar el buen funcionamiento de los equipos, instrumento e instalaciones de la farmacia.
- Velar el cumplimiento de las disposiciones de asepsia y demás normas técnicas con el objeto de prevenir infecciones.

Funciones del Dependiente:

- Recepción de recetas y atención a los clientes.
- Facturación e información en establecimientos de farmacia.
- Dispensar medicamentos y productos de farmacia.
- Informar a los clientes sobre la utilización adecuada de los medicamentos.
- Realizar un conteo diario de los medicamentos en las perchas.
- Recepción y percheó de mercadería
- Cuadre de caja al entrega de turno
- Realizar tareas varias que se le asignen
- Inventarios
- Impulsar

2.03.03 GESTIÓN OPERATIVA

Gestión operativa de pedidos de medicamentos

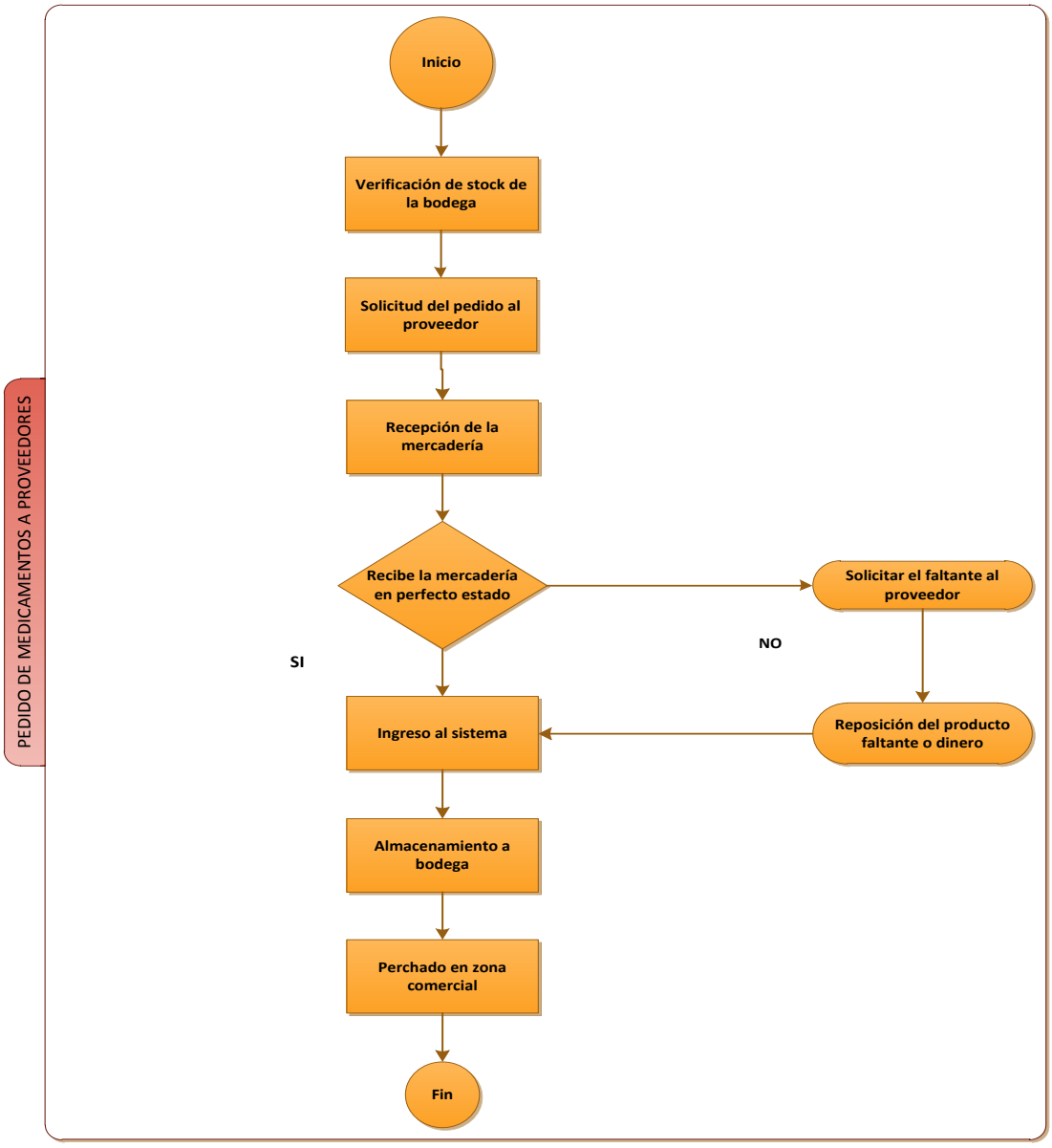


Figura N° 1 Gestion Operativa de Pedidos

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Gestión operativa de inventarios

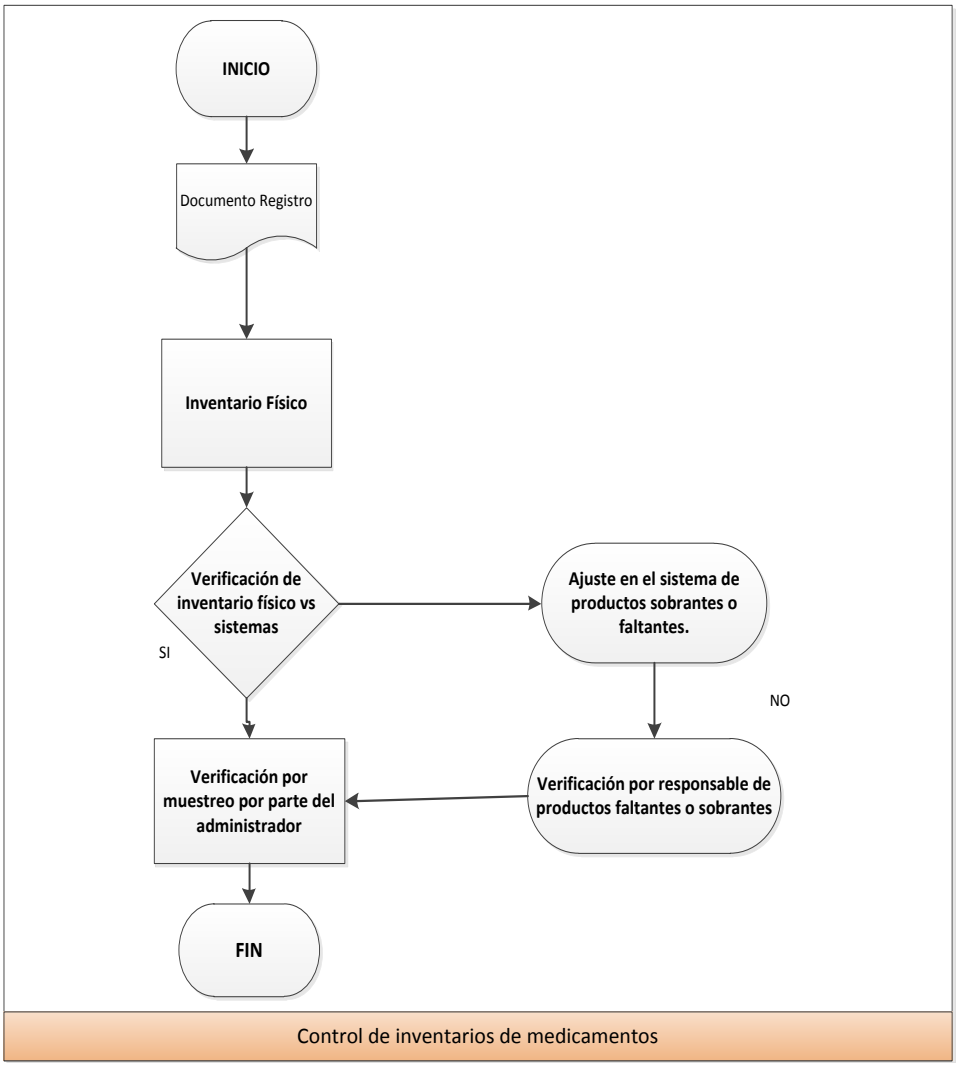


Figura N° 2 Gestion Operativa de Inventarios

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

2.03.04 GESTIÓN COMERCIAL

Nombre de la Farmacia: VIDA SALUDABLE

Logo:

Figura N° 3 Logo

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Slogans: Para nosotros su salud es lo primero.

Para el desarrollo de la Gestión Comercial se tomara en cuenta las 4 P"s del Marketing:

Producto: Se refiere a un bien tangible o intangible que la empresa vende de terminado por variables como la calidad, marca, servicio, garantía, diseño.

Precio: Se refiere a la cantidad o importe monetario que el cliente debe pagar por un determinado bien o servicio, está determinado por variables como descuentos y las condiciones de crédito que impone la empresa.

Promoción: Su propósito principal es influir en la mente de cada consumidor de manera positiva, existiendo distintas formas de promocionar como las ventas personales, publicidad, etc.

Plaza: Tiene que ver con las actividades en la que la empresa pone el producto a disposición del mercado, existiendo variables como ubicación, transporte, cobertura, etc.

La farmacia VIDA SALUDABLE contara con las siguientes estrategias.

Por apertura la farmacia VIDA SALUDABLE realizara publicidad mediante volanteo de dípticos a domicilio en la cual contara con la imagen de la farmacia, con la variedad de los medicamentos que se ofrecerá al público en general de la Parroquia de Pifo.

Las farmacia VIDA SALUDABLE contara una línea gratuita para quejas y sugerencias de los clientes y de esa manera mejorar la calidad en el servicio.

La farmacia VIDA SALUDABLE utilizara medios tecnológicos para la publicidad mediante SMS, correos electrónicos publicación en grupos de WhatsApp. Invitación a los profesionales de la salud del HGOIA. Se contara con

el servicio de cd móvil, zanqueros, caritas pintadas, para llevar acabo con la apertura de la farmacia VIDA SALUDABLE en la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro.

La farmacia VIDA SALUDABLE realizara convenios con casas farmacéuticas laboratorios, y proveedores para brindar un servicio de calidad a los cliente de la Parroquia de Pifo. Y así generar promociones y descuentos por temporadas.

Con la apertura de la farmacia VIDA SALUDABLE se dará a conocer a los pobladores de Pifo del Barrio San Pedro, que cuentan con el servicio de medicamentos, productos de cuidado personal, para bebes etc. con una variedad de stock para su comodidad.

2.04 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
* El lugar donde se ubicara la farmacia VIDA SALUDABLE es comercial, ya que cuenta actualmente con parada de taxis, camionetas, y la existencia de un hostal. * Utilización de medios tecnológicos para la publicidad de la farmacia mediante correos electrónicos SMS y grupos de WhatsApp. * Personal comprometido y capacitado. * Contar con suficiente stock de medicamentos. * Contar con inmobiliario propio. * La atención de la farmacia VIDA SALUDABLE será de domingo a domingo en un horario de 7: 00 a 20: 00 en turnos rotativos.	* Ubicación adecuada de la farmacia VIDA SALUDABLE en el sector de Pifo. * Poca competencia. * Centro de diversión nocturno. * Población en crecimiento. * Crédito aprobado.

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

DEBILIDADES	AMENAZAS
* Falta de experiencia en el mercado. * Personal desmotivado. * Variación de precios. * No contar con suficiente recurso económico para la apertura de la farmacia. * Deficiencia en trato a los clientes. * Retraso en el cumplimiento del inventario	* No contar con proveedores conocido en el mercado. * Productos sustitutos (naturales). * Centro de diversión nocturno. * Variación de los precios. * Desastres naturales. * Situación económica del país.

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
*Lograr la fidelización de los clientes a través de la entrega de medicamentos en perfecto estado, otorgando servicios adicionales como la entrega a domicilio.	*Mediante el uso de la tecnología establecer convenios con nuevos proveedores, y de esa manera generar publicidad para dar a conocer la farmacia en diferentes lugares.
ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
*Realizar nuevas promociones dando buena información, atención personalizada de calidad, y a precios cómodos a los clientes.	*Contar con un stock suficiente en los productos de preferencia de los clientes, para depositar confianza en cada uno de ellos.

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: después de haber realizado la matriz FODA se llega a la conclusión que para la creación de la farmacia siempre abra contratiempos, pero realizando buenas estrategias se podrá mejorar y fortalecerse en el mercado.

