INSTITUTO TECNOLOGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL SECTOR GUAMANÍ, DMQ, PERIODO 2016-2017.

Proyecto de Inversión previo a la Obtención del Título de Tecnóloga en Administración de Boticas y Farmacias.

Autora: Jessica Vanesa Ronquillo Jacome

Tutor: Economista Luis Sarauz

Quito, Abril del 2017

DECLARATORIA

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

_____

Jessica Vanesa Ronquillo Jacome

CC.: 172448894-3

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Jessica Vanesa Ronquillo Jacome portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. **172448894-3** de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: "En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los

autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.", otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL SECTOR GUAMANÍ, D.M.Q., PERIODO 2016-2017.**con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA _____

NOMBRE Jessica Vanesa Ronquillo Jacome

CEDULA 172448894-3

Quito, a los 29 días del mes de Marzo del 2017

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento al ser que me ilumina y bendice, para ti gracias mi Señor Jesús, que siempre me has demostrado que los problemas no son un obstáculo para seguir adelantado.

Al Instituto Tecnológico Superior “Cordillera”, que no solo me ha enseñado conocimientos de carácter profesional sino la importancia de tener en mente los valores y la importancia de ser damas y caballeros porque estos detalles son los que nos diferencian del resto de personas.

Un agradecimiento sincero a mi tutor Economista Luis Sarauz que me ha sabido dirigirme, guiarme pero sobre todo dedicar su tiempo y tener paciencia para presentar un trabajo excelente.

Agradezco a mi madre, por ser la persona que nunca me a dejado sola a pesar de haberme equivocado fuiste la única persona que nunca me dejo sola, Gracias madre Bertha Jacome.

DEDICATORIA

Mi proyecto de titulación le dedico muchas personas definitivamente primero a mi madre que a través de su amor y entrega me enseñó a ser perseverantes en la vida.

A mi hermana y a mi esposo ya que cuando necesitaba un apoyo siempre estuvieron incondicionalmente.

Y como no a mi hijo Carlitos, que fuiste mi mayor inspiración por ti y para ti mi pequeño.

Este nuevo logra es en parte a ustedes, he logrado concluir con éxito un proyecto que a inicios se lo veía interminable pero el tiempo ha pasado y aquí estoy, gracias amigos, familiares, docentes.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DECLARATORIA....ii

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL iii

AGRADECIMIENTO....v

DEDICATORIA vi

ÍNDICE DE TABLAS xii

ÍNDICE DE CUADROS....xvii

ÍNDICE DE GRÁFICOS xix

ÍNDICE DE FIGURAS....xx

RESÚMEN EJECUTIVO xxi

ABSTRACT xxiii

CAPÍTULO I....1

1.01 Justificación....1

1.02 Antecedentes....3

CAPÍTULO II 6

2.01 AMBIENTE EXTERNO....6

2.01.01 Factores económicos....6

2.01.02 Factor social....12

2.01.03 Factor Legal 16

2.01.04 Factor Tecnológico 20

2.02 ENTORNO LOCAL.....21

2.02.01 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER 21

Clientes 22

Proveedores.....23

2.03 ANÁLISIS INTERNO 26

2.03.01 Propuesta estratégica.....26

2.03.02 Gestión Administrativa 28

2.03.03 Gestión Operativa 29

2.04 ANALISIS FODA.....37

CAPÍTULO III.....44

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR 44

3.01.01 Determinación de la población y muestra.....45

3.01.02 Técnicas de obtención de información 48

3.01.03 Análisis de la información 50

3.02 OFERTA.....61

3.02.01 Oferta histórica 62

3.02.02 Oferta Actual.....63

3.02.03 Oferta Proyectada 65

3.02 Oferta de Productos Sustitutos 68

3.02.01 Oferta Histórica 68

3.02.02 Oferta Actual.....70

3.02.02 Oferta Proyectada 71

3.03 Demanda 75

3.03.01 Demanda Histórica 75

3.03.02 Demanda Actual 76

3.03.03 Demanda Proyectada 77

3.04 Balance Oferta- Demanda 79

3.04.01 Balance Actual 79

3.04.02 Balance Proyectado 79

CAPÍTULO IV 81

4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO 81

4.01.01 Capacidad instalada 81

4.01.02 Capacidad óptima 85

4.02 LOCALIZACIÓN 88

4.02.01 Macro 88

4.02.02 Micro –localización 89

4.02.03 Localización óptima 89

4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO 91

4.03.01 Definición del Servicio 92

4.03.02 Distribución de planta 92

4.03.03 Proceso productivo 94

4.03.04 Maquinaria 112

4.03.05 Equipos 112

CAPÍTULO V 114

5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES 114

5.02 COSTOS 115

5.02.01 Costo Directo 115

5.02.02 Costos Indirectos 116

5.02.03 Gastos Administrativos 117

5.02.04 Gasto de Ventas 120

5.02.05 Gastos Financieros 123

5.02.06 Costos Fijos y Variables 123

5.02 INVERSIONES 124

5.02.01 Inversión Fija 124

5.02.02 Capital de Trabajo 127

5.02.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos 128

5.02.04 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización) 130

5.02.05 Depreciaciones (tabla de depreciación) 132

5.02.06 Estado de Situación Inicial 134

5.02.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años) 135

5.02.08 Flujo Caja 138

5.03 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO 138

5.03.01 Tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR) 138

5.03.02 Valor Actual Neto (VAN) o Valor Presente Neto (VPN) 140

5.03.06 Relación Beneficio Costo (RBC) 142

5.03.06 Punto de equilibrio o Punto de Nivelación 143

5.03.07 Análisis de índices financieros 146

CAPÍTULO VI 147

6.01 ANÁLISIS DE IMPACTOS 147

6.01.01 Impacto Ambiental 148

6.01.02 Impacto Económico 149

6.01.04 Impacto Social 150

CAPÍTULO VII 152

7.01 Conclusiones 152

7.02 Recomendaciones 153

REFERENCIAS 155

ANEXOS 157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.Inflación en ele Ecuador de los últimos 5 años....7

Tabla 2.Inflación Mensual 8

Tabla 3.PIB del sector Salud....9

Tabla 4.Tasa de intéres Activa 10

Tabla 5.Tasa de intéres pasiva 11

Tabla 6.Desempleo en el Ecuador....13

Tabla 7.Población Económicamente Activa (PEA) 14

Tabla 9.Tasa de crecimiento poblacional....15

Tabla 10.Nivel de confianza 47

Tabla 11.Cálculo de la muestra 47

Tabla 12.¿Que productos adquiere mayoritariamente en una farmacia? 50

Tabla 13.¿Al momento de comprar productos de higiene personal y cosmeticos donde prefiere comprar? 51

Tabla 14.¿Al momento de comprar en una farmacia que le atrae mas? 52

Tabla 15.¿Cual es la forma de pago en las compras que usted realiza en la Farmacia? 53

Tabla 16.¿Cuales son los servicios que le gustaria resivir en una Farmacia?....54

Tabla 17.¿Se encuentra satisfecho con el servicio que resibe en la farmacia de su sector? 55

Tabla 18.¿Le gustaria tener una farmacia cerca del nuevo terminal Sur Ecovia? 56

Tabla 19.¿Qué horariole gustaria que atendiera una farmacia? 57

Tabla 20.¿Cuanto consume mensualmente en una Farmacia?.....59

Tabla 21.¿Que medicamentos consume usted?.....60

Tabla 22.Oferta Historica de la Farmacia Q´Farmacia 4.....62

Tabla 23.Oferta Historica de la farmacia Cruz Azul.....63

Tabla 24.Oferta Actual de la Farmacia Cruz Azul.....64

Tabla 25.Formulas de la oferta proyectada.....65

Tabla 26.Desarrollo de la oferta proyectada.....65

Tabla 27.Ventas proyectadas del 2018 al 2022.....66

Tabla 28.Ventas proyectadas.....67

Tabla 29.Ventas proyectadas.....67

Tabla 30.Formula para calcular la oferta historica.....68

Tabla 31.Oferta Historica.....69

Tabla 32.Ventas historicas Anuales.....69

Tabla 33.Ventas historicas.....70

Tabla 34.Oferta actual del centro naturista “Renacer·.....70

Tabla 35.Oferta actual del centro naturista.....71

Tabla 36.Oferta proyectada.....71

Tabla 37.Oferta proyectada del 2018 al 2022.....72

Tabla 38.Ofertas proyectadas.....72

Tabla 39.Oferta proyectada del centro naturista.....73

Tabla 40.Oferta global Actual.....73

Tabla 41.Oferta Global proyectada.....74

Tabla 42.Demanda Historica.....75

Tabla 43.Demanda Historica.....75

Tabla 44.Demanda Historica....76
Tabla 45.Demanda Actual....76
Tabla 46.Demanda Actual....77
Tabla 47.Demanda Proyectada....78
Tabla 48.Demanda proyectada para los siguientes 5 años....78
Tabla 49.Obtención de la demnada potencial insatisfecha....79
Tabla 50.Balance proyectada....80
Tabla 51.Activos Fijos....85
Tabla 52.Gastos de sueldos y beneficios sociales....87
Tabla 53.Activo Fijo: Maquinaria....112
Tabla 54.Activo Fijo: Equipo de computación....112
Tabla 55.Activo Fijo: Equipos de oficina....112
Tabla 56.Ingresos operacionales....114
Tabla 57.Materia Prima....115
Tabla 58.Calculo de stock inicial....115
Tabla 59.Mano de obra directa....116
Tabla 60.Costo indirecto....116
Tabla 61.Gastos administrativos....117
Tabla 62.Permiso de funcionamiento....118
Tabla 63.Servicios Básicos....118
Tabla 64.Arriendo....118
Tabla 65.Suministro de Oficina....119
Tabla 66.Utiles de Aseo....119
Tabla 67.Gasto Uniforme....120

Tabla 68.Gasto ventas 120

Tabla 69.Detalle de publicidad 121

Tabla 70.Salario basico unificado 121

Tabla 71.Estimación de mano de obra 122

Tabla 72.Gastos financieros 123

Tabla 73.Gastos Fijos y costos variables 124

Tabla 74.Activos fijos tangibles 124

Tabla 75.Activos fijos intangibles 126

Tabla 76.Activos Directos 127

Tabla 77.Activos Corrientes 127

Tabla 78.Activos Corrientes disponibles 127

Tabla 79.Activo Corriente Disponible 128

Tabla 80.Fuentes de financiamiento 128

Tabla 81.Datos de la operación 130

Tabla 82.Amortizacion del prestamo 130

Tabla 83.Amortización de gastos de constitución 131

Tabla 84.Depreciación de muebles y enseres 132

Tabla 85.Depreciación de equipos de oficina 132

Tabla 86.Depreciación de equipos de computación 133

Tabla 87.Depresiación de maquinaria y equipos 135

Tabla 88.Balance general inicial 136

Tabla 89.Estado de perdida y ganancia 137

Tabla 90.Valores para proyectar 137

Tabla 91.Fracción básica para el impuesto 138

Tabla 92.Flujo de caja 139

Tabla 93.Claculo del TMAR 140

Tabla 94.Valor actual neto(VAN) 141

Tabla 95.Tasa interna de retorno(TIR) 142

Tabla 96.Periodo de recuperacion de la inversion(PRI) 143

Tabla 97.Relación beneficio Costo 143

Tabla 98.Relación Beneficio Costo 144

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.Características y beneficios del sistema SIAPRE 21

Cuadro 2.Modelo de las 5 fuerzas de porter 22

Cuadro 3.Posibles clientes potenciales 22

Cuadro 4.Proveedores 24

Cuadro 5.Principios y valores 28

Cuadro 6.Gestión administrativa.....28

Cuadro 7.Marketig mix 33

Cuadro 8.Medicamentos de mayor rotación 34

Cuadro 9.Análisis FODA 38

Cuadro 10.Matriz MEFI.....39

Cuadro 11.Matriz MEFE.....40

Cuadro 12.Matriz MAFE 42

Cuadro 13.Muestreo.....45

Cuadro 14.Cálculo de la muestra 46

Cuadro 15.Área administrativa de la farmacia.....82

Cuadro 16.Área de recepción.....83

Cuadro 17.Área de almacenamiento 83

Cuadro 18.Área der dispensación y expendio.....84

Cuadro 19.Factores de la localización óptima 90

Cuadro 20.Estructura Organizativa.....94

Cuadro 21.Ficha de Proceso de Aprovisionamiento.....95

Cuadro 22.Aprovisionamiento 97

Cuadro 23.Ficha de proceso: Adquisición 98

Cuadro 24.Ficha de proceso:Almacenamineto y distribución 100

Cuadro 25.Ficha de procesos:Control de inventario 102

Cuadro 26.Ficha de proceso: Recepción 104

Cuadro 27.Ficha de proceso: Dispensación 106

Cuadro 28.Ficha de proceso: Perchado 108

Cuadro 29.Ficha de proceso: Facturación 110

Cuadro 30.Ánalisis de los indices financieros 146

Cuadro 31.Indicadores de impacto 147

Cuadro 32.Impacto ambiental 148

Cuadro 33.Impacto económico 149

Cuadro 34.Impacto social 150

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfica 1. Inflación de los últimos años en el Ecuador.....7

Gráfica 2. Inflación Mensual.....8

Gráfica 3. PIB del Sector Salud 10

Gráfica 4. Tasa de interés Activa 11

Gráfica 5. Tasa de interés Pasiva 12

Gráfica 6. Desempleo en el Ecuador.....13

Gráfica 7. Población Económicamente Activa (PEA) 14

Gráfica 8. Tasa de crecimiento Poblacional.....15

Gráfica 9.Pregunta 1.....51

Gráfica 10. Pregunta 2.....52

Gráfica 11.Pregunta 3.....53

Gráfica 12. Pregunta 4.....54

Gráfica 13. Pregunta 5.....55

Gráfica 14. Pregunta 6.....56

Gráfica 15.Pregunta 7.....57

Gráfica 16. Pregunta 8.....58

Gráfica 17.Pregunta 9.....59

Gráfica 18.Pregunta 10.....60

Gráfica 19.Oferta Global Actual 74

Gráfica 20.Fuentes de Financiamiento.....129

Gráfica 21. Punto de Equilibrio 145

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logotipo.....31

Figura 2.Isotipo 32

Figura 3. Eslogan 32

Figura 4.Iso tipo y Eslogan 33

Figura 5. Globo personalizado con el Nombre la Farmacia.....36

Figura 6. Esferos personalizados con el Logo de la Farmacia.....36

Figura 7. Llaveros personalizados con el Logo de la Farmacia.....37

Figura 8.Vasos personalizados con el Logo de la Farmacia 37

Figura 9. Áreas de la Farmacia 85

Figura 10.Macro Localización 89

Figura 11. Localización óptima.....91

Figura 12.Distribución de planta.....93

Figura 13.Distribución de planta.....93

RESÚMEN EJECUTIVO

El presente proyecto trata sobre el estudio de factibilidad de la creación de una farmacia Independiente en la Parroquia Guamani barrio Matilde Álvarez. Debido a la necesidad de la población, la localización óptima del proyecto es en la Avenida Maldonado S58 frente a la Nueva Terminal Sur- Ecovia, en la cual no se observa ninguna competencia directa al contrario se ve gran afluencia de consumidores y como mercado meta se encuentra el millón de quiteños que utilizan la extensión de la Ecovía, Instituciones Educativas y el Sub- Centro de Salud.

Para constatar la factibilidad del proyecto se debe contar con una serie de estudios al inicio se debe resalta la importancia del desarrollo del proyecto y estudios previos que se han realizado sobre el tema. Una vez claro la idea se realiza un análisis situacional tanto interno como externo, dando así el análisis FODA, es importante construir la filosofía institucional luego se pretende satisfacer las necesidades a través de un estudio de mercado tanto histórico, actual y proyectado de la oferta y la demanda dando así la demanda potencial insatisfecha.

El siguiente estudio consiste en definir el nivel idóneo de producción definiendo así la capacidad real, utilizada y la ociosa. Se debe aclarar la ubicación geográfica macro, micro y la óptima.

Una vez que se tiene claro el proceso de producción del servicio el siguiente paso es determinar el financiamiento para la implementación del proyecto y esto se evalúa mediante indicadores Financieros (el flujo de efectivo, VAN, PRI, TIR Y B/C) para determinar la rentabilidad económica del proyecto.

Para finalizar se analiza el impacto ambiental, económico y social que tiene el proyecto.

ABSTRACT

The present project is about the feasibility study of the creation of an Independent pharmacy in the Parish Guamani neighborhood Matilde Álvarez. Due to the need of the population, the optimum location of our project would be in Avenida Maldonado in the New Terminal Sur-Ecovia, in the same it does not observe any Competition and on the contrary it is seen great influx of consumers and as meta market is found The million of Quito that use the extension of the Ecovía, Educational Institutions and the Sub-Center of Health.

To verify the feasibility of the project must have a series of studies at the beginning should highlight the importance of the development of our project and previous studies that have been done on our subject. Once the idea is clear, a situational analysis is carried out both internally and externally, giving us the FODA analysis, it is important to build the institutional philosophy then it is intended to satisfy the needs through a market study both historical, current and projected supply

And demand thus giving us the unsatisfied demand.

The next study consists of defining the ideal level of production, thus defining the actual, used and idle capacity. The macro, micro and optimal geographical location should be clarified.

Once the production process is clear, the next step is to determine the financing for the implementation of the project and this is evaluated through financial indicators (cash flow, NPV, PRI, TIR and B / C) to determine the economic performance of our draft.

To finish, we analyze the impact that our project has on the environment, economic, productive and social.

CAPÍTULO I

1.01 Justificación

En las zonas más pobladas y de gran comercialización como el caso de San Juan de Guamani se encuentran gran cantidad de farmacias tanto independientes como las de cadenas se puede apreciar dos Sana Sana y dos Cruz Azul, pero dirigiéndonos en sentido sur, como es el caso de la Av. Maldonado y Cuarta Transversal antiguo peaje, no se registra ninguna farmacia a sus alrededores.

Es importante desarrollar este proyecto en el barrio Matilde Álvarez donde se encuentra ubicado el Terminal Sur- Ecovía, Instituto y colegio Vida Nueva, Sub-Centro de Salud Matilde Álvarez y se encuentra en proceso la construcción del Supermercado "Santa María". El presente tema de inversión es de gran importancia ya que frente a la realidad existente en el Barrio Matilde Álvarez, el proyecto vendrá a constituir un complemento que satisfaga las necesidades de los moradores del sector.

El presente estudio se plantea como una alternativa de solución a los problemas de la falta de una farmacia que provea medicinas, productos de calidad y a bajos precio. Conociendo que la salud es un derecho humano, incluyendo el derecho a los servicios de salud y por consiguiente al acceso a medicamentos esenciales y para beneficio y desarrollo del mismo se compromete a buscar el financiamiento para la consecución del proyecto, las mismas que estarán sujetas a las leyes y reglamentos vigentes en la Ley Orgánica de Salud.

Es importante empezar el desarrollo del proyecto con un estudio de mercado para identificar la oferta, demanda y la demanda insatisfecha. Con el estudio de mercado se trata de investigar la respuesta ante un `producto o servicio, con el fin de buscar la mejor estrategia" (Córdova, 2002).

El segundo objetivo trata del análisis de la localización que se relaciona más estrechamente con la distribución, comercialización y venta de productos.

El estudio económico o análisis económico dentro de la metodología de evaluación de los proyectos, consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico. (Martinez, 2010)

1.02 Antecedentes

La parroquia urbana de Guamaní está ubicado al sur de Quito, entre la parroquia de Quitumbe al norte, las faldas del volcán Atazaco al sur, la parroquia de Turubamba al este . El aumento descontrolado en la zona Sur en los últimos años ha demostrado un crecimiento a nivel poblacional y geográfico (Yago,2015).

> La Ley Orgánica de salud con su última modificación en el 2015 define "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."(Pág. 36)

La Industria farmacéutica en el Ecuador tiene más de cien años de existencia empezaron con pequeños emprendimientos familiares que pasaron de preparas fórmulas magistrales a convertirse en verdaderas industrias a finales de los años 60.

Ayala, 2014 redacta que "los Laboratorios H.G. es el pionero quien a partir de 1895 empieza la producción de productos farmacéuticos en el Ecuador" (Pág. 23).

La farmacias han cobrado gran importancia y por ende ha cambiado mucho en los últimos años principalmente las farmacias de cadena están abarcando todo el mercado farmacéutico y dejando con una baja demanda a las independientes. Las farmacias a manos de cadenas se fortalece en el país como es el caso de Farcomed y Difare, abarcaban el 57,4% del mercado, mientras que en el 2015 la participación se extendió al 77%, las farmacias independientes han ido desaparecido en todo el país alrededor de 2780 farmacias han tenido que cerrar o asociarse (Pavón, 2015).

Es tiempo de que las Farmacias Independientes adopten las mejores prácticas de los grandes corporativos farmacéuticos como es el control operativo y administrativo de sus farmacias y principalmente empezar a utilizar el marketing.

Pullas(2016) Desarrollo un proyecto de inversión con el tema " Estudio de Factibilidad para la creación de una Distribuidora Veterinaria Agrícola en el cantón Pedro Moncayo, sector Parroquia de Malchingui, periodo 2015-2016.

En el estado Financiero se observa que el total de la inversión es 37993 y el tiempo de recuperación de lo invertido es a corto plazo en alrededor de 1 año 11 meses y 8 días tomando en cuenta que el periodo máximo de la recuperación es máximo en 5 años.

Cazar (2014). Realizo el Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria en la Parroquia la Esperanza del cantón Ibarra provincia de Imbabura, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial.

En el trabajo expuesto se describe la realización de un diagnostico situacional en el sector la Esperanza donde no existe ninguna farmacia por ser una zona rural y la confirmación de los habitantes de la necesidad de una farmacia y la factibilidad de afiliarse a las farmacia comunitarias del grupo DIFARE.

En el estudio financiero se ve una rentabilidad del 43.18% y el periodo de recuperación del capital será en 2 años, 2 meses y 5 días.

Elizalde (2016) Realizo un estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa que brinda servicio de reparación y destinada a la reutilización de celulares sus partes y así contribuir con el medio ambiente, previo a la obtención del título de tecnólogo en Administración en empresas.

El estudio de factibilidad ha sido realizado con el fin de promover la reutilización y contribuir al medio ambiente. Se determina con un 28.39% que el proyecto es rentable mediante el indicador del TIR y mediante el VAN que con una inversión de 9645.99$ y su periodo de recuperación es de 3 años 3 meses.

CAPÍTULO II

2.01 AMBIENTE EXTERNO

El ambiente externo está condicionado por factores que se necesita conocer básicamente indica en qué condiciones se encuentra el mercado en el cual se va a competir.

Los factores de importancia en el proyecto son:

- Factores Económicos: Inflación, Producto Interno Bruto, Tasa de interés activa o de colocación y Tasa de interés Pasiva o de captación.
- Factores Sociales: Desempleo, Población económicamente activa (PEA) y Tasa de crecimiento poblacional.
- Factor Legal
- Factor Tecnológico

2.01.01 Factores económicos

Son actividades que influyen en el desarrollo de una empresa

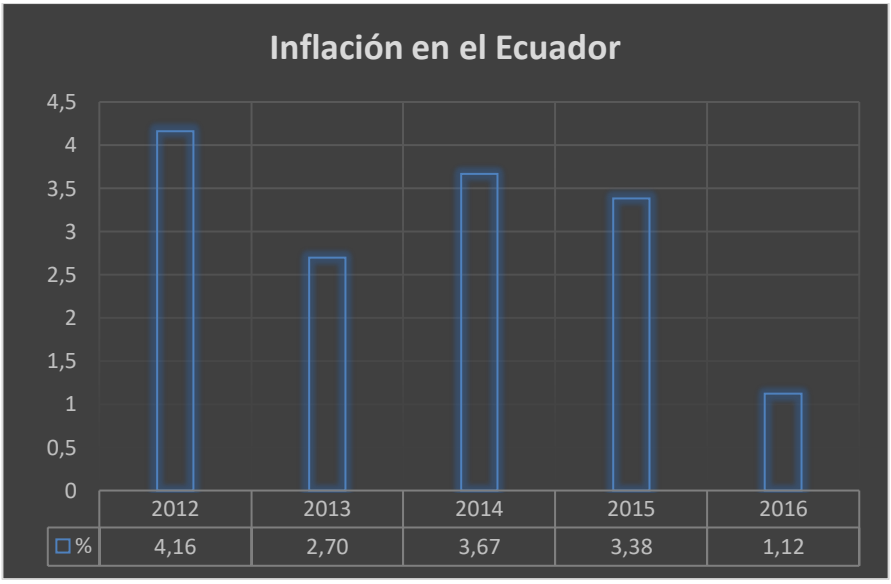
***2.01.01.01** Inflación*

La inflación es el incremento de los precios de los bienes y servicio de la economía de un país, los efectos que produce es la perdida adquisitiva de la moneda estos procesos son influyentes en los ciclo económicos (Barcia, 2012)

Tabla 1.
Inflación en el Ecuador de los últimos 5 años.