CAPÍTULO III

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

3.01.02 Determinación de la población y muestra

3.01.02.01 Población

Tabla N° 7 Población

Habitantes de la parroquia	Total
16.000.00 Habitantes	16.000 Son los posibles consumidores

Fuente: INEC

Elaborado: Wladimir Pineida

3.01.02.02 Muestra

Tabla N° 8 Formula para obtener la Muestra

Variable	Significado
N	Población
Z	Nivel de confianza
E	Error
P	Proporción de individuos
Q	Número de individuos no ocurrentes

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Fórmula

$$n = \frac{Z^2.P.Q.N}{e^2\ (N-1) + Z^2.P.Q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2.\ (0,5).\ (0,5).\ 16.000}{(0,05)^2.\ (16.000-1) + (1,96)^2.\ (0,5).\ (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416).\ (0,25).\ (16.000)}{(0,0025).\ (15.999) + (3,8416).\ (0,25)}$$

$$n = \frac{15.3644}{39.99975 + 0,9604}$$

$$n = \frac{15.3644}{40.9579}$$

$$n = 375$$

3.01.02 Obtención de la información

3.01.02.01 Encuesta

La encuesta es un método utilizado en la investigación de mercado, que permite obtener una amplia información fundamental a través de preguntas estructuradas en un cuestionario. Las preguntas de una encuesta se dirigen a una muestra o al total de la población estadística en estudio con el fin de conocer estados de opinión características o hechos específicos.

3.01.03 Análisis de la información

Pregunta No 1

1. ¿Cuáles son las farmacias en las que usted más consume productos farmacéuticos?

Tabla N° 9 Pregunta N° 1

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Medymas	94	25%
SanaSana	118	31%
Económicas	163	44%
Total	**375**	**100%**

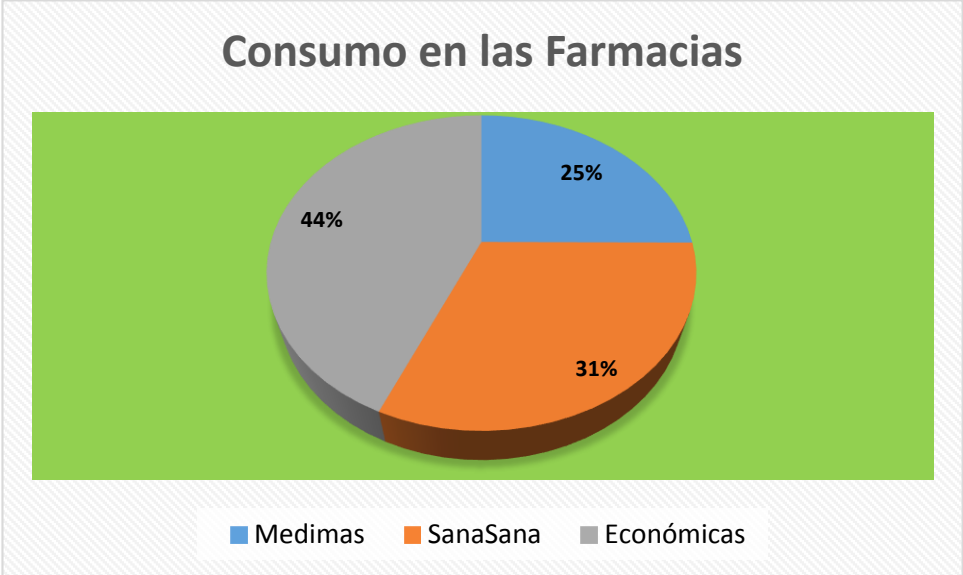


Gráfico N° 1 Consumo en las Farmacias

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Mediante las encuestas, se determina que el 44% de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro habitualmente consumen en la Farmacia Económicas lo cual indica que es la mayor competencia, para la nueva farmacia que se va a implementar en el Barrio.

Pregunta No.2

2. ¿Califique el servicio que le brindan las farmacias a las que usted acude?

Tabla N° 10 Pregunta N° 2

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Excelente	67	18%
Muy bueno	89	24%
Bueno	143	38%
Regular	66	17%
Malo	10	3%
Total	**375**	**100%**

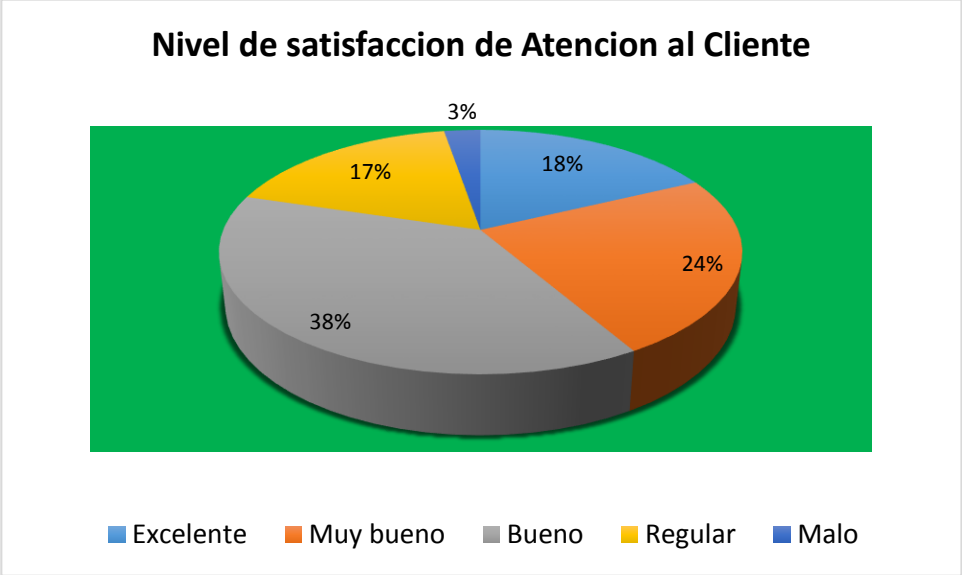


Gráfico N° 2 Nivel de satisfacción de Atención al Cliente

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: El 38% de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro se sienten satisfechos, con el trato que les ofrece el personal de las farmacias existentes, el 20% no se sienten conformes, se tomara de referencia a este porcentaje de los encuestados, para dar una posible solución y de esa manera cubrir sus necesidades.

Pregunta No 3

3. ¿Por qué usted toma la decisión al momento de realizar sus compras?

Tabla N° 11 Pregunta N° 3

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Buena atención	94	25%
Precios cómodos	187	50%
Stock disponible	64	17%
Promociones	30	8%
Total	**375**	**100%**

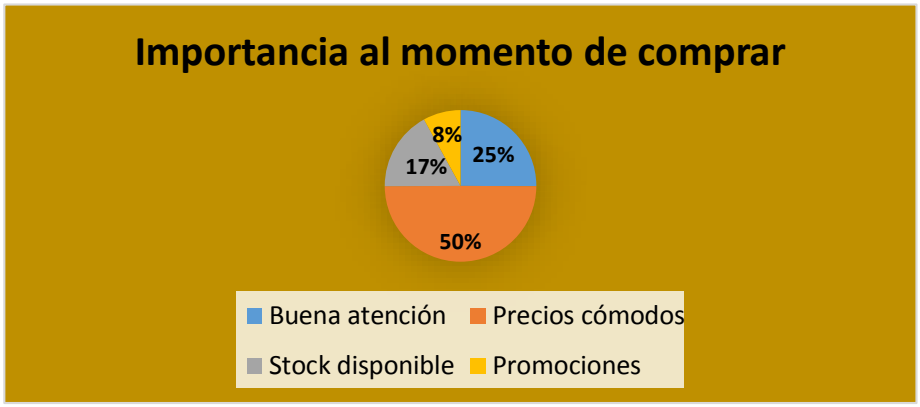


Gráfico N° 3 Importancia al momento de comprar

Fuente: encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Al momento de realizar las compras, las preferencia de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro son diferentes, la mayor parte se centran en los precios cómodos con un 50%, siguiendo la atención con un 25% y el stock disponible se ubica en un 17%. Es necesario tomar en cuenta los tres factores para captar a los consumidores ofreciendo precios cómodos, con atención de calidad y variedad de productos.

Pregunta No 4

4. ¿Considera usted que los precios de los productos de las farmacias a las que acude son:

Tabla N° 12 Pregunta N° 4

Opciones	Respuesta	Porcentaje
Altos	61	19%
Bajos	44	12%
Igual a la competencia	270	72%
Total	**375**	**100%**

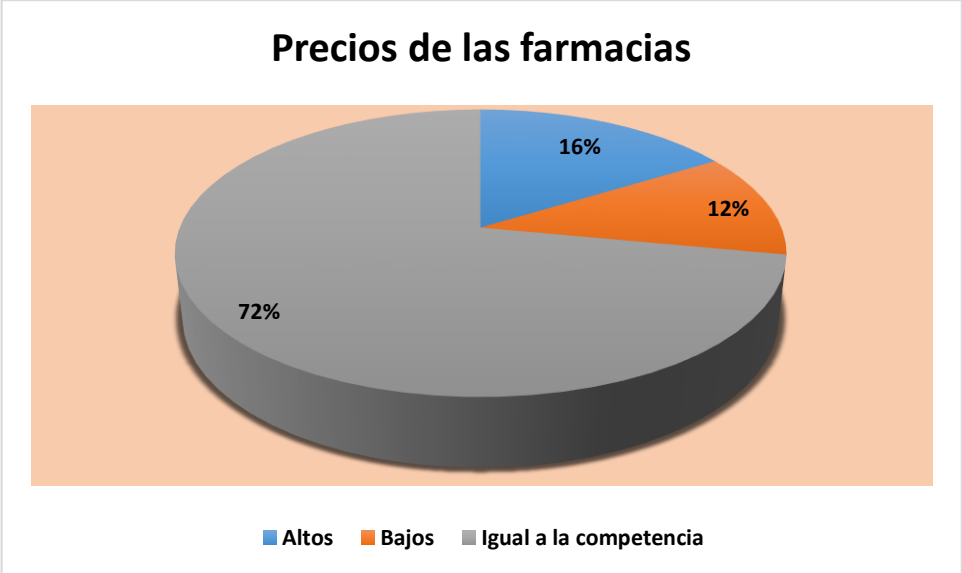


Gráfico N° 4 Precio de las Farmacias

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: El 72% de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro considera que los precios en las farmacias a las que acuden son igual a la competencia, por lo tanto la encuesta determina que el elemento con mayor relevancia al momento de la compra son los precios.

Pregunta No 5

5. ¿Con qué frecuencia compra en las farmacias?

Tabla N° 13 Pregunta N° 5

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Diariamente	34	9%
Semanalmente	47	13%
Quincenal	98	26%
Mensual	113	30%
Trimestral	37	10%
Semestral	28	7%
Anual	18	5%
Total	**375**	**100%**

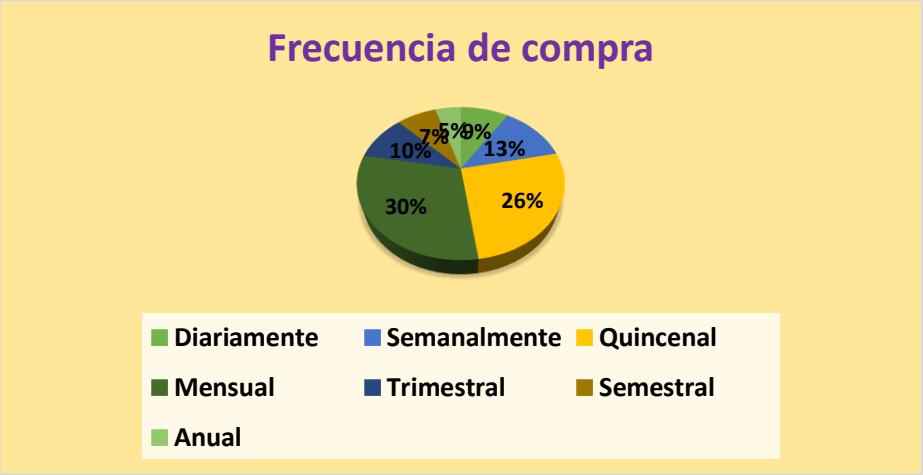


Gráfico N° 5 Frecuencia de compra

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: La frecuencia de compra de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro, en su mayoría es mensual con un 30% seguido de un 26% que es la compra quincenal tomando en cuenta que las compras que realizan también son diarias y semanales. Por lo tanto el consumo en las farmacias es de manera habitual.

Pregunta No 6

6. ¿Cuáles son los productos farmacéuticos que más consume?

Tabla N° 14 Pregunta N° 6

Opciones	Respuesta	Porcentaje
Medicamentos	182	48%
Cuidado personal	78	21%
Para bebes	69	18%
Dermocosmeticos	18	5%
Productos naturales	29	8%
Total	**375**	**100%**

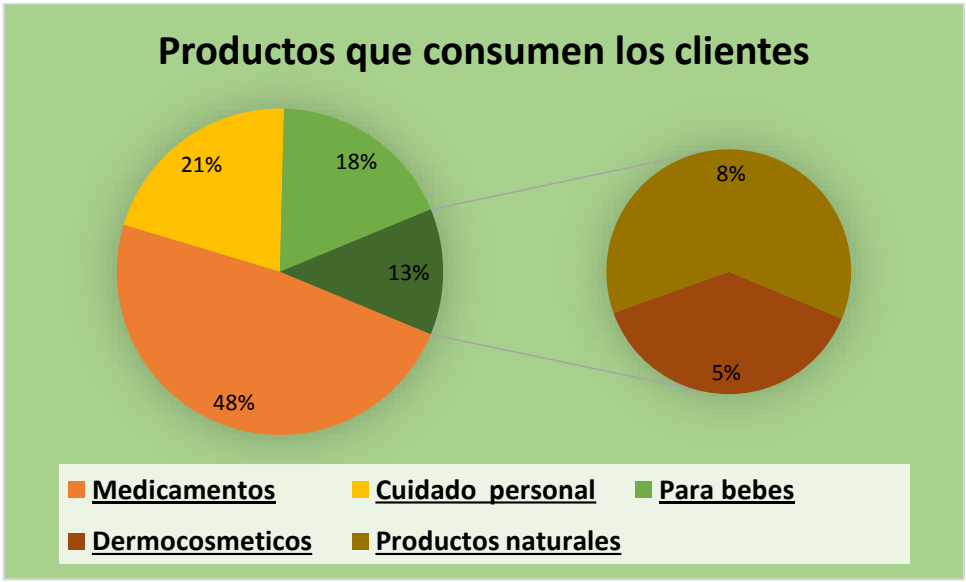


Gráfico N° 6 Producto que consumen los Clientes

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: El 48% de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro consumen medicamentos en las farmacias existentes, sin embargo se debe tener variedad de productos, como de cuidado personal, para bebes, entre otros productos que se comercializa dentro de la farmacia.

Pregunta N 7

7. ¿Cuál es el valor estimado en compras que realiza en la farmacia al mes?

Tabla N° 15 Pregunta N° 7

Opciones	Respuesta	Porcentaje
$0-$5	27	7%
$6-$10	31	8%
$11-$15	89	24%
$16-$20	141	37%
$21-$40	40	11%
$40-$60	25	7%
$61-$100	14	4%
$100- 200	8	2%
Total	**375**	**100%**

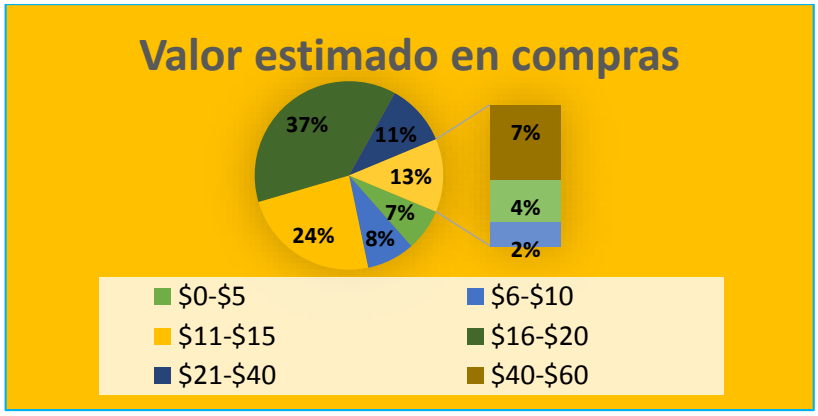


Gráfico N° 7 Valor estimado en compras

Fuente: Encuesta

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: El consumo habitual de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro es de ($11 - $15), ($ 16- $20) y ($21 - $40) dando como total de un 62% esto quiere decir que su consumo es de 15 y 20$ en adelante mensual. Es importante tomar en cuenta el valor del consumo mensual, al momento de comprar los productos.

Pregunta No 8

8. Que medicamentos prefiere a la hora de comprar?

Tabla N° 16 Pregunta N° 8

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Genérico	113	30%
De marca	234	62%
Natural	28	8%
Total	375	100%

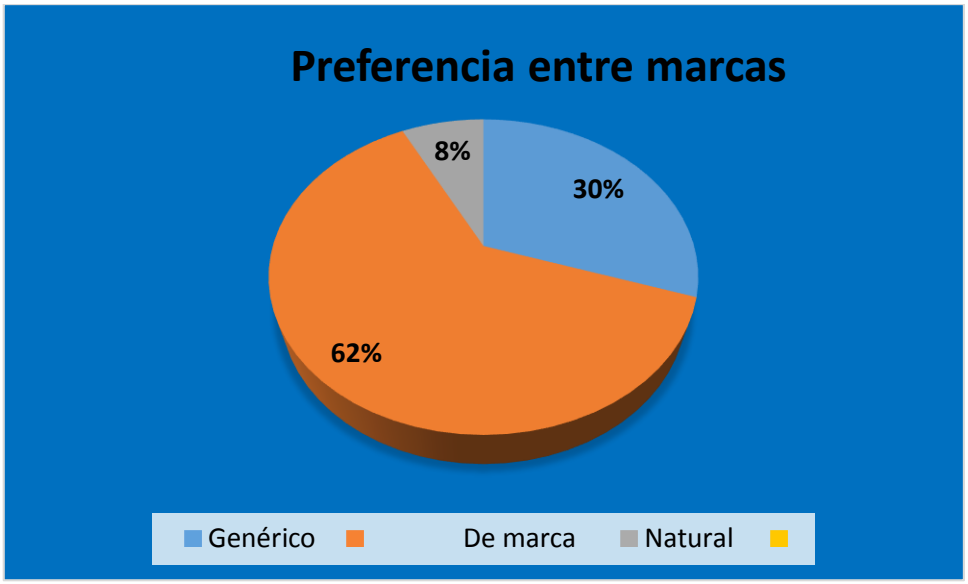


Gráfico N° 8 Preferencia entre Marcas

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: En la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro los encuestados respondieron, en un 62% que prefieren los medicamentos comerciales por la confiabilidad y seguridad que estos brindan, a diferencia de los genéricos a pesar de sus precios bajos no genera confianza en los pobladores del sector manifestando que son de menor calidad.

Pregunta No 9

9. ¿Cree usted que es necesario la creación de una farmacia en el Barrio San Pedro de la Parroquia de Pifo?

Tabla N° 17 Pregunta N° 9

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Si	326	87%
No	49	13%
Total	375	100%

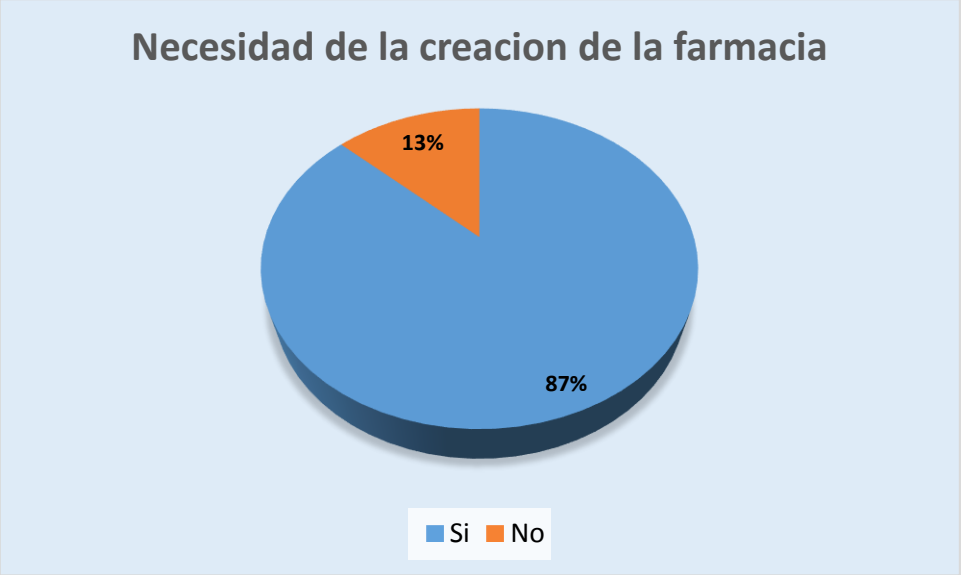


Gráfico N° 9 Necesidad de la creación de la Farmacia

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: El 87% de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro consideran que es necesario, la creación de una farmacia. La información demuestra que existe demanda por parte de los pobladores del sector.

Pregunta N 10

10. Cree usted que la implementación de una farmacia en el Barrio San Pedro obtendrá beneficio como:

Tabla N° 18 Pregunta N° 10

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Servicio a domicilio	94	25%
Promociones	247	66%
Convenio de crédito	34	9%
Total	375	100%

Gráfico N° 10 Aceptación para la Creación

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: El 66% de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro aceptan la creación de la farmacia, facilitando la accesibilidad de medicamentos a los pobladores del sector con variedad de stock de productos y las promociones que se realizara con frecuencia.

3.02 OFERTA

3.02.01 Oferta Histórica

Tabla N° 19 Oferta Histórica

Farmacias	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Oferta Histórica
Popular	288.000	296.899,20	306.073,38	315.531,04	1’206.503,62
Miranda	216.000	222.674,4	229.555,04	236.648,29	904.877,73
Anita	180.000	185.562,00	191.295,86	197.206,90	754.064,76

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Para la oferta histórica se toma en cuenta la inflación y las ventas anuales de los años 2013-2016 de las farmacias existentes en la Parroquia de Pifo.

En Pifo las farmacias que se toma para la oferta histórica eran independientes, actualmente se hicieron farmacias de cadena, por la competencia en el mercado y los costos variables, hizo que se unan para mantenerse en el mercado.

3.02.02 Oferta actual

Tabla N° 20 Oferta Actual

Farmacias competidoras	Ventas anuales (2016)	Porcentaje
Medymas	$ 108.000	22%
SanaSana	$ 144.000	33%
Económicas	$ 180.000	45%
Total	**$ 432.000**	**100%**

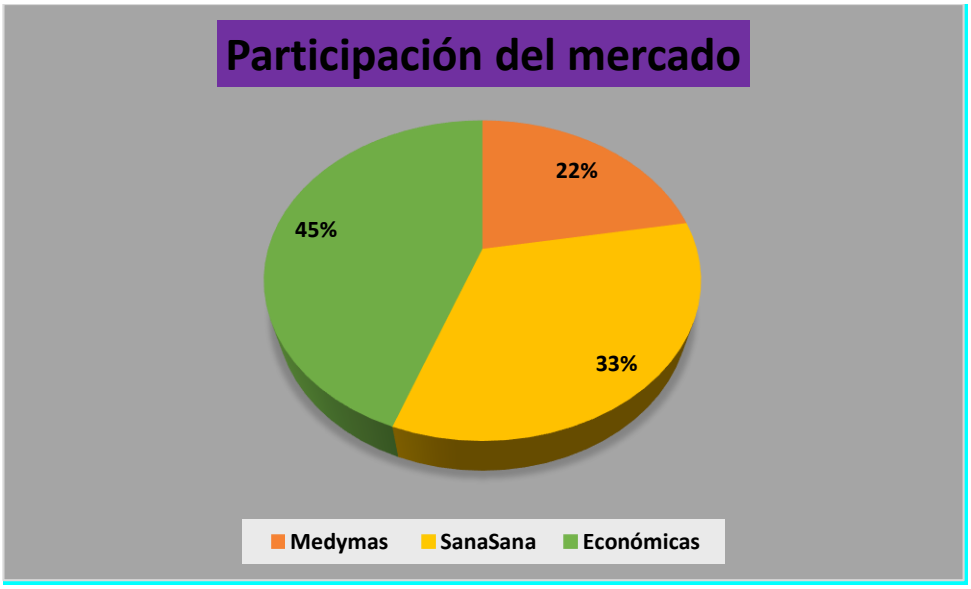


Gráfico N° 11 Participación del mercado

Fuente: Wladimir Pinieda

Elaborado: Wladimir Pineida

3.02.03 Oferta proyectada

Para determinar la oferta proyectada se tomó en cuenta el total de la oferta actual multiplicado por el crecimiento poblacional del año 2016 al 2020.