INFLACIÓN	
AÑO	%
2012	4,16
2013	2,70
2014	3,67
2015	3,38
2016	1,12

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Ronquillo



Gráfica 1. Inflación de los últimos años en el Ecuador
Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Ronquillo

Análisis:

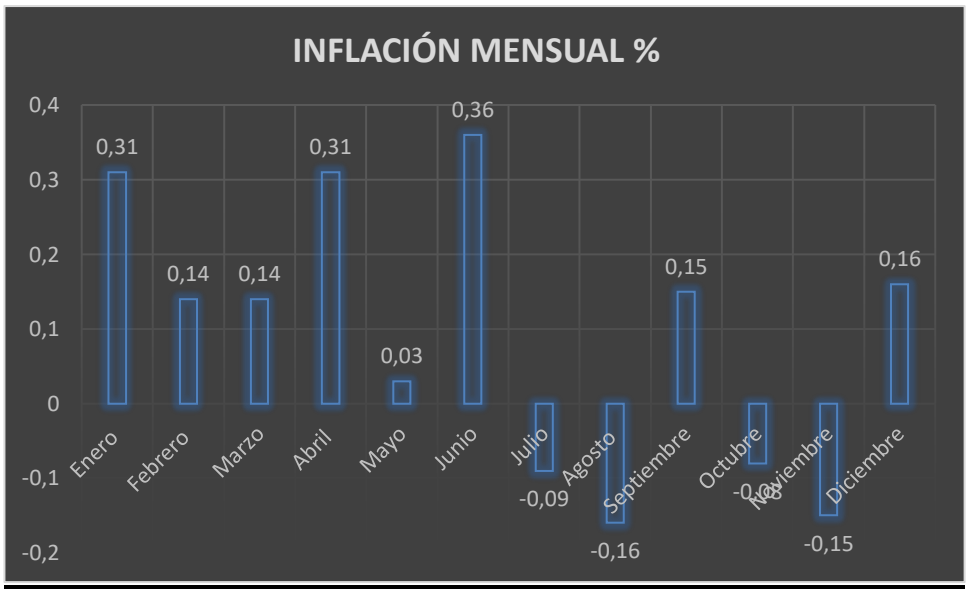
En el gráfico de la inflación anual desde el año 2012 al 2016 se observa un cambio porcentual anual de los precios al consumidor del año 2014 comparado con

los precios al consumidor del año 2015 se puede visualizar un deslizamiento del 3.29%, lo que resulta una oportunidad para la economía del país dándoles una confianza de invertir en negocios y a los consumidores que puedan adquirir productos o servicios a precios convenientes a su economía.

Tabla 2.
Inflación Mensual

INFLACCIÓN(2016)	
MES	**%**
Enero	3,09
Febrero	2,60
Marzo	2,32
Abril	1,78
Mayo	1,63
Junio	1,59
Julio	1,58
Agosto	1,42
Septiembre	1,30
Octubre	1,31
Noviembre	1,05

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Ronquillo



Gráfica 2. Inflación Mensual
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: (INEC, 2016)

Análisis:

Analizando el 2016 por meses se puede observar que en enero, abril y junio del 2016 una inflación relativamente aumentada hasta llegar al 0.36%, en octubre y noviembre la inflación ha descendido hasta posicionarse en -0.15, pero en diciembre la inflación se ha regulado a 0.16%, considerando como positivo para el estudio de factibilidad.

2.01.01.02 Producto Interno Bruto

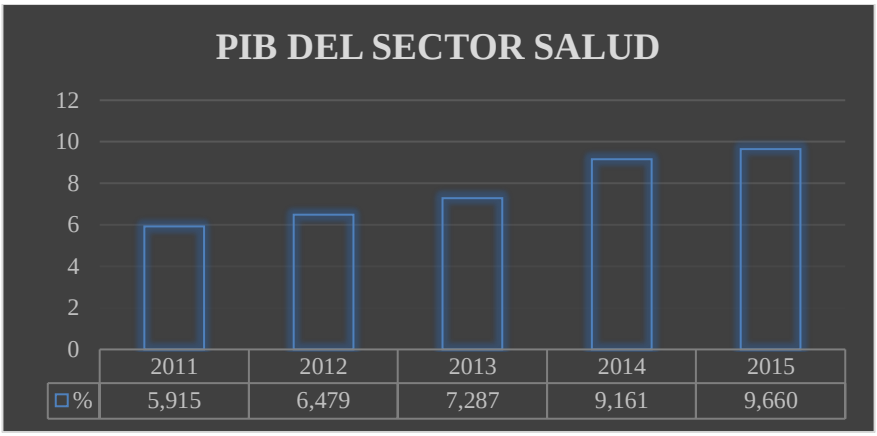
Es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período generalmente es de un año.

Gasto en salud como indicador del PIB: Es la suma total del gasto público y privado de la salud.

Tabla 3.
PIB del sector Salud

PIB DEL SECTOR SALUD	
Año	**%**
2011	**5,915**
2012	**6,479**
2013	**7,287**
2014	**9,161**
2015	**9,660**

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)
Elaborado por: Jessica Ronquillo



Gráfica 3. ***PIB del Sector Salud***
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Análisis

Se observa que desde el 2011 el presupuesto para la Salud se ha ido incrementando consecutivamente, pero lo que más se resalta es en el año 2013 del 2014 en una variación del 1.874. Se concluye que el factor analizado es una oportunidad para el Sistema Nacional de Salud ya que se ha ido mejorando consecutivamente.

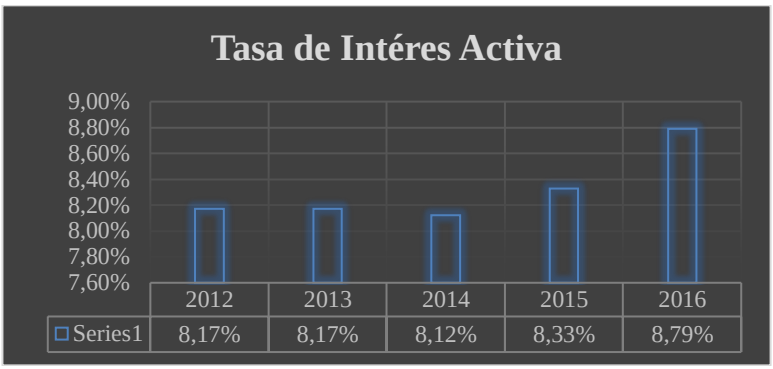
2.01.01.03 Tasa de interés Activa o de colocación

Es la tasa de interés que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Es decir, la que te cobra el banco por el dinero que te presta.

Tabla 4.
Tasa de interés Activa

AÑO	2012	2013	2014	2015	2016
Tasa de interés Activa (%)	**8,17%**	**8,17%**	**8,12%**	**8,33%**	**8,79%**

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)
Elaborado por: Jessica Ronquillo



Gráfica 4. ***Tasa de interés Activa***
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Análisis:

El 2012 y 2013 la tasa se mantiene en 8.17%, descendiendo el 2014 hasta 8.12% siendo favorable en la realización de préstamos pero en el 2015 aumenta a 8.33% y en el 2016 aumentando aunó mas a 8.79% lo que significa un incremento de interés en los bancos y cooperativas para todo aquel que realice préstamos y se lo puede considerar como una amenaza en nuestro proyecto porque necesitamos un financiamiento para la creación de la Farmacia.

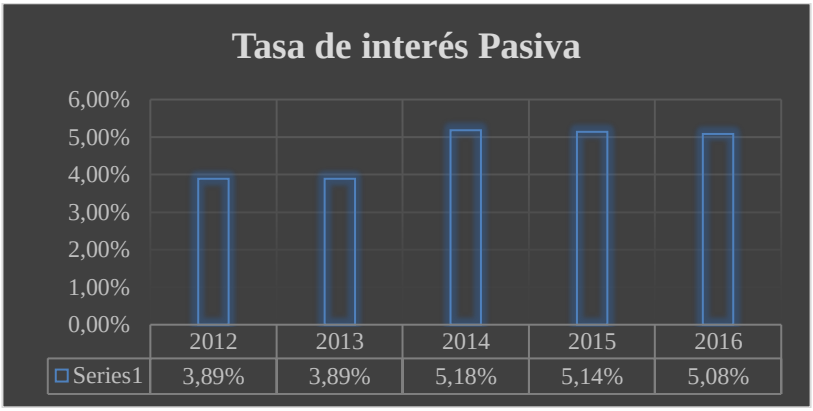
2.01.01.04 Tasa de interés Pasiva o de captación

Es la tasa de interés que pagan los intermediarios financieros a los ofertantes de recursos por el dinero captado. Es decir, la que te paga el banco por tus depósitos.

Tabla 5.
Tasa de interés Pasiva

AÑO	2012	2013	2014	2015	2016
Tasa de interés Pasiva	**3,89%**	**3,89%**	**5,18%**	**5,14%**	**5,08%**

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Ronquillo



Gráfica 5. ***Tasa de interés Pasiva***
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Análisis:

Se puede observar el beneficio para los bancos y cooperativas desde el año 2014 al 2016 por el motivo que pagan porcentajes mínimos a la persona que desea poner su dinero en los bancos o cooperativas. En los últimos años se ve el beneficio y la ganancia de las entidades Financieras.

2.01.02 Factor social

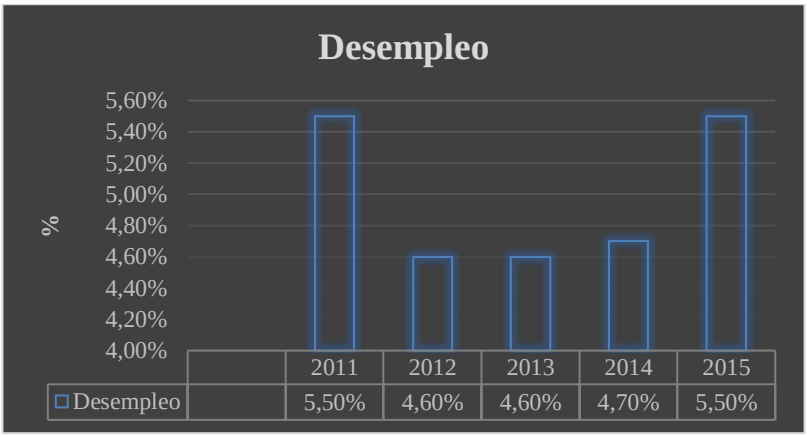
2.01.02.01 Desempleo

El desempleo es el ocio involuntario de una persona que desea encontrar trabajo. Una persona se encuentra en situación de desempleo cuando cumple con cuatro condiciones: está en edad de trabajar, no tiene trabajo, está buscando trabajo y está disponible para trabajar.(Gestio Polis, 2016)

Tabla 6.
Desempleo en el Ecuador

AÑO		2011	2012	2013	2014	2015
Desempleo		**5,50%**	**4,60%**	**4,60%**	**4,70%**	**5,50%**

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Ronquillo



Gráfica 6. Desempleo en el Ecuador
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Análisis

Se puede observar que existe un aumento de la tasa de desempleo de 5.50% en el 2015 aumentando más el desempleo y esto se debe a que no existe la creación de puestos de trabajo o de negocios se ha limitado debido a la crisis del país. Se considera como una amenaza para el proyecto porque estas personas no cuentan con dinero para adquirir medicación de marca o alguna otra medicación. Los desempleados acudirán a los centros de Salud Pública.

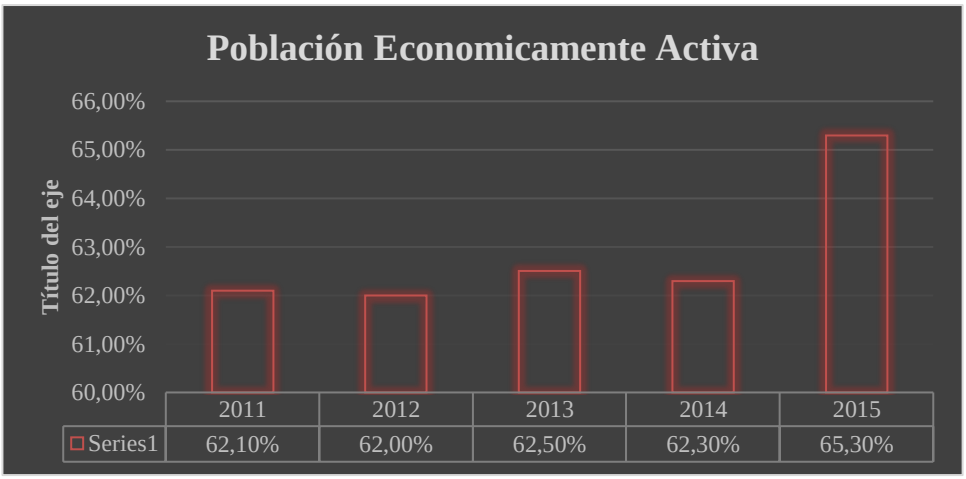
2.01.02.02 Población económicamente activa (PEA)

Está formada por aquellas personas que en determinado periodo de tiempo trabajaron o buscaron trabajo activamente es la fuerza de trabajo o fuerza laboral.(Caiza, 2015)

Tabla 7.
Población Económicamente Actica (PEA)

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
PEA	**62,10%**	**62,00%**	**62,50%**	**62,30%**	**65,30%**

Fuente: Banco central del Ecuador
Elaborado por: Jessica Ronquillo



Gráfica 7. **Población Económicamente Activa (PEA)**
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Análisis:

Más del 60% de las personas cuentan con un empleo o están en busca de un trabajo, esto beneficia a la Farmacia porque las familias del sector podrán adquirir sus medicamentos y tal vez su elección sea medicamentos de marca.