Tabla N° 21 Oferta Proyectada

Año	Crecimiento Poblacional	Oferta Proyectada
2016		$ 432.000
2017	1,44%	$ 438.220,8
2018	1,44%	$ 444.531,18
2019	1,44%	$ 450.932,43
2020	1,44%	$ 457.425,86

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Wladimir Pineida

3.03 DEMANDA

En las encuestas se determinó que el 78% de los habitantes de la Parroquia de Pifo del Barrio San Pedro aceptan la creación de la farmacia, sin embargo se tomara en cuenta el consumo promedio mensual para calcular la demanda Insatisfecha.

3.03.01 Demanda actual

Encuestas: 375

Población: 16,000

Tabla N° 22 Demanda Actual

Precio inicial	Precio final	Precio promedio	Resultado de encuestas	Encuestas %	Población	Precio promedio
0	5	2.5	27,00	7 %	1.120	$2.800
6	10	8	31,00	8 %	1.280	$ 10.240
11	15	13	89,00	24 %	3.840	$ 49.920
16	20	18	141,00	37 %	5.920	$ 106.560
21	40	30,5	40,00	11 %	1.760	$53,680
41	60	50.50	25,00	7 %	1.120	$ 56.560,00
61	100	80.5	14,00	4 %	640	$ 51.520
100	200	150	8,00	2 %	320	$ 48.000
			375	100 %	16,000	$ 379.280

Población total	16.000
Consumo promedio	$ 23.71
Población considerada	10%
Población ficticia	1.600
Consumo mensual	$ 37.928,1
Consumo diario	$ 1.264,27
Consumo anual	$ 455.137,2

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

3.03.02 Demanda proyectada

Tabla N° 23 Demanda Proyectada

Año	Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2016		$ 455.137,2
2017	1.44%	$ 461.691,17
2018	1.44%	$ 468.339,52
2019	1.44%	$ 475.083,61
2020	1.44%	$ 481.924,81

Fuente: INEC

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Para calcular la demanda proyectada, se tomó como referencia la tasa de crecimiento poblacional que es de 1.44% anual. Desde el año 2016 al 2020.

3.04 BALANCE OFERTA Y DEMANDA

Tabla N° 24 Balance de Oferta y Demanda

Años	Oferta Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda Insatisfecha
2016	$ 432.000	$ 455.137,2	$ -23.137.2
2017	$ 438.220.8	$ 461.691,17	$ - 23.470,37
2018	$ 444.531,18	$ 468.339,52	$ - 23.808,34
2019	$ 450.932,43	$ 475.083,61	$ - 24.151,18
2020	$ 457.425,86	$ 481.924,81	$ - 24.498,95

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Total Oferta 2’223.110,27 Total Demanda 2’342.176,31

Demanda Insatisfecha $ - 119.066,31

Análisis: Para realizar el cálculo del Balance de Oferta y la Demanda se toma los datos de la oferta proyectada – la demanda proyectada, y obtenemos la demanda insatisfecha.

CAPÍTULO IV

4.01. TAMAÑO DEL PROYECTO

4.01.01 Capacidad Instalada

La capacidad instalada es la disponibilidad de infraestructura necesaria para producir determinados bienes o servicios dependiendo de la demanda, se requiere de recurso humano, tecnológico, físicos, maquinaria, equipos y producto terminado.

Tomando en cuenta lo mencionado la farmacia Vida Saludable contara con una planta con un área $40m^2$ según lo establecido en el reglamento de control y funcionamiento de establecimientos farmacéuticos. Y constara de las siguientes áreas.

Área de atención al público

- Perchas y vitrinas para los medicamentos
- Perchas y vitrinas para la exhibición de productos higiénicos.

Área del auxiliar o dependiente

- Bodega de almacenamiento de productos destinados para el aprovisionamiento de la farmacia.

Área administrativa

- Oficina del administradora/o de la farmacia

Baño para el personal

4.01.02 Capacidad demandada

Tabla N° 25 Capacidad Demandada

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Percha	10	$ 45.00	$ 450.00
Vitrina	2	$ 600.00	$ 1,200.00
Mostrador	2	700.00	$ 1,400.00
Silla	2	$ 34.00	$ 68.00
Computador	2	$ 340.00	$ 680.00
Impresora	2	$ 350.00	$ 700.00
Software	1	$ 1.200	$ 1.200
Escritorio	2	$ 99.00	$ 198.00
Basureros	2	$ 12.00	$ 24.00
Caja registradora	1	$ 450.00	$ 450.00
Extintor	1	$ 24.00	$ 24.00
Botellón de agua	1	$ 5.00	$ 5.00
Refrigerador	1	$ 235.00	$ 235.00
Ventilador	1	$ 259.00	$ 259.00
Rótulo	1	$ 225.00	$ 225.00
Alarmas	1	$ 79.00	$ 79.00
Materiales de oficina	Varios	$ 35.00	$ 30.00
Total			**$ 7.237,00**

Fuente: Mercado Libre Ecuador

Elaborado: Wladimir Pineida

Capacidad Instada – Inventarios

Tabla N° 26 Capacidad Instalada

DETALLE	PRESENTACION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
LACTULOSA	FRASCO 240ML	**24**	$6.00	**$ 144**
MAGALDRATO + SIMETICONA SUSP.	FRASCO 200ML	**24**	$ 1.25	**$ 67.5**
METOCLOPRAMIDA INYECTABLE	AMPOLLA 10MG	**150**	$ 0.13	**$ 195.5**
METOCLOPRAMIDA ORAL	TABLETA 10MG	**400**	$ 0.02	**$ 8**
ONDANSETRON	AMPOLLA 8MG/4ML	**40**	$ 6.51	**$ 260.40**
ONDANSETRON TABLETAS	TABLETA 8MG	**60**	$ 4.54	**$ 272.4**
OMEPRAZOL INYECTABLE	FRASCO 40MG	**50**	$ 1.88	**$ 94**
OMEPRAZOL ORAL	TABLETA 20MG	**600**	$ 0.04	**$ 12**
RANITIDINA INYECTABLE	AMPOLLA 50MG	**240**	$ 0.18	**$ 43.20**
RANITIDINA ORAL	TABLETA 150MG	**700**	$ 0.03	**$ 21**
NISTATINA GOTAS	FRASCO 30ML	**24**	$ 1.64	**$ 39.36**
SALES DE REHIDRATACION ORAL	SOBRES	**100**	$ 0.42	**$ 42**
COMPLEJO B ORAL	GRAGEA 1MG	**300**	$ 0.04	**$ 12**
CALCIO + VITAMINA D	capsulas	**1000**	$ 0.09	**$ 90**
HIDROCLOROTIAZIDA	TABLETA 25 MG	**100**	$ 0.14	**$ 14**
ACIDO FOLICO 1MG	GRAGEA 1MG	**1500**	$ 0.02	**$ 30**
ACIDO FOLICO 5MG	TABLETA 5MG	**1500**	$ 0.02	**$ 30**
FITOMENADIONA	AMPOLLA 10MG	**50**	$ 0.65	**$ 32.5**
HIERRO SACAROSA INYECTABLE	AMPOLLA 5ML	**150**	$ 1.98	**$ 297**
HIERRO SOLUCION ORAL	GOTERO 30MG	**40**	$ 1.20	**$ 48**
HIERRO JARABE	FRASCO 150MG	**24**	$ 4.90	**$ 117.6**
HIERRO ORAL	COMPRIMIDO 50MG	**1000**	$ 0.09	**$ 900**
ACIDO ACETIL SALICILICO 100	TABLETA 100 MG	**200**	$ 0.04	**$ 8**
SULFATO DE MAGNESIO	AMPOLLA 20% 10ML	**96**	$ 0.15	**$ 14.4**
LEVONORGESTREL TABLETA 1.5MG	TABLETA 1.5MG	**20**	$ 4.84	**$ 96.8**
ACIDO ASCORBICO INTRAVENOSO	AMPOLLA 500MG	**80**	$ 0.35	**$ 28**
AMLODIPINO ORAL	TABLETA 10MG	**400**	$ 0.05	**$ 20**
BICARBONATO DE SODIO	AMPOLLA 10ML	**100**	$ 0.39	**$ 39**
FUROSEMIDA ORAL	TABLETA 40MG	**100**	$ 0.02	**$ 2**
NIFEDIPINO 30MG	CAPSULA 30MG	**600**	$ 0.24	**$ 144**

VALSARTAN TAB	TABLETA 80MG	**100**	$ 1.03	**$ 103**
PROPANOLOL	TABLETA	**100**	$ 0.08	**$ 8**
ATENOLOL	COMPRIMIDO 50MG	**100**	$ 0.16	**$ 16**
CAPTOPRIL	TABLETA 50MG	**100**	$ 0.13	**$ 13**
CARVEDILOL	COMPRIMIDOS	**100**	$ 0.37	**$ 37**
DILTIAZEM 60MG	TABLETA 60MG	**100**	$ 0.06	**$ 6**
DOXAZOSINA TABLETA 2MG	TABLETA	**100**	$ 0.54	**$ 54**
ENALAPRIL	TABLETA 10MG	**200**	$ 0.03	**$ 6**
ESPIROLACTONA	TABLETA 25 MG	**200**	$ 0.12	**$ 24**
LOSARTAN + HIDROCLORTIAZIDA 50/12.5	COMPRIMIDOS	**100**	$ 0.40	**$ 40**
LOSARTAN POTASICO	TABLETA 50MG	**150**	$ 0.34	**$ 51**
LOSARTAN TABLETA 100MG	TABLETA	**150**	$ 0.13	**$ 19.5**
ACIDO FUSIDICO CREMA TOPICA 2%	CREMA	**50**	$ 2.00	**$ 100**
CLINDAMICINA INTRAVAGINAL	OVULOS 100MG	**200**	$ 1.65	**$ 330**
CLOTRIMAZOL CREMA	CREMA 2%	**50**	$ 1.54	**$ 77**
CLOTRIMAZOL OVULOS	OVULOS 200MG	**200**	$ 0.41	**$ 82**
METRONIDAZOL VAG.	OVULOS 500MG	**200**	$ 0.26	**$ 52**
NISTATINA +OXIDO DE ZINC	TUBO 30MG	**50**	$ 2.01	**$ 100.5**
BETAMETASONA UGUENTO DERMICO 0.05% TUBO 40 GR	UNGUENTO	**30**	$ 1.36	**$ 40.8**
MISOPROSTOL	TABLETA 200MCG	**200**	$ 0.32	**$ 64**
PROGESTERONA ORAL	CAPSULA 100MG	**300**	$ 0.37	**$ 111**
BETAMETAZONA	AMPOLLA 4MG	**70**	$ 0.42	**$ 29.4**
ESTROGENOS CONJUGADOS CLIMATERIO	COMPRIMIDOS	**20**	$ 7.14	**$ 142.8**
METILPREDNISOLONA	FRASCO 500MG	**50**	$ 12.15	**$ 607.5**
SILDENAFIL ORAL	TABLETA 50MG	**100**	$ 2.27	**$ 227**
LEVOTIROXINA 0.1 MG.	COMPRIMIDOS	**1500**	$ 0.05	**$ 75**
LEVOTIROXINA 50	TABLETA 50MCG	**1500**	$ 0.04	**$ 60**
OXITOCINA	AMPOLLA 10UI	**200**	$ 0.43	**$ 86**
PREDNISONA 20MG	TABLETA 20MG	**100**	$ 0.27	**$ 27**
AMOXICILINA GOTAS PEDIATRICAS	FRASCO 100MG	**60**	$ 1.75	**$ 75**
AMOXICILINA SUSPENSION 250MG	FRASCO	**60**	$ 2.22	**$ 133.2**
AMOXICILINA+IBL TAB. 500+125	TABLETA	**100**	$ 0.45	**$ 45**
AMOXICILINA+IBL SUSPENSION 250+62.5	FRASCO	**20**	$ 4.60	**$ 92**
AZITROMICINA SUSPENSION	FRASCO 200MG/5ML	**50**	$ 3.30	**$ 165**
CEFALEXINA SUSPENSION	FRASCO 3GR	**50**	$ 0.57	**$ 28.5**
DICLOXACILINA 250MG/5ML	FRASCO	**50**	$ 1.00	**$ 50**
ERITROMICINA SUSPENSION ORAL	FRASCO 200MG/5ML	**30**	$ 0.95	**$ 28.5**

AMOXICILINA CAPSULA 500 MG	CAPSULA	**800**	$ 0.05	**$ 40**
AMPICILINA CAPSULA 500MG	CAPSULA	**100**	$ 0.07	**$ 7**
BENCILPENICILINA 1`200.000	FRASCO	**50**	$ 0.51	**$ 25.5**
CEFEPIME INYECTABLE	FRASCO 1G	**30**	$ 4.24	**$ 127.2**
CEFTAZIDIMA	FRASCO 1G	**30**	$ 2.12	**$ 63.6**
ERITROMICINA	TABLETA 500MG	**400**	$ 0.10	**$ 40**
PENICILINA CRISTALINA 5000000	FRASCO	**50**	$ 1.27	**$ 63.5**
AMPICILINA INYECTABLE	FRASCO 1G	**150**	$ 0.47	**$ 70.5**
BENCILPENICILINA 2`400.000	FRASCO	**50**	$ 0.95	**$ 47.5**
SULTAMICILINA ORAL 375MG	TABLETA	**500**	$ 0.81	**$ 405**
SULTAMICILINA ORAL 750MG	TABLETA	**600**	$ 1.60	**$ 960**
CLINDAMICINA INYECTABLE	AMPOLLA 600MG	**200**	$ 1.80	**$ 360**
CEFALEXINA	CAPSULA 500MG	**900**	$ 0.09	**$ 81**
CEFAZOLINA SODICA INYECTABLE	FRASCO 1G	**200**	$ 0.83	**$ 166**
CLINDAMICINA ORAL	CAPSULA 300MG	**400**	$ 0.17	**$ 68**
AZITROMICINA 500MG	TABLETA	**400**	$ 0.17	**$ 68**
CEFUROXIMA ORAL	TABLETA 500MG	**200**	$ 0.78	**$ 156**
CLARITROMICINA (125 MG-50ML)	FRASCO	**20**	$ 14.95	**$ 299**
CLARITROMICINA ORAL	COMPRIMIDOS 500MG	**100**	$ 0.31	**$ 31**
TRIMETROPIN+SULFAMETOXAZOL 160/800 MG	COMPRIMIDOS	**500**	$ 0.05	**$ 25**
TRIMETROPIN+SULFAMETOXAZOL 400/80MG	TABLETA	**500**	$ 0.01	**$ 5**
CIPROFLOXACINA ORAL	COMPRIMIDOS 500MG	**400**	$ 0.05	**$ 20**
LEVOFLOXACINA TAB.	TABLETA 500MG	**500**	$ 0.86	**$ 430**
MEROPENEM 500 MG.	FRASCO	**50**	$ 4.98	**$ 249**
KETOROLACO INYECTABLE	AMPOLLA 30MG	**240**	$ 0.28	**$ 67.2**
METRONIDAZOL INYECTABLE	FRASCO 500MG	**50**	$ 1.10	**$ 55**
GENTAMICINA 20 MG	AMPOLLA	**100**	$ 0.25	**$ 25**
GENTAMICINA 80MG	AMPOLLA	**100**	$ 0.25	**$ 25**
METRONIDAZOL SUSPENCION	FRASCO 125MG	**30**	$ 0.53	**$ 15.9**
PERMITRINA LOCION	FRASCO	**20**	$ 2.21	**$ 44.2**
TINIDAZOL	TABLETA 1G	**160**	$ 0.04	**$ 6.4**
TINIDAZOL OVULOS 150MG	OVULOS	**100**	$ 0.43	**$ 43**
ACICLOVIR INYECTABLE	AMPOLLA 250MG	**50**	$ 15.73	**$ 786.5**
ACICLOVIR ORAL 400 MG.	COMPRIMIDOS	**200**	$ 0.25	**$ 50**
ACICLOVIR SUSPENSION ORAL 200 MG / 5 ML	SUSPENSION ORAL	**20**	$ 8.00	**$ 160**
FLUCONAZOL CAPSULA 150MG	CAPSULA	**100**	$ 0.28	**$ 28**

VORICONAZOL TAB	TABLETA 200MG	**10**	$ 51.80	**$ 518**
CICLOSPORINA 100MG (SANDIMMUNNEORAL)	CAPSULA 100MG	**100**	$ 4.68	**$ 468**
DICLOFENACO INYECTABLE	AMPOLLA 75MG	**100**	$ 0.25	**$ 25**
DICLOFENACO ORAL	TABLETA 50MG	**1500**	$ 0.02	**$ 30**
MELOXICAM ORAL	TABLETA 15MG	**100**	$ 0.13	**$ 13**
IBUPROFENO SUSPENSION 100MG	FRASCO	**25**	$ 1.37	**$ 34.24**
IBUPROFENO SUSPENSION 200MG	FRASCO	**30**	$ 1.39	**$ 41.7**
IBUPROFENO TABLETA 400MG	TABLETA	**2500**	$ 0.04	**$ 100**
PARACETAMOL SOLUCION ORAL GOTAS 100MG/ML	FRASCO	**30**	$ 1.23	**$ 36.9**
PARACETAMOL TABLETA 500MG	TABLETA	**3000**	$ 0.01	**$ 30**
ACIDO VALPROICO	TABLETA 500MG	**100**	$ 0.31	**$ 31**
CARBAMAZEPINA SUSPENSION ORAL 2 %	SUSPENSION ORAL	**15**	$ 1.44	**$ 21.6**
CARBAMAZEPINA TAB. 400MG	TABLETA	**80**	$ 0.15	**$ 12**
CARBAMAZEPINA TABLETA 200MG	TABLETA	**100**	$ 0.05	**$ 5**
FENITOINA ORAL	CAPSULA 100MG	**260**	$ 0.05	**$ 13**
FOSFOMICINA ORAL	CAPSULA 500MG	**250**	$ 0.65	**$ 162.5**
LINEZOLID ORAL	TABLETA 600MG	**30**	$ 28.00	**$ 840**
METRONIDAZOL ORAL	TABLETA 500MG	**700**	$ 0.01	**$ 7**
NITROFURANTOINA	CAPSULA 100MG	**300**	$ 0.14	**$ 42**
SERTRALINA TABLETA 50MG	TABLETA	**150**	$ 0.24	**$ 36**
TRAMADOL AMPOLLA	AMPOLLA 100MG	**200**	$ 0.19	**$ 38**
TRAMADOL TABLETA 50MG	TABLETA	**900**	$ 0.20	**$ 180**
ACIDO VALPROICO JARABE	JARABE 250MG/5ML	**10**	$ 10.15	**$ 101.5**
RISPERIDONA SOLUCION ORAL	FRASCO 30ML	**70**	$ 7.92	**$ 554.4**
LORATADINA JARABE	JARABE 5MG	**65**	$ 0.67	**$ 43.55**
LORATADINA ORAL	TABLETA 10MG	**200**	$ 0.04	**$ 8**
FLUTICASONA INHALADOR 50MCG	INHALADOR	**35**	$ 14.46	**$ 506.1**
GENTAMICINA SOLUCION OFTALMICA	FRASCO 0.30%	**25**	$ 2.46	**$ 61.5**
LAGRIMAS ARTIFICIALES UNG	TUBO	**20**	$ 4.30	**$ 86**
SALBUTAMOL INHALADOR	FRASCO	**25**	$ 6.00	**$ 150**
ACETILCISTEINA AMPOLLA	AMPOLLA 300MG	**80**	$ 1.17	**$ 93.6**
ACETILCISTEINA SOLIDO ORAL (POLVO) 100 MG	SOBRES	**100**	$ 0.20	**$ 20**
SALBUTAMOL SOLUCION	FRASCO 0.5% GOTAS	**15**	$ 5.00	**$ 75**
METFORMINA 500MG	TABLETA	**60**	$ 0.13	**$ 7.8**
METFORMINA 850MG	TABLETA	**60**	$ 0.19	**$ 11.4**
ENOXAPARINA INYECTABLE 60MG	AMPOLLA	**50**	$ 2.79	**$ 139.5**
ENOXAPARINA SOLUCION INYECTABLE 0.4MG/ML	SOLUCION	**60**	$ 2.48	**148.8**

	INYECTABLE			
PARACETAMOL INTRAVENOSO 500MG/50ML	SOLUCION INYECTABLE	**20**	$ 5.10	**$ 102**
PARACETAMOL INTRAVENOSO 1000MG/100ML	FRASCO	**20**	$ 5.77	**$ 115.4**
CLORURO DE SODIO	AMPOLLA 20% 10ML	**48**	$ 0.21	**$ 10.08**
GLUCONATO DE CALCIO	AMPOLLA 10ML	**100**	$ 0.46	**$ 46**
CLORURO DE POTASIO	AMPOLLA 20% 10ML	**72**	$ 0.14	**$ 10.80**
SOLUCION DARROW	AMPOLLA 10ML	**100**	$ 0.39	**$ 39**
SUPLEMENTO ALIMENTICIO TARRO X 400 G	POLVO	**72**	$ 3.83	**$ 275.76**
NUTRICION ENTERAL COMPLETA (ENSURE)	TARRO 400G	**72**	$ 14.85	**$ 1,069.2**
NUTRICION DIABETICOS POLVO	TARRO 400G	**72**	$ 17.21	**$ 1239.12**
SALES ANTIACIDAS	SOBRES	**100**	$ 0.11	**$ 11**
CAFEINA SOLIDO ORAL 200 MG	TABLETA	**50**	$ 0.5	**$ 2.5**
ACETILCISTENIA SOLIDO ORAL POLVO 1.5 GR	POLVO PARA SUSPENS	**100**	$ 5.28	**$ 528**
Sub Total				**$ 29.445,39**
PRODUCTO DE BEBES				**$4,500**
HIEGENE PERSONAL				**$ 3,000**
PRODUCTO NATURAL				**$ 2,000**
Suma Total				**$ 38.945,39**

Fuente: HGIO

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Para realizar el inventario se tomó en cuenta los medicamentos del cuadro nacional básico, los precios de los medicamentos son genéricos pero cabe recalcar que en la farmacia se comercializara los productos de marca comercial, el cual sus precios son más altos.

Precio total de medicamentos $ 38.945,39

4.02 LOCALIZACIÓN

4.02.01 Macro localización

Figura N° 4 Macro Localización

Fuente: Google mapas

El proyecto de factibilidad se realiza en:

Provincia: Pichincha

Cuidad: Quito

Parroquia: Pifo

4.02.02 Micro localización

Figura N° 5 Micro Localización

Fuente: Google mapas

Realizado: Wladimir Pineida

La Farmacia Vida Saludable se ubicara en el Barrio San Pedro de la Parroquia de Pifo, se eligió ese lugar por ser una vía principal, y también por ser ingreso a las diferentes comunidades, también se tomó en cuenta por ser la vía, de ingreso de los turistas a varios lugares turísticos que quedan por la parte de la amazonia.