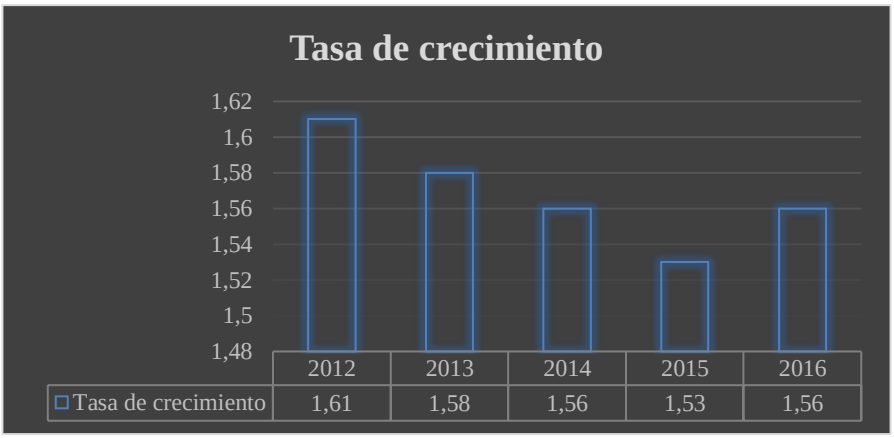
2.01.01.03 Tasa de crecimiento Poblacional

Es la medida de aumento o disminución de la población en un determinado periodo de tiempo.

Tabla 8.
Tasa de crecimiento poblacional

Años	Tasa de crecimiento
2012	1,61
2013	1,58
2014	1,56
2015	1,53
2016	1,56

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)



Gráfica 8. **Tasa de crecimiento Poblacional**
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Análisis:

Se observa que en el año 2012 el crecimiento población es del 1.61% hasta el año 2015 se ha producido un decrecimiento del 1.53% en el 2016 ha aumento al 1.56%.

La tasa de crecimiento población ayuda a calcular la demanda Historia junto con la inflación.

2.01.03 Factor Legal

El factor legal es de gran importancia ya que son las leyes y reglamentos a los cuales están regidos las organizaciones, en el caso de las farmacias los Reglamento fundamental según la Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) en su última actualización realizada en el año 2015 son:

- ✓ Ley Orgánica de Salud
- ✓ Reglamento de Control y Funcionamiento de los establecimientos Farmacéuticos.

DE LAS FARMACIAS

- ✓ Art. 2.: Las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumos 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.
  - o Deben cumplir con las buenas prácticas de farmacias.
  - o Requieren para su funcionamiento la dirección 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 botiquine sde conformidad con el reglamento pertinente.

- ✓ 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 hubieren al momento de la solicitud del permiso.
- ✓ Art.6.Para la instalación, cambio de local, o creación de sucursales de una farma cia 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**.**

INSTALACIÓN Y PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE FARMACIAS

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

  a) Solicitud debidamente suscrita por el dueño del establecimiento donde se redactara lo siguiente:

  • Nombre del propietario o representante legal.

  • Nombre, razón social o denominación del establecimiento.

  • Cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal

  • Ubicación del establecimiento.

  • Nombre del profesional químicofarmacéutico o bioquímico-

  b) Plano del local, a escala 1:50, Área mínima de 40 metros

c) Record Policial del propietario y Bioquímico

d) Documentos que acrediten la personería jurídica

- ✓ Art.11.El área de salud correspondiente emitirá el informe de la evaluación documental y verificación de la ubicación del local dentro de un plazo de cuarenta y ocho horas a contarse desde la fecha de recepción de la respectiva
- ✓ Art.12.Director o Directora Provincial de Salud correspondiente realizará una inspección con el propósito de verificar los requerimientos del local, saneamien to ambiental y seguridad.
- ✓ Art. 13.- Los requerimientos del local, saneamiento ambiental y seguridad son los siguientes:

a) El local estará destinado exclusivamente para la farmacia

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 disposicion es sanitarias;

g) Batería sanitarias y lavabo de manos, convenientemente aislados del área de t rabajo y en buen estado de funcionamiento;

h) Dispositivos adecuados para la eliminación de desechos

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

j) Instalación eléctrica indirecta o aislada, de acuerdo a lo establecido convencio nalmente; k) Extintor de incendios; y,

l) Rótulo con el nombre de la farmacia, y otro letrero adicional, luminoso, con l a 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 adec uada 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 higiéni cos y de tocador, separadas de las de medicamentos.

2. Áreas auxiliares integradas por las siguientes secciones:

a) Para recetario (elaboración de formulas magistrales), si cuenta con la autoriza ción correspondiente para este fin, que debe disponer de los materiales que se indican en el anexo respectivo. El área de recetario debe poseer un lavabo instal ado en un sitio conveniente y con el suministro necesario de agua para lavado d e envases

b) Bodega para almacenamiento de productos farmacéuticos, envases y demás p

roductos destinados al aprovisionamiento de la farmacia, que debe disponer de perchas y anaqueles para mantenerlos protegidos y clasificados debidamente.

- ✓ 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

2.01.04 Factor Tecnológico

Las farmacias se mueven en un entorno cada vez más competitivo y tienen que comprender que ante todo son empresas que tienen que dar un valor añadido a sus clientes para diferenciarse de su competencia.

Para conseguir esta diferenciación, las nuevas tecnologías representan una inversión totalmente necesaria que a su vez nos puede ayudar a conseguir una mayor rentabilidad, una reducción en costes, una buena gestión e incluso un aumento en las ventas. Debemos empezar a perder el miedo y afrontar nuevas ideas para las farmacias.

- ✓ Computadora
  - Hardware
  - Software
    - Sistema SIAPRE (Sistema Integrado de aplicaciones empresariales)

Cuadro 1.
Características y beneficios del sistema SIAPRE

Sistema SIAPRE genera: ✓ Facturas ✓ Comprobantes de retención ✓ Guías de remisión ✓ Notas de crédito ✓ Notas de débito	
DESCRIPCIÓN	**BENEFICIOS**
✓ Cumple todos los estándares exigidos por el Servicio de Rentas Internas(SRI) ✓ Personalización del Logo de la empresa con el formato RIDE (Representación Impresa de un Documento Electrónico). ✓ Soporte de alto Nivel. ✓ Registro de Usuario.	✓ Facilitación de la gestión electrónica ✓ Impresiones de documentos electrónicos en papel corriente ✓ Liberación de espacio físico ✓ Sitio WED, a disposición del usuario de las facturas electrónicas emitidas.

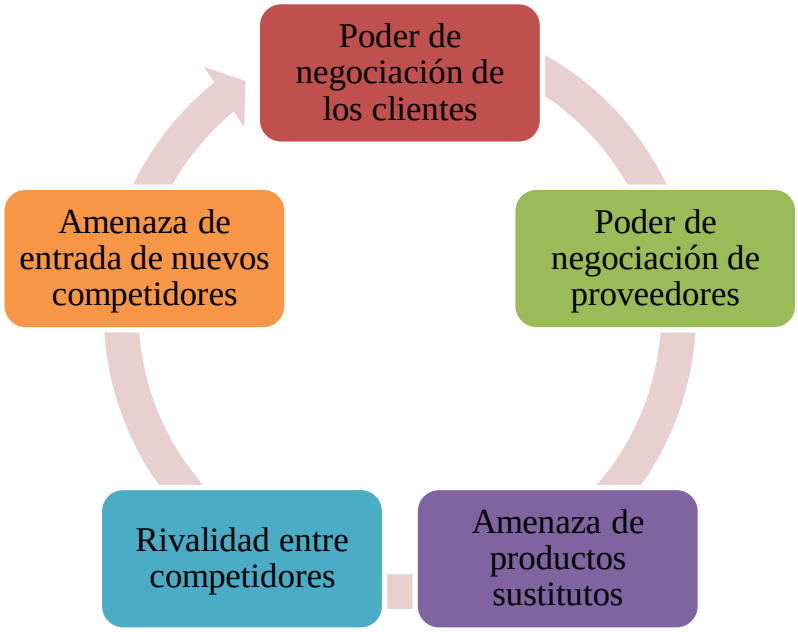
Fuente: http://www.siapre.com/esiapre/
Elaborado por: Jessica Ronquillo

2.02 ENTORNO LOCAL

2.02.01 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Es un modelo estratégico que analiza el nivel de competencia en el mercado y que determinan la rentabilidad a corto, mediano y largo plazo de un negocio

Cuadro 2.
Modelo de las cinco fuerzas de Porter



Fuente: http://www.crecenegocios.com/el-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/
Elaborado por: Jessica Ronquillo

2.02.01.01 Poder de negociación de los clientes

Clientes

Es la persona que adquiere un producto, ya sea para consumirla él, o para obtener una ganancia mayor con él. El cliente es la razón de ser de toda organización.

Cuadro 3.
Posibles Clientes Potenciales

En el Parroquia de Guamani, Barrio Matilde Álvarez existe un promedio de habitantes:

Total	Mujer	Hombres
4184	**2122**	**2062**

4184/3.78
1106.88=1107 Familias

Análisis:

Según el INEC (**Instituto Nacional de Estadística y Censos), el número de** personas por hogar a nivel Nacional es de 3,78.

En el Barrio Matilde Álvarez tenemos un promedio de 1107 Hogares.

Encontramos al Instituto y Colegio Vida Nueva, un gran porcentaje de los mismos acuden de otros sectores del sur
Las personas que se embarcan y desembarcan en la nueva terminal sur del Ecovia.
Se encuentra el Centro de Salud Matilde Álvarez que a diario atiende pacientes en todas las áreas y parte de la medicina no es dada en el mismo centro de salud y acuden a Farmacias aledañas.
La creación de un súper Mercado

Fuente: Circunscripción Pichincha
Elaborado por: Jessica Ronquillo

2.02.01.02 Poder de negociación de proveedores

Proveedores

Poder de negociación con los que cuenta la empresa, en parte son los que definen el posicionamiento de la empresa en el mercado y son quienes nos siniestran los insumos para la comercialización de los productos farmacéuticos en el área farmacéutica.

Cuadro 4.
Proveedores

Distribuidora	Logo	Dirección
Grupo Difare S.A		Av. 6 de Diciembre N31-110 y Whymper Edif. Torres Tenerife Piso 7, UIO-ECU Tlf: (593)2-3731390
Quifatex		AV.GALO PLAZA 10640 Y MANUEL ZAMBRANO Quito, Ecuador Tel: (593) (2) 396190
Leterago		Av.manuel Córdova Galarza Km. 7 1/2 Frente Colegio Francès Quito, Pichincha - Teléfono: (593) (2) 2350255
Sumelab		Chasqui S8-349 y Galte. Villa Flora, Quito, Ecuador

		PBX (02) 2 613 812
DISFASUR	DISFASUR Distribuidora Farmacéutica	AV. MACHALA N54-202 Y JORGE PIEDRA, SECTOR EX-AEROPUERTO Quito, Ecuador Tel: (593) (2) 3303714

Fuente: Diferentes Proveedores
Elaborado por: Jessica Ronquillo

2.02.01.03 Amenaza de productos sustitutos

Una competencia directa son los centros naturistas pero en el sector donde se va a implantar la farmacia no se observa ningún negocio de este tipo.

2.02.01.04 Rivalidad entre los competidores

Al ser un negocio nuevo en el sector, existe pocas posibilidades que nazcan negocios y brinden los mismos beneficios y productos que la Farmacia va a brindar a los clientes.

2.02.01.05 Amenaza de entrada de nuevos competidores

En un futuro se puede presentar el ingreso de nuevos competidores principalmente de las organizaciones farmacéuticas de cadena ya que en el sector no se puede observar una farmacia.

Y debido a que le sector se a convertido en una zona de gran afluencia.