4.02.03. Localización óptima

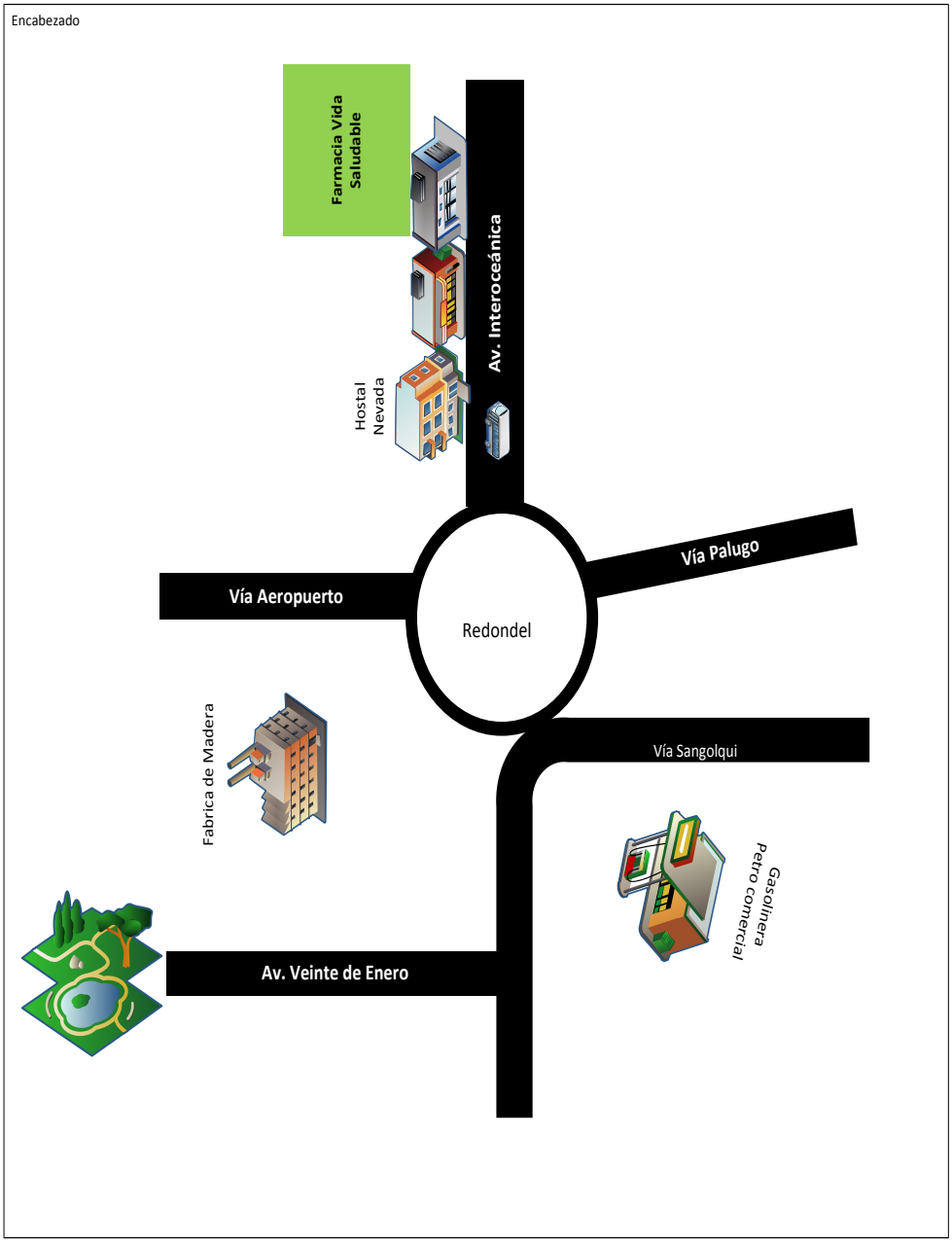


Figura N° 6 Localización Óptima

Elaborado: Wladimir Pineida

La Farmacia Vida Saludable funcionara en la Av. Interoceánica vía Papallacta Sangolqui, Barrio San Pedro debido a que esta vía es de mayor concurrencia, cabe recalcar que el sitio se tomó por la concurrencia del turismo, hacia la Amazonia, entre otros factores.

4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

4.03.01. Definición de Bienes y Servicios

Los medicamentos son principios activos con propiedades para el tratamiento o la prevención de enfermedades. Estos medicamentos se administran con el fin de restaurar, corregir o modificar funciones fisiológicas del organismo o aquellas para establecer un diagnóstico médico. Cada medicamento está formado por diferente principio activo, sustancia con actividad terapéutica y excipientes, estas substancias son las que permiten que el medicamento tenga estabilidad y se conserve adecuadamente.

4.03.02 Distribución de la planta

Las áreas con las que contara la Farmacia Vida Saludable

1.- Área administrativa

Se encarga de los procesos administrativos correspondientes, documentación legal

2.- Área de recepción

En donde se recibe los pedidos y se revisa que todos los productos se encuentren en buen estado caso contrario se hace su devolución, se revisa las facturas los precios las cantidades solicitadas.

3.- Área de almacenamiento

Formada por:

a) Área de productos controlados (estupefaciente y psicotrópico)
b) Área de producto refrigerado
c) Área de producto Termo sensibles
d) Área de producto higroscópico (humedad)
e) Área de productos en general

4.- Área de dispensación y expendio

Espacio para la atención al cliente; y la entrega de los productos (medicamentos)

Plano de la Farmacia Vida Saludable

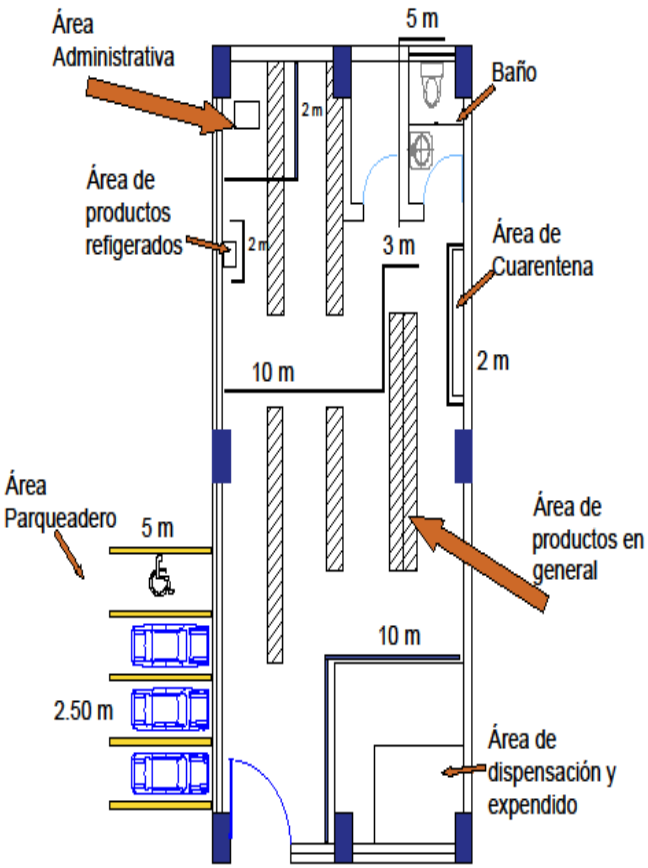


Figura N° 7 Plano Farmacia Vida Saludable

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Diseño de la farmacia Vida Saludable

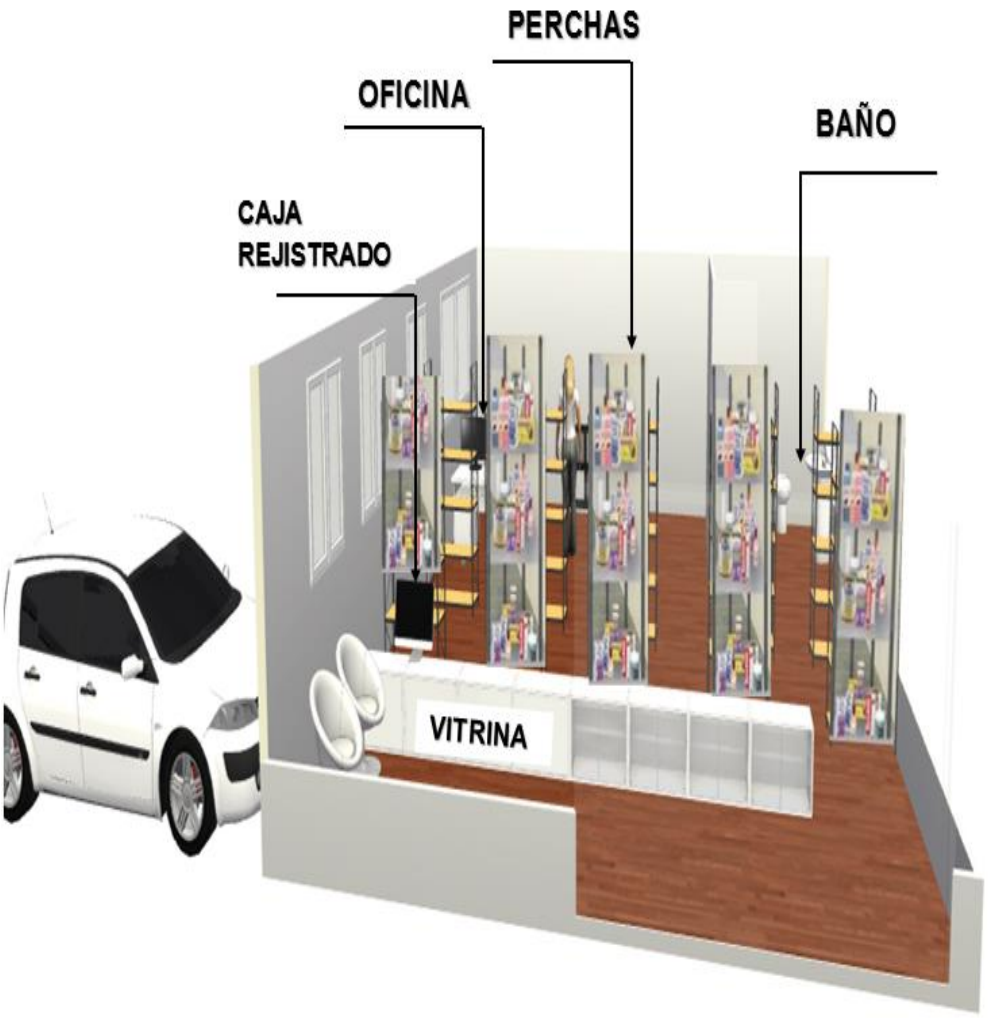


Figura N° 8 Diseño Farmacia Vida Saludable

Elaborado: Wladimir Pineida

4.03.03 Maquina y equipos

4.03.03.01 Maquinaria

La Farmacia Vida Saludable es una empresa comercializadora y no productora por el cual no existe maquinaria.

4.03.03.02 Equipos

Tabla N° 27 Equipo de Computación y Oficina

Equipo de computación	Cantidad	Valor
Computador	2	$ 680.00
Software	1	$ 1.200,00
Caja registradora	1	$ 450.00
Impresora	2	$ 700.00
Subtotal	**3**	**$2.680,00**
Equipo de oficina		
Escritorio	2	$ 198.00
Silla	2	$ 68.00
Subtotal	4	$ 266.00
Total	**7**	**$ 3.296,00**

Fuente: Mercado Libre

Elaborado: Wladimir Pineida

CAPÍTULO V

5.01 INGRESOS

5.01.02 Ingresos Operacionales

Son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa

En la farmacia Vida Saludable los ingresos operacionales se generan por la comercialización de productos farmacéuticos, se toma en cuenta el promedio de ventas que se analizó en la demanda.

Tabla N° 28 Calculo de Consumo

Población total	16.000
Población considerada	10%
Posibles consumidores	1.600
Consumo promedio	$ 23,71
Consumo mensual	$ 37.928,10
Consumo anual	$ 455.137,2

Fuente: Encuestas

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Para realizar la tabla de la demanda se toma en cuenta la pregunta# 2que nos da la calificación de servicios, pregunta #5 la frecuencia del consumo, de la pregunta #7 el consumo promedio.

5.01.03 Ingresos no Operacionales

La farmacia Vida Saludable no cuenta con ingresos no operacionales en el momento de su apertura

5.02 COSTOS

"El costo es un gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público." (PEREZ JULIAN, 2008)

5.02.01 Costos Directos

Están directamente relacionados a la obtención del producto o servicio en lo cual gira el desempeño de la empresa.

En la farmacia Vida Saludable los productos que se comercializara, se tomó del listado del cuadro nacional de medicamentos básicos de las medicinas que las instituciones públicas del sector de la salud deben tener disponibles para atender las necesidades de la población, los cuales contiene más de 500 medicamentos entre ellos son los multivitamínicos, medicina preventiva, hipertensión.

Costos Directos

Tabla N° 29 Costos Directos

Producto farmacéutico	$ 29.445,39
Producto de bebes	$ 4.500
Higiene personal	$ 3.000
Producto natural	$ 2.000
Total	**$ 38.945,39**

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

5.02.02 Costos Indirectos

"Son aquellos que pueden identificarse con un objeto de costo, sin necesidad de ningún tipo de reparto. Los costos directos se derivan de la existencia de aquello cuyo costo se trata de determinar una actividad, como por ejemplo, los materiales directos y la mano de obra directa destinado a una fabricación." (Cntabilidad, 2006)

Los costos indirectos no están relacionados directamente con la comercialización de los productos en la farmacia Vida Saludable, son aquellos que son parte para su funcionamiento como se detallara a continuación.

Costos Indirectos

Tabla N° 30 Contos Indirectos

Concepto	Valores
Material para el aseo del personal, y limpieza de la farmacia	$ 70,00
Servicios básicos luz, agua, teléfono, internet	$ 200,00
Materiales de oficina, botellón de agua	$ 35,00
Total mensual	**$ 305,00**
Total anual	**$ 3.360,00**

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Los costos indirectos son los recursos que son necesarios para desarrollar las actividades de la comercialización.

5.02.03 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son aquellos que permiten el desarrollo de las actividades de la farmacia Vida Saludable.

Tabla N° 31 Gastos Administrativos

Sueldo del administrador	$ 700.00
Sueldo del bioquímico	$ 186.67,00
Sueldo del auxiliar o dependiente	$ 466.00
Total mensual	$ 1.252,67
Total anual	**$ 15.032,04**

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Tabla N° 32 Gastos Sueldos

	Sueldo	D T	D.C	V.C	A.P	F.R	T.M	T.A
Bioquímico	$186.67						$186.67	$2.240.04
Administrador	$700	$58.33	$31.25	$29.19	$78.05	-	$896.82	$10.791,84
Dependiente	$466	$38.83	$31.25	$19.43	$51.96	-	$607.47	$7.289,64

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Deprecación

Equipos de Computación

Tabla N° 33 Equipos de Computación

Años	Porcentaje %	Depreciación	Dep. Acumulada	Valor en libros
0		**-**	**-**	**$ 2.680**
1	**33%**	**$ 884.4**	**$ 884.4**	**$ 1.795,60**
2	**33%**	**$ 884.4**	**$ 1.768,8**	**$ 2.680**
3	**33%**	**$ 884.4**	**$ 2.680**	**-**

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Equipo de Oficina

Tabla N° 34 Equipo de Oficina

Años	Porcentaje %	Depreciación	Dep. Acumula	Valor en libros
0		-	-	**$ 266**
1	**10%**	**$ 26.6**	**$ 26.6**	**$ 239.4**
2	**10%**	**$ 26.6**	**$ 53.2**	**$ 212.8**
3	**10%**	**$ 26.6**	**$ 79.8**	**$ 186.2**
4	**10%**	**$ 26.6**	**$106.4**	**$ 159.6**
5	**10%**	**$ 26.6**	**$ 133**	**$ 133**
6	**10%**	**$ 26.6**	**$ 159.6**	**$ 106.4**
7	**10%**	**$ 26.6**	**$ 186.2**	**$ 79.8**
8	**10%**	**$ 26.6**	**$ 212.8**	**$ 53.2**
9	**10%**	**$ 26.6**	**$239.4**	**$ 26.6**
10	**10%**	**$ 26.6**	**$ 266**	**$ 0**

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Muebles y Enseres

Tabla N° 35 Muebles y Enseres

Años	Porcentaje %	Depreciación	Dep. Acumulada	Valor en libros
0		-	-	$ 1.885
1	10%	$ 188.5	$ 188.5	$ 1.696.5
2	10%	$ 188.5	$ 377	$ 1.508
3	10%	$ 188.5	$ 565.5	$ 1.319.5
4	10%	$ 188.5	$ 754	$ 1.131
5	10%	$ 188.5	$ 942.5	$ 942.5
6	10%	$ 188.5	$ 1.131	$ 754
7	10%	$ 188.5	$ 1.319.5	$ 565.5
8	10%	$ 188.5	$ 1.508	$ 377
9	10%	$ 188.5	$ 1.696.5	$ 188.5
10	10%	$ 188.5	$ 1.885	$ 0

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

5.02.04 Gastos Financieros

Para la apertura de la farmacia Vida Saludable no se realizara ningún tipo de crédito, se financiara con capital propio.

5.02.05 Gastos de Ventas

Los gastos de ventas son todos aquellos que se relacionan con la venta del producto como la publicidad, propaganda para dar a conocer a la farmacia Vida Saludable.

Gasto Ventas

Tabla N° 36 Gastos Inauguración

Globos	$ 25,00
Zanquearos (mimos)	$ 300,00
Disco móvil	$ 300,00
Volantes publicitarios	$ 400,00
Caritas pintadas snacks	$ 100,00
Volantes	$ 120,00
Total mensual	$ 1.245,00
Total anual	**$ 14.940,00**
Total gastos	**$ 14.940,00**

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: El cuadro esta detallado cual será el gasto total para la apertura de la farmacia Vida Saludable el cual contara con la presencia de los pobladores de los sectores aledaños para dar a conocer que se cuenta con variedad de productos y que se realizara varios descuentos en algunos productos específicos o por temporadas.

Para la inauguración de la farmacia Vida Saludable se realizara varios eventos como caritas pintadas, participación de algunos profesionales de la salud, médicos del hospital HGOIA. Los cuales se realizara por tres días consecutivos.

5.03 INVERSIÓN DEL PROYECTO

5.03.01 Activos Fijos

Tabla N° 37 Activos Fijos

Detalle	Cantidad	Valor total
Percha	10	$ 450,00
Vitrina	2	$ 1.200,00
Mostrador	2	$ 1.400,00
Silla	2	$ 68,00
Computador	2	$ 680,00
Software	1	$ 1200,00
Escritorio	1	$ 198,00
Basurero	2	$ 24,00
Caja registradora	1	$ 450,00
Extintor	1	$ 24,00
Botellón de agua	1	$ 5,00
Refrigerador	1	$ 235,00
Ventilador	1	$ 259,00
Rótulo	1	$ 225,00
Alarmas	1	$ 79,00
Material de oficina	Varios	$ 30,00
Impresora	2	$ 700,00
Total		$ 7.227,00

Fuente: Mercado Libre

Elaborado: Wladimir Pineida

5.03.02 Activos nominales

Tabla N° 38 Activo Nominales

Activos nominales	Valores
Gastos de constitución	$ 600,00
Patente municipal	$ 70,00
Total	$ 670,00

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

5.03.03 Capital de Trabajo

Tabla N° 39 Capital de Trabajo

Capital de trabajo	Valores
Caja	$1.500,00
Banco	$ 2.500,00
Mercadería	$ 38.945,39
Total	$ 42.945,39

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: En los cuadros anteriores son los procesos que se realizaran previa apertura para poder estar legalmente en el mercado para su funcionamiento adecuado.

5.03.04 Estado de Situación Inicial

Balance General

Tabla N° 40 Estado de Situación Inicial

Activos		Pasivos	
Activo corriente		**Pasivos corrientes**	
Caja	$ 1.500,00		
Bancos	$2.500,00		
Mercadería	$38.945,39		
SUB. ACT. CORRIENTE	**$42.945,39**		
Activo Fijo		Pasivos a largo plazo	
Muebles y enseres	$ 3.285,00		
Equipo de oficina	$ 296,00	**Total pasivo**	
Equipo de computación	$ 3.030,00		
Equipo de farmacia	$ 616,00		
SUB. ACTIVOS FIJOS	**$ 7.227,00**		
Activos diferidos		**Patrimonio**	**$ 50.842,39**
Gasto de constitución	$ 600,00	Capital social	
Patentes	$ 70,00		
SUB. AC. DIFERIDOS	**$ 670,00**		
Total activos	**$ 50.842,39**	**TOTAL PAS+ PATRI**	**$ 50.842,39**

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

5.03.05 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Inversión	$ 50.842,39
Total Activos	$ 50.842,39

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis:

Es el dinero el cual se necesita para la apertura de la Farmacia Vida Saludable en el Barrio San Pedro de la Parroquia de Pifo, se refleja del Balance del Situación Inicial con las cuentas respectivas.

CAPÍTULO VI

6.01 PRONOSTICO FINANCIERO

"Los pronósticos financieros son predicciones del futuro del comportamiento de las empresas, normalmente a nivel de ingresos por ventas o ganancias (Rentabilidad). Se pueden realizar pronósticos a corto medio o largo plazo en circunstancias parecidas a las actuales o simular diferentes contextos o entornos." (Teruel Sandra , 2014)

El pronóstico financiero son las estimaciones de ventas y gastos que se usa para el análisis y de esa manera obtener una proyección de mes por mes de la ganancia que tendrá la empresa en años posteriores.

6.01.01 Estado de Pérdidas y Ganancias

Estado de Pérdidas y Ganancias 2016

Tabla N° 41 Estado de Pérdidas y Ganancias

AÑOS	1año	2año	3año	4año	5año
VENTAS					
Ventas Netas	$ 455.137,20	$ 477.894,06	$ 501.788,76	$ 526.878,20	$ 553.222,11
Costo de Ventas	$ 373.875,74	$ 392.569,53	$ 412.198,01	$ 432.807,91	$ 454.448,30
Utilidad Bruta en Ventas	$ 81.261,46	$ 85.324,53	$ 89.590,76	$ 94.070,29	$ 98.773,81
GASTOS DE VENTAS					
Inauguración	$ 14.940,00				
Sueldos y Salarios	$ 7.289,64	$ 7.514,89	$ 7.747,10	$ 7.986,49	$ 8.233,27
Amortización	$ 134,00	$ 134,00	$ 134,00	$ 134,00	$ 134,00
TOTAL GASTO DE VENTAS	$ 22.363,64	$ 7.514,89	$ 7.747,10	$ 7.986,49	$ 8.233,27
Utilidad Neta en Ventas	$ 58.897,82	$ 77.809,64	$ 81.843,66	$ 86.083,81	$ 90.540,54
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios	$ 13.031,88	$ 13.434,57	$ 13.918,21	$ 14.419,26	$ 14.938,36
Servicios Básicos	$ 3.360,00	$ 3.463,82	$ 3.588,52	$ 3.717,71	$ 3.851,55
Depreciaciones	$ 1.108,43	$ 1.108,43	$ 1.108,43	$ 1.481,75	$ 1.481,75
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	$ 17.500,31	$ 18.006,82	$ 18.615,16	$ 19.618,72	$ 20.271,65
GASTOS NO OPERACIONALES					
Intereses	$ 1.920,50	$ 1.586,38	$ 1.218,01	$ 811,89	$ 240,80
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	$ 1.920,50	$ 1.586,38	$ 1.218,01	$ 811,89	$ 240,80
UTILIDAD OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTOS	$ 39.477,01	$ 58.216,44	$ 62.010,48	$ 65.653,19	$ 70.028,08
Participación a Trabajadores	$ 5.921,55	$ 8.732,47	$ 9.301,57	$ 9.847,98	$ 10.504,21
Utilidad antes Imp. Renta	$ 33.555,46	$ 49.483,97	$ 52.708,91	$ 55.805,22	$ 59.523,87
Impuesto a la Renta	$ 2.765,82	$ 5.491,79	$ 6.136,78	$ 6.756,04	$ 7.499,77
Utilidad antes de Reservas	$ 30.789,64	$ 43.992,18	$ 46.572,13	$ 49.049,18	$ 52.024,10
Reservas Legales	$ 3.078,96	$ 4.399,22	$ 4.657,21	$ 4.904,92	$ 5.202,41
UTILIDAD FINAL	$ 27.710,68	$ 39.592,96	$ 41.914,92	$ 44.144,26	$ 46.821,69

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Para realizar el Estado de Pérdidas y Ganancias se tomó los datos de estado de situación inicial y se proyecta 5% de las ventas anuales totales.

6.01.02 Flujo de caja

Tabla N° 42 Flujo de Caja

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidades antes de Reservas		$30.789,64	$ 43.992,18	$46.572,13	$49.049,18	$52.024,10
Gastos Financieros		$ 1.920,50	$ 1.586,38	$ 1.218,01	$ 811,89	$ 240,80
Depreciaciones		$ 1.108,43	$ 1.108,43	$ 1.108,43	$ 1.481,75	$ 1.481,75
Amortizaciones		$ 134,00	$ 134,00	$ 134,00	$ 134,00	$ 134,00
Flujo Operacional		$33.952,57	$ 46.820,99	$49.032,57	$51.476,82	$53.880,65
Inversiones						
Capital Neto de Trabajo	$(42.945,39)					$(4.295,54)
Activos Fijos	$ (7.227,00)					$ (722.70)
Flujo Neto	$(50.172,39)	$33.952,57	$ 46.820,99	$49.032,57	$51.476,82	$(58.898,89

Fuente: Wladimir Pineida

Fuente: Wladimir Pineida

Análisis: Para realizar la proyección del flujo de caja se toma en cuenta el crecimiento del 5% de total de las ventas para cada año.

6.01.03 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es la actividad en el cual los ingresos son exactamente equivalentes a los costos totales con la venta, es decir es el punto de actividad en el cual no existe utilidad ni perdida.