Los benéficos que ofrece la Farmacia Independiente:

- Conocimientos Administrativos de Boticas y Farmacias
- Ubicación idónea
- Mejoramiento continuo
- Actualización en Marketing

2.03 ANÁLISIS INTERNO

2.03.01 Propuesta estratégica

2.03.01.01 Misión

Somos un establecimiento farmacéutica dedicada a comercializar productos e insumos que a nuestros clientes les brinde bienestar y salud, trabajando con honestidad, eficiencia y eficiencia , buscando que la excelencia en servicio sea nuestro pilar fundamental de crecimiento, fomentando desarrollo y nuevas fuentes de trabajo en el Sector.

2.03.01.02 Visión

Convertirnos en líderes del sector en alrededor de 2 años, con alta eficiencia en la comercialización de productos farmacéuticos y servicios para la salud y bienestar de los clientes, con una cultura diferenciadora en atención al cliente.

2.03.01.03 Objetivos

2.03.01.03.01 Objetivo general

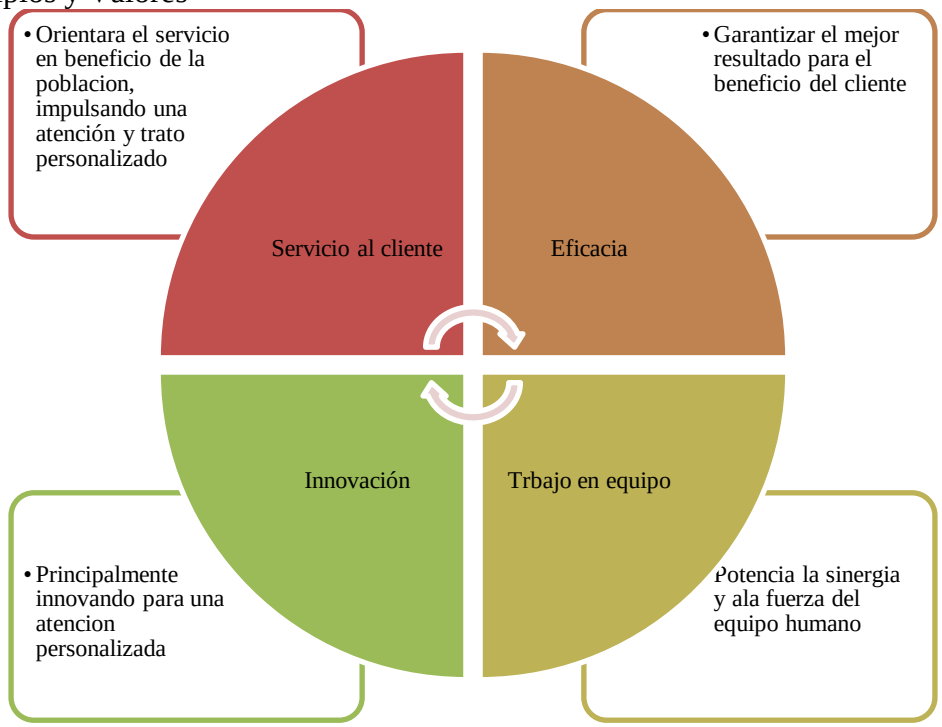
Ofrecer atención farmacéutica con un servicio de eficiencia, calidad y rapidez a los demandantes de la Parroquia de Guamani.

2.03.01.03.02 Objetivo Especifico

- ✓ Asegurar una dispensación con información personalizada al paciente sobre cualquier tipo de medicamento y producto sanitario
- ✓ Contribuir a generar información rigurosa, independiente y objetiva sobre el medicamento y los productos sanitarios.
- ✓ Establecer un diálogo constante con pacientes y usuarios de la farmacia para detectar nuevas necesidades y ofrecer la mejor respuesta sanitaria.

2.03.01.04 Principio y Valores

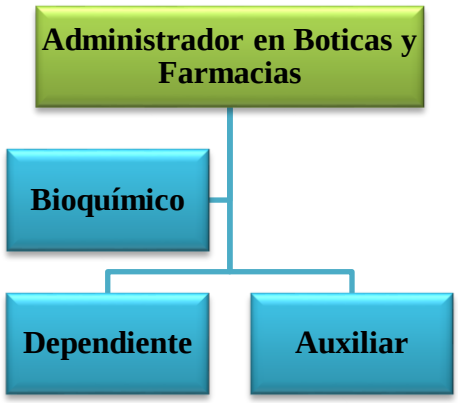
Cuadro 5.
Principios y Valores



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

2.03.02 Gestión Administrativa

Cuadro 6.
Gestión Administrativa



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

2.03.03 Gestión Operativa

Administrador:

- Administración de las finanzas.
- Manejo del personal.
- Realizar Apertura y cierre de la Farmacia.
- Análisis de presupuestos y aplicar técnicas de evaluación.
- Control de inventarios
- Generación de pedidos

Dependiente y Auxiliar:

- Vigilar el periodo de vigencia de los medicamentos próximos a vencer y reportándolos oportunamente al jefe inmediato. Con una antelación mínima de tres (3) meses antes de su vencimiento.
- Ordenar en los estantes los productos farmacéuticos y elementos para la preparación de fórmulas siguiendo instrucciones establecidas. Despachar oportunamente a los usuarios del servicio y orientarlos sobre el procedimiento a seguir.
- Llevar el kardex diariamente registrando medicamentos en general. Llevar el adecuado registro y control de los medicamentos de control y sustancias tóxicas conservando las normas establecidas para tal fin.

Químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable de la farma cia:

- Realizar la supervisión técnica permanente para que la adquisición y dispensación de los medicamentos se haga conforme lo determina la ley y normativa vigente;Verificar fechas de elaboración y de vencimiento de los medicamentos
- Verificar que todos los productos farmacéuticos cumplan con todos los requisitos de expendio.
- Controlar que en la farmacia se cumpla con las buenas prácticas de dispensación y farmacia para su normal funcionamiento y se mantenga stoc k permanente de medicamentos.
- Responsabilizarse del control permanente de recetas despachadas y al final de cada año, solicitar a la respectiva Dirección Provincial de Salud el permiso para proceder a su destrucción;
- Responsabilizarse del control permanente de las recetas específicas para la dispensación de medicamentos que contienen sustancias estupefacientes y psicotrópicas; de este control presentará informes mensuales al Instituto Nacional de Higiene, dentro de los diez primeros días de cada año.

2.03.04 Gestión Comercial

2.03.04.01 Nombre de la empresa

- ✓ Farmacia Mi Vida

El nombre de la farmacia se eligió porque La salud es la Vida y la salud de los consumidores es importante para la Farmacia y se toma en cuenta los siguientes parámetros:

- ✓ Diferenciarse de otras farmacias.
- ✓ Se elige el nombre que no pase de 3 silabas para que se recuerde en la mente del cliente.
- ✓ Adecuado para el Área farmacéutica.

2.03.04.02 Logotipo

Es un signo gráfico que identifica a una persona, producto o empresa es un ítems muy importante dentro de la organización ya que encierra la imagen de la Farmacia.

FARMACIA
"MI VIDA"

Figura 1. Logotipo
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

2.03.04.03 Iso tipo

Parte simbólica de la Marca en la cual Iso significa igual es decir se trata de que se equipare a la realidad.

El Iso tipo de la farmacia está representado por un hombre y una mujer que a ambos les une un fonendoscopio que representa la Salud.

Figura 2.Isotipo
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

2.03.04.05 Eslogan

Frase que acompaña a la marca y que trata de trasladarse al cliente o usuario y describe el beneficio que ofrece la marca.

Por que mi vida y tu vida IMPORTAN!!

Figura 3. Eslogan
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

2.03.04.06 Imago tipo y Eslogan

Es un conjunto iónico textual en los cuales los textos y simboles se encuentran claramente diferenciados.

FARMACIA "MI VIDA"

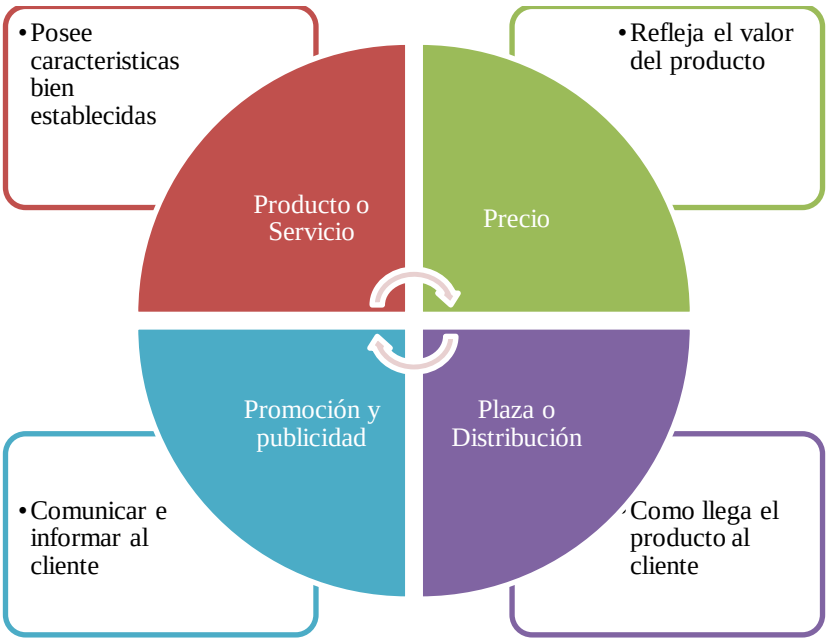
Porque tu vida y mi vida importan!!

Figura 4.Iso tipo y Eslogan
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

2.03.04.07 Marketing Mix: La 4 P del Marketing

El marketing es una técnica que busca llamar la atención y a largo plazo fidelizar a los clientes, el Marketing Mix es parte del marketing que es un conjunto de elementos que influyen en la decisión del Cliente.

Cuadro 7.
Marketing Mix



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: http://robertoespinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/

✓ ***Producto***

Los productos que se expenderán en la Farmacia "Mi Vida" son los siguientes:

- Medicamentos de mayor Rotación

Cuadro 8.
Medicamentos de mayor Rotación

Antibióticos	AINES	Vitaminas
Hormonas Sexuales	Cardiovasculares	Hipoglucemiantes Antigripales
Antihistamínicos	Mucolíticos o Antitusígenos	Antiparasitarios
Antimicóticos	Dermatológicos	Oftalmológicos
Diuréticos	Inductores del Sueño	Hipolipemiantes

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Farmacia Cuz Azul

- Productos de aseo personal y Cosméticos
- Productos para bebe
- Insumos

✓ ***Precio***

Los precio de expendio de todos los productos farmacéuticos se realizada apegados a lo que dicta el Consejo Nacional de Salud que se encuentra en el listado de precio unitario y por caja.

El resto de productos se lo venderá a precio de mercado,

- ***Plaza o Distribución***

La distribución se lo realizara en la parroquia de Guamani barrio Matilde Álvarez calle E58 frente al Nuevo terminal Sur- Ecovia , en el sector se encuentran varias instituciones educativas que ayudaran a aumentar la rentabilidad de la farmacia.

- ***Promoción / Publicidad***

La estrategia que se utilizada es a:

- Corto Plazo:
  - Inauguración donde se regalara globos y esferos personalizados
- Mediano Plazo:
  - Por la Compra de más de 20 $ se les regala un llavero personalizado cada fin de mes.
  - Todos los días festivos los clientes que compren ese día participaran en el sorteo de un vaso personalizado.
- Largo Plazo:
  - Fidelización mediante descuentos exclusivos

Figura 5. Globo personalizado con el Nombre la Farmacia
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

Figura 6. Esferos personalizados con el Logo de la Farmacia
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

Figura 7. Llaveros personalizados con el Logo de la Farmacia
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

Figura 8.Vasos personalizados con el Logo de la Farmacia
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

2.04 ANALISIS FODA

La importancia del análisis FODA, radica en conformar un cuadro de la situación actual o real de factores que impactaran interna y externamente en la realización del proyecto. Tiene un costo reducido y es fácil de comprender.

Interna: Elementos internos en los cuales se tiene un grado de control.

- ✓ Fortaleza: Parte positiva del proyecto
- ✓ Debilidades: Aspectos internos que afectan el desempeño del proyecto.

Externa: Factores que no dependen de la empresa, mirando las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe afrontar el negocio.

- ✓ Oportunidades: Se encuentran en áreas que generan altos desempeños.
- ✓ Amenazas: Áreas donde la empresa encuentra dificultad para alcanzar altos niveles de desempeño

Cuadro 9.
Análisis FODA
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Análisis situacional

MATRIZ MEFI

Matriz donde se analizan las fortalezas y debilidades de la organización.