Tabla N° 43 Punto de Equilibrio

COSTOS FIJOS	$ 17,759.98
GASTOS ADMINISTRATIVOS	$ 17,759.98
PE (Q) =	CF
	Pvu – Cvu
PE (Q) =	$ 17,759.98
	23.61 - 21.85
PE (Q) =	$ 17,759.98
	$ 1.76
PE (Q) =	10,090.9

Fuente: Wladimir Pinieda

Elaborado: Wladimir Pineida

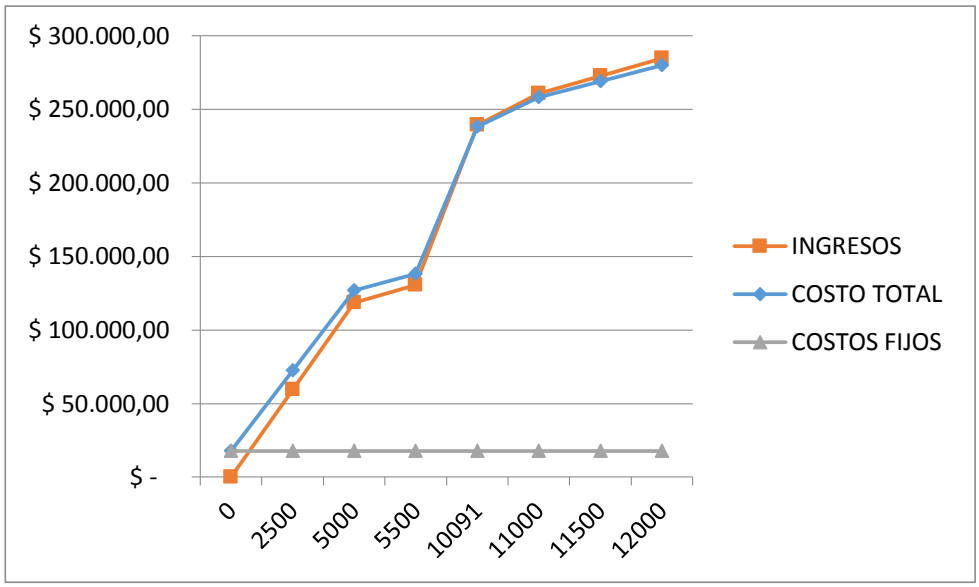


Gráfico Nº 1 Punto de Equilibrio

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

6.01.04 TMAR (Taza de Descuento)

Es la tasa mínima de ganancia esperada a la hora de invertir en una empresa o negocio, tomando en cuenta la vida útil del proyecto.

Tabla N° 44 TMAR

TMAR	***11.39***
INFLACION	3.09
TASA PASIVA	5.11
RIESGO PAIS	3.14
INVERSION	5%

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Para sacar los valores se toma como referencia los valores de la inflación, tasa pasiva y el riesgo país demostrando así una tasa mínima de retorno.

6.02 EVALUACIÓN FINANCIERA

6.02.01 PRI

Periodo de Recuperación de la Inversión, son métodos que se utiliza para evaluar el proyecto de inversión a corto plazo.

Tabla N° 45 PRI

PRI = Inversión Total / Utilidad Promedio	
PRI = 49342.39/ 20404.64	
PRI =	2.42
Periodo de recuperación 2.42 años	

Formula

PRI= Inversión Total / Utilidad Promedio

Análisis: La inversión del proyecto se la recupera en 2años 4 meses y 2 días lo que significa que la empresa recuperara su capital en el corto plazo

6.02.02 VAN

Valor Actual Neto es un indicador financiero consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto, se encarga de medir los flujos futuros de la empresa dejando las ganancias, si el valor es positivo el proyecto es viable.

Tabla N° 46 VAN

	CALCULO VAN
TASA	**16.34%**
VAN	**$ 30,566.50**
VAN COMPROB	**$ 0.00**

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Para calcular el VAN se toma como referencia el flujo de caja de cada año proyectado, dividido para el valor del TMAR, todo esto a potencia de acuerdo de los años a calcularse, obteniendo como resultado

6.02.03 TIR

Tasa Interna de Retorno es un indicador de la rentabilidad del proyecto de inversión se utiliza para decidir la aceptación o rechazo de un proyecto.

Tabla N° 47 TIR

TIR	37%

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: La Tasa Interna de Retorno demuestra la rentabilidad de la inversión de los flujos netos efectivos dentro de la operación propia del negocio.

6.02.04 Razón Beneficio / Costo

Es una técnica que pretende determinar la conveniencia de un proyecto mediante la enumeración y valorización posterior en términos monetarios.

Tabla N° 48 Razón Beneficio / Costo

RAZÓN COSTO BENEFICIO							
Rc/b = Valores Ingresos y Egresos (Actuales) / Suma Valores de Costos e Ingresos (Actuales)							
RC/B = 100220.17 / 49342.39							
Rc/b = 2.03							

Fuente: Wladimir Pineida

Elaborado: Wladimir Pineida

Análisis: Después de haber realizar los cálculos, de los siguientes indicadores financieros se demuestra que el valor del Razón Costo Beneficio es positivo, para el inversionista ya que por cada dólar vendido obtendrá $1,03 de ganancia siendo la rentabilidad él doblé de su inversión.

6.03 ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.03.01 Ambiental

El medio ambiente es un sistema formado por elementos bióticos y abióticos significativos para el ser humano y puesto a disposición, el medio ambiente se encuentra expuesto a un sin número de factores contaminantes como la emisión del CO_2, derrames petroleros y el inadecuado manejo de desechos tóxicos ocasionando gran contaminación en mares, ríos, suelo etc. Para evitar estos daños en el medio ambiente la Farmacia VIDA SALUDABLE llevara a cabo el manejo correcto de desechos de los medicamentos, realizando la devolución de los medicamentos caducados con la finalidad de mantener un equilibrio ambiental en el País. La Farmacia VIDA SALUDABLE no provocara ningún tipo de impacto al medio ambiente, debido a que no se utilizara productos químicos ni tóxicos que provoquen algún tipo de contaminación al medio ambiente.

6.03.02 Económico

La Farmacia VIDA SALUDABLE tendrá un impacto económico considerable al contar con un personal de trabajo fomentara el empleo, con el fin de proporcionar ingresos que le permita mejorar su nivel de económico, y de esa manera se encargara de generar impuestos para el Estado lo cual contribuirá a disminuir los niveles de desempleo en la sociedad.

6.03.03 Productivo

La Farmacia VIDA SALUDABLE tendrá un impacto alto en la sociedad, se cuenta a la disposición de los clientes un amplio stock de medicamentos, con servicio a domicilio descuentos y promociones, con precios accesibles, además se contara con parqueadero exclusivo para la comodidad de los clientes.

La Farmacia VID SALUDABLE se encuentra ubicada en un sector transitado y comercial, además contara con un equipo de trabajo especializado en brindar atención personalizado, generando confianza y seguridad a los clientes del Barrio San Pedro.

6.03.04 Empresarial

El proyecto debe llevar a cabo mediante la correcta administración de los recursos físicos, humanos y tecnológicos, además de la ética profesional y valores como, honestidad y respeto de todo el equipo de trabajo de la Farmacia VIDA SALUDABLE garantizando un impacto positivo para el éxito de la empresa, es

importante el cumplimiento de las normas y protocolos establecidos por la Farmacia y por la entidad de regulación y control (ARCSA) lo cual permitirá el correcto funcionamiento de la misma enfocado en brindar unan atención confiable.

CAPÍTULO VII

7.01 CONCLUSIONES

- Al realizar el estudio de mercado en el sector de Pifo del Barrio San Pedro se determinó que el sector presenta una alta demanda insatisfecha, demostrando así que los habitantes del sector , mediante las encuestas realizadas aceptan satisfactoriamente la creación de la Farmacia VIDA SALUDABLE para su comercialización de los medicamentos, cumpliendo con las necesidades y expectativas de cada usuario, por lo tanto esto garantiza que la farmacia VIDA SALUDABLE lograra cumplir sus funciones correctamente, mediante estrategias comerciales que le permitan competir en el mercado.
- La Farmacia VIDA SALUDABLE brindara servicios, de entrega a domicilios atención personalizado mediante los protocolos establecidos por la empresa, parqueadero exclusivo para clientes garantizando así mayor seguridad y confort, en cada producto

vendido permitiendo obtener un mayor valor agregado al brindar estos servicios.

- El presente proyecto está constituido por el factor legal, el cual se refiere al cumplimiento de normativas y los permisos obligatorios estipulados por entidades como el ARCSA para el correcto funcionamiento de la Farmacia VIDA SALUDABLE; también presenta el factor técnico, que mediante realización de las encuetas se pudo determinar la importancia de las expectativas y necesidades que el consumidor presenta, dando a conocer los servicios que la Farmacia tiene a su disposición, se presenta a continuación el factor financiero viable que significa la comprobación de las ventas , TIR, VAN, demostrando así que el negocio es rentable.
- Al realizar el respectivo análisis económico y financiero se demostró que el nivel de la rentabilidad del proyecto como es el caso del TIR, es mayor que la rentabilidad mínima propuesta por el inversionista, de cual el resultado por el valor actual neto es positivo lo cual significa que el proyecto es factible.

7.02 RECOMENDACIONES

- El proyecto debe aplicarse en el sector de Pifo Barrio San Pedro, porque la competencia es moderada se debe tomar en cuenta, que en el sector aún no existe farmacias cercanas, lo que será una oportunidad para la Farmacia VIDA SALUDABLE para comercializar sus productos farmacéuticos.
- Prestar mayor atención en cuanto a los requerimientos de los clientes para garantizar la confiabilidad de la Farmacia VIDA SALUDABLE, buscando las mejores alternativas posibles ante cualquier situación.
- Se debe concientizar a las personas del sector que la salud es lo más importante, mediante charlas que les permitan tener una visión mucha más amplia en cuanto al cuidado de su salud.
- Mediante el proceso de estudio de mercado se debe tomar en cuenta la situación geográfica, económica y social, del país ya que esto puede afectar con el cumplimiento de los objetivos planteados por la empresa.
- La farmacia VIDA SALUDABLE debe realizar planes de marketing, que ayudaran a generar el crecimiento del negocio mediante estrategias de ventas que permitan competir en el mercado para hacer la diferencia frente a la competencia.

LISTA DE REFERENCIA

Andrade, M. (07 de julio de 2012). *repositorio dspace*. Recuperado el 06 de enero de 2016, de http://repositorio.unemi.edu.ec

Bòzquez , M. (septiembre de 2o12). *repositorio digital*. Recuperado el 06 de enero de 2016, de http://www.dspace.uce.edu.ec

Cntabilidad. (08 de 06 de 2006). *http://www.contabilidad.com.py/articulos_73_costos-directos-e-indirectos.html.* Obtenido de http://www.contabilidad.com.py/articulos_73_costos-directos-e-indirectos.html: http://www.contabilidad.com

Palacio Pèrez, J. L. (enero de 2011). *bitstream*. Recuperado el 4 de enero de 2016, de https://www.google.com/search

PEREZ JULIAN. (2008). *http://definicion.de/costo/.* Obtenido de http://definicion.de/costo/: http://www.definicion.de/costo/

Teruel Sandra . (24 de 10 de 2014). *http://www.captio.net/blog/%C2%BFen-que-consisten-los-pronosticos-financieros.* Obtenido de http://www.captio.net/blog/%C2%BFen-que-consisten-los-pronosticos-financieros: http://www.captio.net

ANEXOS

MODELO DE ENCUESTA

OBJETIVO

Determinar mediante el estudio de mercado, la factibilidad de la creación de una Farmacia con el fin de analizar las necesidades de los habitantes del sector de Pifo Barrio San Pedro referente al consumo de la medicación.

1- ¿Cuáles son las farmacias en las que usted más consume?

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Medimas		
Sana Sana		
Económicas		
Total		

2- ¿Califique el servicio que le brinda la farmacia a la que usted acude?

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Excelente		
Muy bueno		
Bueno		
Regular		
Malo		
Total		

3- Que cree que es lo más importante al momento de realizar sus compras?

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Buena atención		
Precios cómodos		
Stock disponible		
Promociones		
Total		

4- ¿Considera usted que los precios de los productos de la farmacia a la cual acude son:

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Altos		
Bajos		
Igual a la competencia		
Total		

5-¿Con que frecuencia compra en las farmacias?

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Diariamente		
Semanalmente		
Quincenal		
Mensual		
Trimestral		
Semestral		

Anual		
Total		

6-¿Cuáles son los productos farmacéuticos que más consume?

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Medicamentos		
Cuidado personal		
Para bebes		
Dermocosmeticos		
Productos naturales		
Total		

7 ¿Con que frecuencia compra en las farmacias y por qué?

Opciones	Respuestas	Porcentajes
$ 0- $5		
$6- $10		
$11- $15		
$16- $20		
$21- $40		
$40- $60		
$61- $100		
$ 101 –Adelante		

8- ¿Que medicamentos prefiere a la hora de comprar?

Genérico	
De marca	
Natural	

9-¿Cree usted que es necesario una farmacia en el Barrio San Pedro de la Parroquia de Pifo?

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Si		
No		
Total		

10- ¿Cree usted que la implementación de una farmacia en el Barrio San Pedro obtendrán beneficios como:

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Servicio a domicilio		
Promociones		
Convenio de crédito		
Total		