Metodología para la realización de las matrices MEFI y MEFE:

- ✓ Se asignan factores para la MEFI(Fortalezas y debilidades) y para la MEFE(Oportunidades y amenazas)
- ✓ Asignar un peso relativo a cada factor de 0.0 (No importante) hasta 1.0 (Muy importante). La suma de F+D=1.00 y O+A=1.00
- ✓ El peso Ponderado es la multiplicación del peso y la califica.
- ✓ A cada factor se le asigna una calificación del 1 al 4 se considera la siguiente escala:
  - 4 La respuesta es superior
  - 3 La respuesta está por encima del promedio.

- 2 La respuesta es promedio
- 1 La respuesta es pobre

✓ Para determinar el peso ponderado tenemos que multiplicar el peso por la calificación.

✓ Sumar el peso ponderado de toda la Matriz

Cuadro 10.
Matriz MEFI

FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADA
Conocimientos Administrativos y operativos de una Farmacia	0.20	4	0.80
Técnicas de marketing	0.10	4	0.40
Cumplimiento de los reglamentos y leyes de las Farmacias	0.10	3	0.30
Ubicación	0.30	4	1.2
Gran afluencia de personas por la ubicación del Nuevo Terminal Sur- Ecovia	0.30	4	1.2
SUBTOTAL			3.9
DEDILIDADES			

La Farmacia no es conocida por los habitantes por ser un negocio nuevo	0.40	4	0.16
Escases de experiencia por parte del administrador	0.20	2	0.40
Espacio físico limitado	0.10	2	0.20
Financiamiento insuficiente	0.30	3	0.90
SUBTOTAL			1.66
TOTAL			5.56

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Análisis Situacional

Análisis

La ponderación del total da un resultado de 5.56, la ponderación de las fortalezas es mayor con un valor de 3.90 y las debilidades un 1.66. Llegando a la conclusión que nuestro proyecto tiene más fortalezas que debilidades. Las fortalezas que más nos ayudan es tener conocimientos administrativos y operativos de las farmacias y conocer las técnicas de marketing.

MATRIZ MEFE

Matriz donde se analizan y se evalúan a cada oportunidad y amenaza

Cuadro 11.
Matriz MEFE

OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADA
Cerca del Nuevo Terminal Sur-Ecovia, Institución y colegio y del sub centro de Salud	0.40	4	1.60

Inexistencia de productos sustitutos	0.10	2	0.20
Disminución de la inflación	0.10	2	0.20
Crecimiento de la población económicamente activa(PEA)	0.20	4	0.80
Cupos por parte del ARCSA	0.20	4	0.80
		SUBTOTAL	3.60
AMANEZAS			
Incremento de la tasa de interés Activa	0.50	4	0.20
Mayor índice de desempleo	0.20	2	0.40
No tener variedad de proveedores en los primeros meses de apertura de la farmacias	0.15		
Incremento de precio por parte de los proveedores	0.15	2	0.60
		SUBTOTAL	1.20
TOTAL			3.8

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Análisis Situacional

Análisis

El resultado de esta Matriz es de 3.8 el valor ponderado de las Oportunidades es de 3.60 y de las amenazas 1.20. Llegando a la conclusión que las amenazas se están haciendo un lado para concentrarnos en las oportunidades que nos ofrecen el ambiente externos.

MATRIZ MAFE

Matriz Analítica de formación de Estrategias (MAFE), en esta matriz tenemos que buscar las estrategias FO (Fortalezas y oportunidades), DO(Debilidades y Oportunidades),FA(Fortalezas y Amenazas) y DA(Debilidades y Amenazas).

Cuadro 12.
Matriz MAFE

MATRIZ MAFE	FORTALEZAS 1. Conocimientos Administrativos y operativos de una Farmacia 2. Técnicas de marketing 3. Cumplimiento de los reglamentos y leyes de las Farmacias 4. Ubicación 5. Gran afluencia de personas por la ubicación del Nuevo Terminal Sur-Ecovia	DEBILIDADES 1. La Farmacia no es conocida por los habitantes por ser un negocio nuevo 2. Escases de experiencia por parte del administrador 3. Espacio físico limitado para tecnología y seguridad 4. Financiamiento insuficiente
OPORTUNIDADES 1. Cerca del Nuevo Terminal Sur-Ecovia, Institución y colegio y del sub centro de Salud 2. Inexistencia de productos sustitutos 3. Disminución de la inflación 4. Crecimiento de la población económicamente activa(PEA)	FO • Promociones mediante volantes a los habitantes del sector en los que informen las promociones y de la farmacia(F2,O1) • Realizar un análisis de los productos sustitutos que más se comercializan en el sector.(D1,O2) • Adquirir un porcentaje de los productos sustitutos más comercializados (D1, O2)	DO • Realizar un estudio para la realización de un plan de marketing para atraer clientes potenciales a la farmacia y fidelizarlos(D41,O1) • Capacitarnos sobre el Marketing digital para hacernos conocer y promocionar a nuestra farmacia (F1,05)

AMENAZAS	FA	DA
1. Incremento de la tasa de interés Activa 2. Mayor índice de desempleo 3. No poseer varios proveedores en los primeros meses de apertura de la Farmacia 4. Incremento de precio por parte de los proveedores	Realizar una alianza con los proveedores para que no se dé el aumento de precio al inicio de la creación de la farmacia(F3, A3)	• Realizar un préstamo a corto plazo para que el mismo no se cobre un interés elevado(F4,A1) • Capacitación con personas pertinentes para adquirir mayor experiencia y cómo manejar a los proveedores(D2,A3)

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Análisis Situacional

Análisis:

Las mejores estrategias que podemos aplicar son:

- Promociones mediante volantes a los habitantes del sector en los que informen las promociones y de la farmacia(F2,O1)
- Realizar un análisis de los productos sustitutos que más se comercializan en el sector.(D1,O2)
- Adquirir un porcentaje de los productos sustitutos más comercializados (D1, O2)
- Plan de marketing para atraer clientes potenciales a la farmacia y fidelizarlos(D41,O1)
- Capacitarnos sobre el Marketing digital para hacernos conocer y promocionar a nuestra farmacia (F1,05)

- Realizar una alianza con los proveedores para que no se dé el aumento de precio al inicio de la creación de la farmacia(F3, A3
- Realizar un préstamo a corto plazo para que el mismo no se cobre un interés elevado(F4,A1)
- Capacitación con personas pertinentes para adquirir mayor experiencia y cómo manejar a los proveedores(D2,A3)

CAPÍTULO III

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

El análisis del consumidor es importante en el ámbito de negocios ya que permite conocer al consumidor para lograr los objetivos de marketing en la actualidad encontramos mercados muy dinámico y competitivos todo esto con lleva a los mercado lograr estimular la mente del cliente para que su decisión sea sobre el producto o servicio que se expende. (Corona, 2012)

El análisis del consumidor se realiza a las 1107 familias de la Parroquia Guamaní barrio Matilde Álvarez y a los 180 000 usuarios que ocupan la nueva terminal Sur- Ecovia

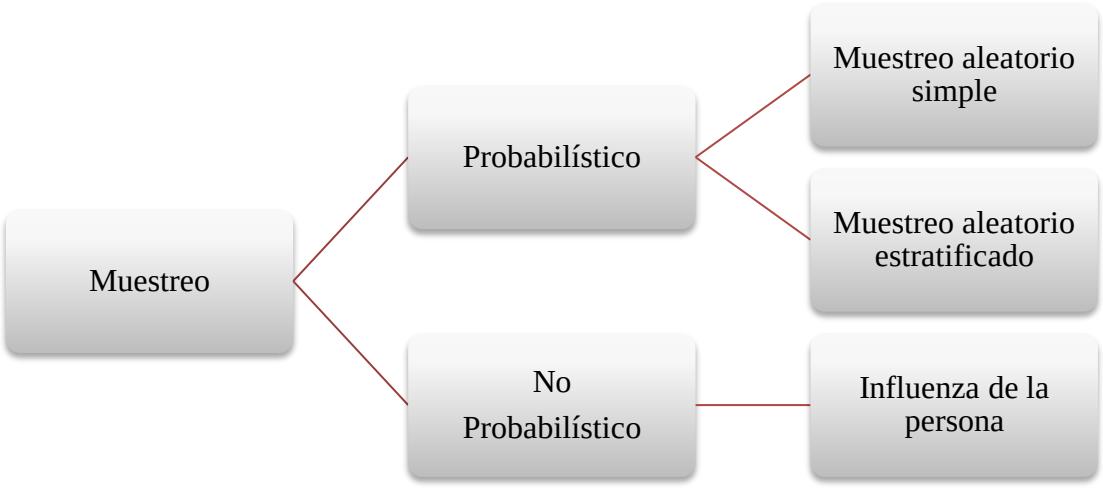
3.01.01 Determinación de la población y muestra

La mejor alternativa seria el estudiar a todo la población o Universo (Totalidad de un grupo de elementos), pero esto resulta imposible ya que supone un costo económico muy alto para la realización del proyecto, por lo tanto se toma una muestra el cual es un subconjunto del Universo, la muestra elegida debe ser representativa y debe tener concordancia con el tema. (Bolaños, 2016)

3.01.01.01 Muestreo

El muestreo es una técnica utilizada en la sección de una muestra a partir de la Población o Universo.

Cuadro 13.
Muestreo



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Muestra

Para el proyecto se utilizara el muestreo aleatorio simple en cual intervienen todos los individuos y tienen la misma probabilidad de ser seleccionados.

El mismo que cuenta con dos fórmulas:

- Muestra en Población infinita: Mayor a 30000 elementos
- Muestra en Población finita: Menor a 300000 y es la que se utilizara en el proyecto porque el número de habitantes de la Parroquia de Guamani, Barrio Matilde Álvarez es de 4184 personas.

3.01.01.02 Calculo de la muestra en Población finita

Cuadro 14.
Cálculo de la muestra

n= Número de población	

N= El tamaño de la población o Universo	$n=\frac{K^2.p.q.N}{e^2(N-1)+K^2.p.q}$
p= Probabilidad de éxito	
q= Probabilidad de Fracaso	
k(z)= Nivel de confianza	
e= Nivel de error muestral	

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

Tabla 9.
Nivel de confianza

K(Z)	1.15	1.28	1.44	1.65	1.96	2	2.58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95.5%	99%

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

El Nivel de confianza a utilizar será del 95%=1.96

Los datos que se utilizaran para el cálculo de la muestra son los siguientes:

Tabla 10.
Calculo de la Muestra

n=?	$n=\frac{1.96^2\times0.5\times0.5\times1107}{0.06^2(1107-1)+1.96^2\times0.5\times0.5}$
N= 1107	

p= 50%	$n=\frac{1063.1628}{4.942}$
q= 50%	$n=215.13$
k(z)= 1.96	$n=215$ Encuestas
e=6%	

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia

Las encuestas son aplicadas a 215 familias en la Parroquia Guamani, barrio Matilde Álvarez

3.01.02 Técnicas de obtención de información

La principal técnica de obtención de información es la encuesta método que más se utiliza en la investigación de mercado de la misma que se obtiene una amplia información.

La encuesta son entrevista a un gran número de personas mediante un cuestionario de preguntas prediseñada para la obtención de información que aporte un valor especifico al proyecto (Aledú, 2013)

La aplicación de las encuestas se realizó al barrio Matilde Álvarez específicamente en el Nuevo Terminal Sur- Ecovia, para determinar el requerimiento de la población, sector donde se implementara la Farmacia.

El modelo de la encuesta que se realizó a los consumidores es el siguiente:

Encuesta dirigida a los consumidores

El objetivo de la encuesta es conocer las preferencias de los productos farmacéuticos que se expenden en una farmacia.

Seleccione el ítem colocando una X

1. **¿Qué productos adquiere mayoritariamente en una farmacia?**

☐ Productos de higiene personal ☐ Productos para bebe ☐ Medicamentos
☐ Cosméticos ☐ Productos Naturales

2. **¿Al momento de comprar producto de higiene personal y cosméticos, donde prefiere comprar?**

☐ Tienda ☐ Farmacia ☐ Comisariato ☐ Mercado

3. **¿Al realizar una compra en una Farmacia que le atrae más?**

☐ Calidad ☐ Precio ☐ Servicio recibido ☐ Stock ☐ Ubicación
☐ Promociones

4. **¿Cuál es la forma de pago en las compras que usted realiza en una Farmacia?**

☐ Efectivo ☐ Tarjeta de crédito

5. **¿Cuáles son los servicios que le gustaría recibir de una Farmacia?**

☐ Jornadas médicas ☐ Días de promoción ☐ Entrega a domicilio

6. **¿Se encuentra satisfecho con el servicio que recibe de las Farmacias del Sector?**

☐ SI ☐ NO

7. **¿Le gustaría tener una Farmacia cerca de la Nueva Terminal Sur-Ecovia?**

☐ SI ☐ NO

8. **¿Qué horarios le gustaría que atendiera una farmacia?**

De lunes a Viernes de 8am a 10 pm	
Todos los días de 8: am a 8pm	
Todos los días de 8am a 10 pm	
Todos los días de 9am a 00:00 am incluido feriados	

9. ¿Cuánto consume mensualmente en una farmacia?

☐ 0 a 3 dólares ☐ 4 a 10 dólares ☐ 11 a 20 dólares ☐ 21 a 30 dólares

☐ De 31 a 40 dólares

10. ¿Qué medicamentos consume usted?

☐ Medicamentos Genéricos ☐ Medicamentos de Marcas

☺GRACIAS POR SU COLABORACIÓN ☺

3.01.03 Análisis de la información

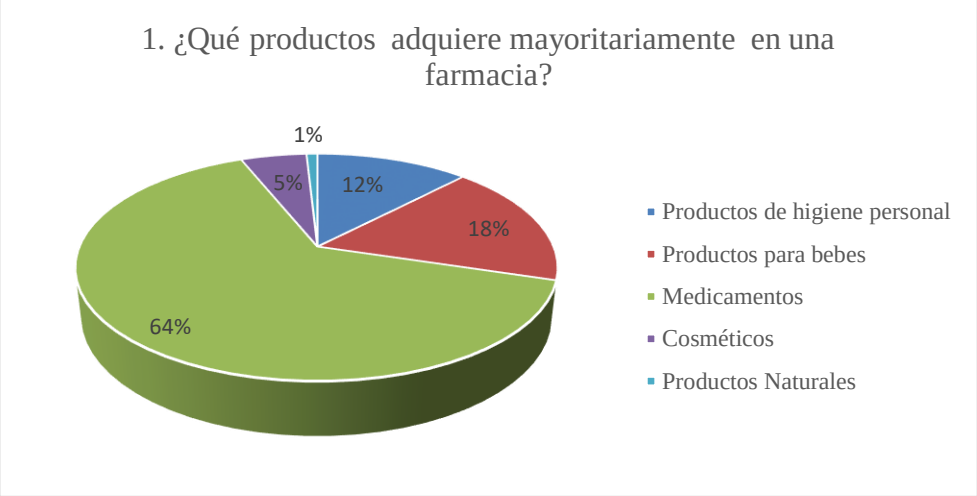
Luego de encuestar a 215 familias de la Parroquia de Guamani- Barrio Matilde Álvarez se obtiene los siguientes resultados:

Pregunta N^{O} 1

Tabla 11.
¿Qué productos adquiere mayoritariamente en una farmacia?

PREGUNTA 1		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
Productos de higiene personal	28	12,23
Productos para bebes	40	17,47
Medicamentos	147	64,19
Cosméticos	12	5,24
Productos Naturales	2	0,87
TOTAL	229	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 9.Pregunta 1
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

Se puede observar que un 64% de la población de la Parroquia de Guamani, barrio Matilde Álvarez adquiere más medicamentos siendo el rubro de más demanda por la población y debemos tomar en cuenta que un 18% adquiere productos para bebes, refiriéndonos a los productos de bebes esto lo debemos tomar más en cuenta para implantar en la farmacia ya que nos ayudara a aumentar la rentabilidad de la Farmacia.

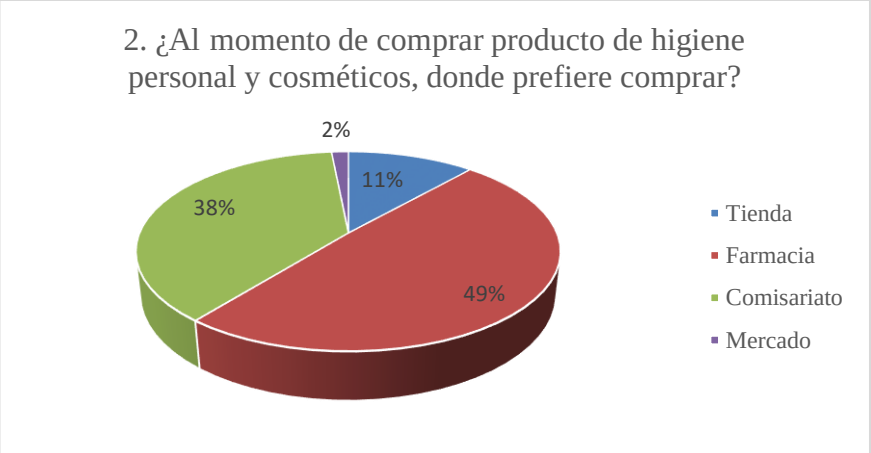
Como último Descartamos a los productos sustitos ya que solo un 2 % de los demandantes adquieren productos naturales.

Pregunta N^{O} 2

Tabla 12.
¿Al momento de comprar productos de higiene personal y cosméticos, donde prefiere comprar?

PREGUNTA 2		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
Tienda	30	11,54
Farmacia	128	49,23
Comisariato	98	37,69
Mercado	4	1,54
TOTAL	260	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 10. Pregunta 2
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

A través de las encuestas se obtiene que un 49% de los consumidores adquieren sus productos de higiene en la farmacia esto nos indica que debemos implementar un stock variado de productos de higiene personal Como productos de higiene personal en entiende jabones, shampoo, talcos, quita esmaltes etc. Y un 38 % lo realiza en los comisariatos.

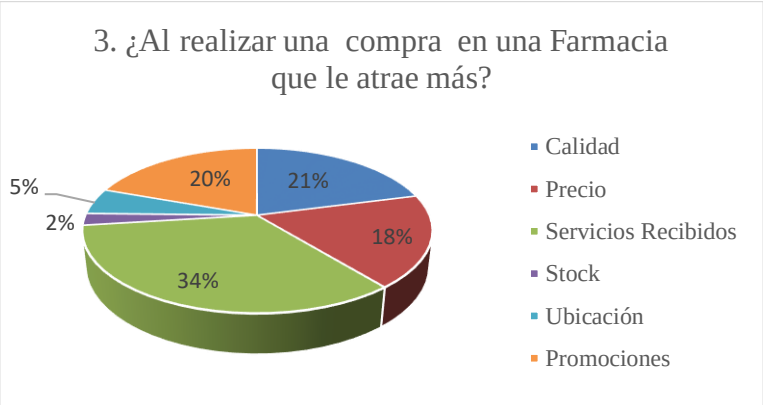
Pregunta Nº3

Tabla 13.
¿Al realizar una compra en una Farmacia que le atrae más?

PREGUNTA 3		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**

Calidad	45	20,93
Precio	39	18,14
Servicios Recibidos	73	33,95
Stock	5	2,33
Ubicación	11	5,12
Promociones	42	19,53
TOTAL	215	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 11.Pregunta 3
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

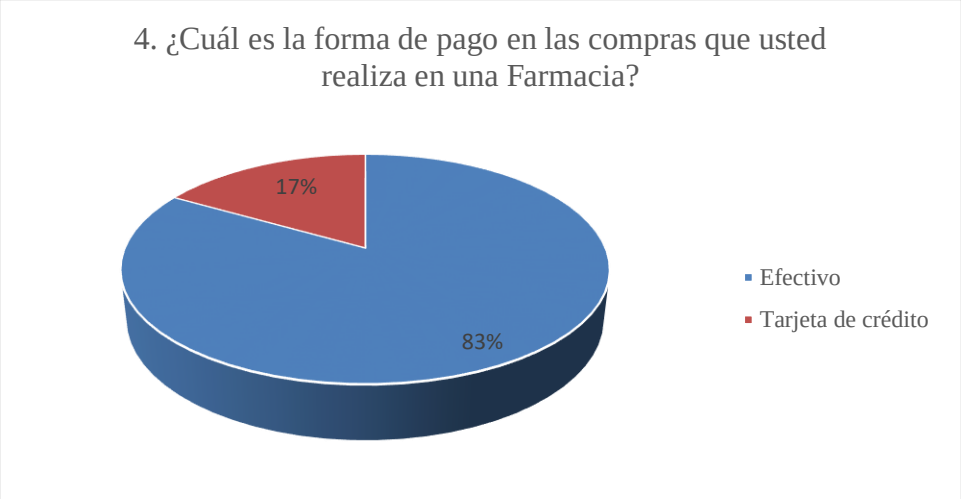
Un 34%de los encuestados al adquirir sus productos lo que más le atrae es los servicios recibidos es decir que nuestra farmacia debe de tomar muy en cuenta que a los clientes o usuarios se les trate con amabilidad y paciencia, 21% la calidad ,20% dice que le importa las promociones y 18% Precio. Llegando a la conclusión que a los demandantes lo que más les importa es satisfacer sus necesidades recibiendo por parte del dependiente un buen servicio y que los productos que adquieran sean de buena calidad y que siempre tengan promociones.

Pregunta Nº4

Tabla 14.
¿Cuál es la forma de pago en las compras que usted realiza en una Farmacia?

PREGUNTA 4		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
Efectivo	179	83,26
Tarjeta de crédito	36	16,74
TOTAL	215	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 12. Pregunta 4
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

Un 83% de las familias encuestada al realizar una compra en una farmacia lo pagan en efectivo y un 17 % lo realiza con una tarjeta de crédito. Sería importante satisfacer la necesidad de ese 17% de las familias y para esto se adquiría un DATAFASE.

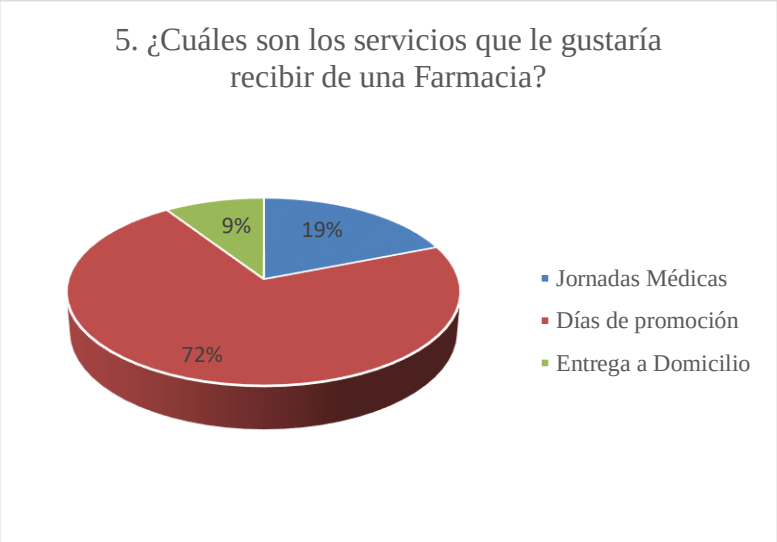
Pregunta N^{O} 5

Tabla 15.
¿Cuáles son los servicios que le gustaría recibir de una Farmacia?

PREGUNTA 5		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
Jornadas Médicas	41	19,07

Días de promoción	154	71,63
Entrega a Domicilio	20	9,30
TOTAL	215	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 13. Pregunta 5
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

De los ítems expuestos las familias prefieren recibir días de promoción en un 72%, esto nos ayuda a buscar a las distribuidoras que más beneficios den a la farmacia y a la farmacia planificar, organizar e implantar los días de promoción pero sin que afecta el beneficio económico para la misma.

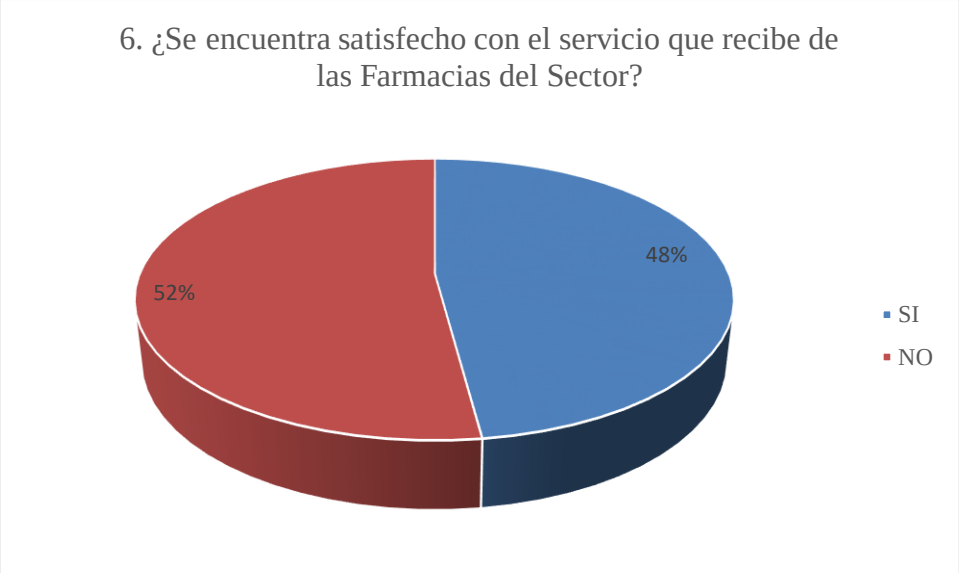
Pregunta N^{O} 6

Tabla 16.
¿Se encuentra satisfecho con el servicio que recibe de las Farmacias del Sector?

PREGUNTA 6		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
SI	103	47,91
NO	112	52,09

TOTAL	215	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 14. Pregunta 6
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

Un 52% de familias están insatisfechos con el servicio que recibe y un 48% está satisfecho existe una variación del 4% que no es muy considerable. Pero al momento de realizar las encuestas algunos de los encuestados supieron manifestar que están satisfechos pero lo que a ellos más les causa dificultad es no contar con una farmacia cerca al nuevo terminal Sur- Ecovía.

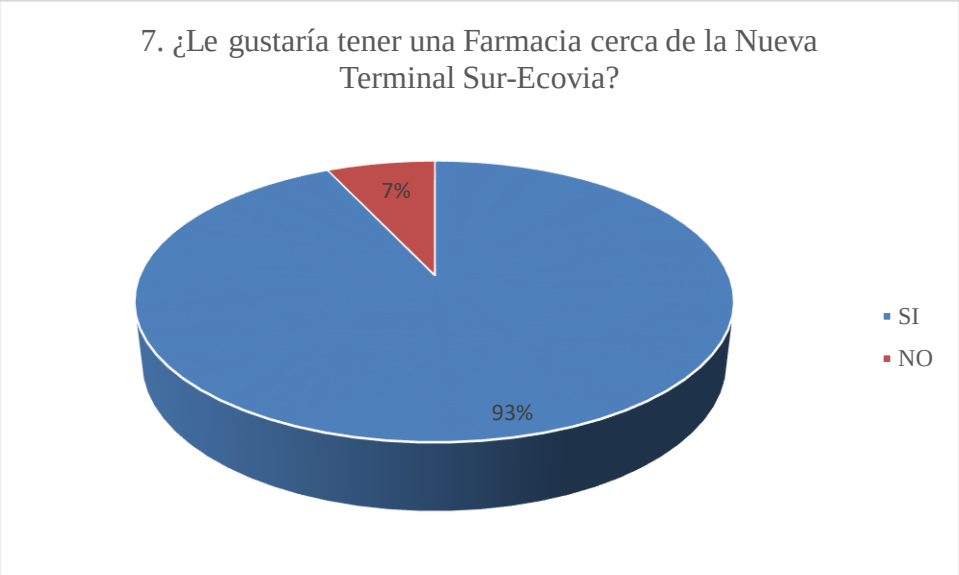
Pregunta N^{O} 7

Tabla 17.
¿Le gustaría tener una farmacia cerca del Nuevo Terminal Sur- Ecovia?

PREGUNTA 7		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
SI	200	93,02

NO	15	6,98
TOTAL	215	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 15.Pregunta 7
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

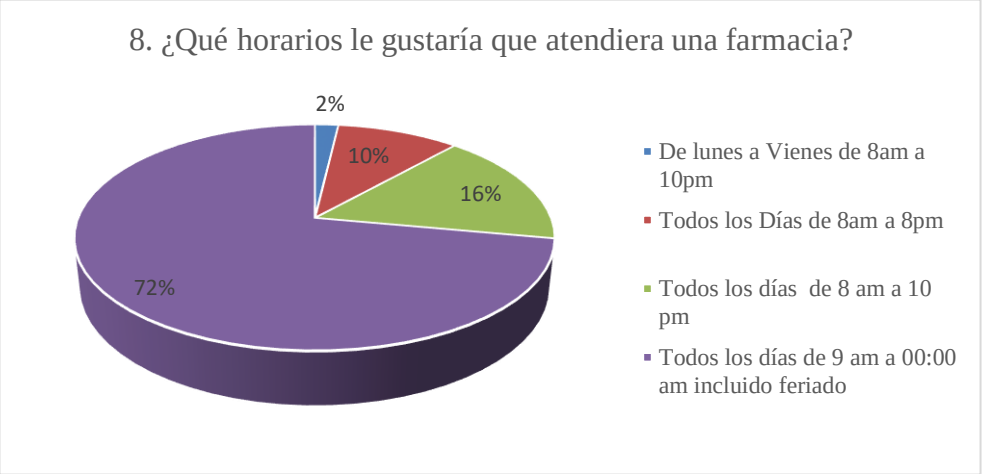
Un 93% de los demandantes sienten la necesidad que exista una farmacia cercana a la Nueva Terminal Sur- Ecovía, si bien un 7% no está de acuerdo talvez es porque no son del sector y no sienten la necesidad del barrio Matilde Álvarez. Refiriéndose al 93% es importante satisfacer sus necesidades y es a este porcentaje que se lo podría considerar una demanda insatisfecha que puede cubrir nuestro proyecto.

Pregunta N^{O} 8

Tabla 18.
¿Qué horario le gustaría que atendiera una farmacia?

PREGUNTA 8		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
De lunes a Vienes de 8am a 10pm	4	1,86
Todos los Días de 8am a 8pm	21	9,77
Todos los días de 8 am a 10 pm	35	16,28
Todos los días de 9 am a 00:00 am incluido feriado	155	72,09
TOTAL	215	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 16. Pregunta 8
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

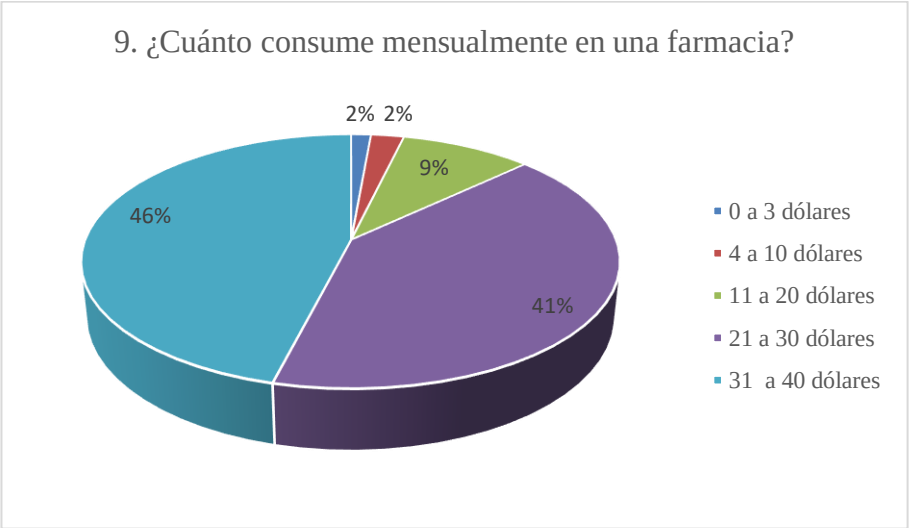
La pregunta 9 esta direcciona a conocer el horario que les gustaría a los posibles clientes o usuarios un 72% de la población les gustaría que la farmacia atendiera de 9 de la mañana hasta las 00:00am, incluido feriados. La farmacia va a tomar esto dato para satisfacer las necesidades de las familias ya que en la noche es cuando más se movilizan las personas y a esas horas ya no encuentran ninguna farmacia abierta y en feriados algunas tienen a cerrar.

Pregunta N^{O} 9

Tabla 19.
¿Cuánto consume mensualmente en una Farmacia?

PREGUNTA 9		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
0 a 3 dólares	3	1,40
4 a 10 dólares	5	2,33
11 a 20 dólares	20	9,30
21 a 30 dólares	88	40,93
31 a 40 dólares	99	46,05
TOTAL	215	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 17.Pregunta 9
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

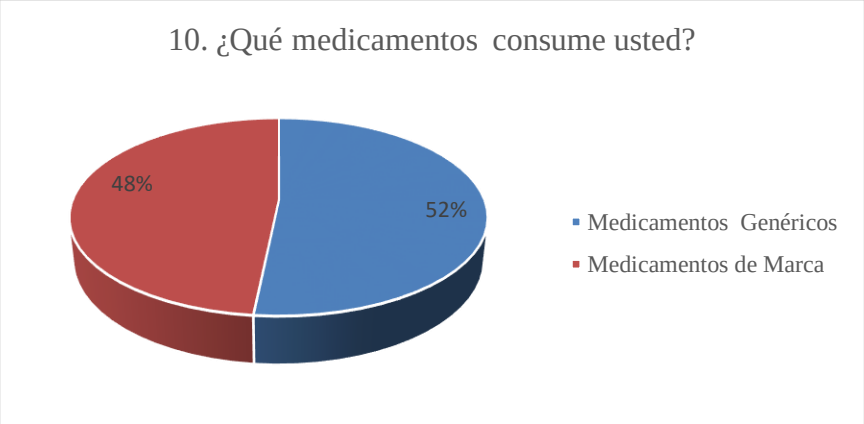
La población del barrio Matilde Álvarez, responde con un 46% que cancela por sus productos de 31 a 40 dólares mensualmente en una farmacia y con un 41% de 21 a 30 dólares. Relacionando con la pregunta uno de la encuesta realizada parte del 46% los demandantes lo gastan en medicación.

Pregunta N^{O} 10

Tabla 20.
¿Qué medicamentos consume usted?

PREGUNTA 10		
ITEMS	**FRECUENCIA**	**%**
Medicamentos Genéricos	111	51,63
Medicamentos de Marca	104	48,37
TOTAL	215	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuentes: Investigación propia



Gráfica 18.Pregunta 10
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Análisis

La pregunta 10 hace referencia a que clase de medicamentos consume más las familias del sector da como resultado que un 52% de la población adquiere medicamentos de marca y un 48 % medicamentos genéricos existe una diferencia del 4 %. Al preferir más los medicamentos de marca esto da como resultado más rentabilidad ya que los mismos tienen un precio más elevado.

Análisis General

Los datos obtenidos son de las 215 familias de la Parroquia de Guamaní, Barrio Matilde Álvarez y de la población que ocupa el servicio de transporte del nuevo terminal Sur – Ecovía.

Se obtiene como resultado que un 64% de los demandantes adquieren mayoritariamente medicamentos, esto conlleva a manejar un stock variado de productos farmacéuticos y añadiendo una oferta variada de productos para bebes. Y se confirma la importancia de tener una provisión de productos de higiene personal y cosméticos en el establecimiento.

La pregunta 6 y 7 tiene como objetivo obtener la demanda potencial insatisfecha, tenemos como resultado que un 52.09% no se encuentra satisfechas con el servicio recibido en las farmacias aledañas y 93.02% le gustaría la creación de una farmacia cerca del nuevo terminal Sur- Ecovía.

Relacionando la pregunta 3 y 5 se obtiene como resultado que a los demandantes les atrae más los servicios recibidos y los servicios que les gustaría recibir en un porcentaje más alto son los días de promoción.

Con los resultados obtenidos de la pregunta 9 se pretende obtener la cantidad monetaria promedio que los consumidores gastan en la compra de productos en una farmacia al mes.

3.02 OFERTA

Actividad en la cual los vendedores quieren y pueden vender al mercado ya sean productos o servicios. (Hontaños, 2009).

La competencia directa de la farmacia es:

- Farmacia Q`Farmacia Nº4: Se encuentra a 3 cuadras del lugar óptimo de la Farmacia "Mi Vida"
- Farmacia CRUZ AZUL: Se ubica a 4 Cuadras del lugar donde se implantara el proyecto.

Se analizara tres aspectos importantes de las Farmacias mencionadas anteriormente:

- ✓ Oferta Histórica
- ✓ Oferta Actual
- ✓ Oferta Proyectada

3.02.01 Oferta histórica

FARMACIA Q`FARMACIA NO4

Se encuentra brindando sus servicios desde Octubre del 2014. Para calcular la Oferta Histórica se tomara en cuenta los años 2015 y 2016 los valores se encuentran registrados en el Sistema de la Farmacia.

Tabla 21.
Oferta histórica de la Farmacia Q´Farmacia N 4

Oferta histórica de la Farmacia Q´Farmacia N 4	
Años	**Ventas Históricas**
2015	39600,00
2016	28800,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia Q`Farmacia NO4

En las ventas de los dos últimos años de la farmacia se observa una variación del -27.27debido al cambio de la farmacia ya que antes se ubicaba en la transversal que se une a la Av. Maldonado y en la actualidad se localiza en la diagonal del mismo lugar.

FARMACIA CRUZ AZUL

La Farmacia se encuentra en el mercado ya 6 años, los datos fueron proporcionados por el sistema NEPTUNO: Gestión de punto de venta, un sistema que manejan las cadenas de Cruz Azul.

Tabla 22.
Oferta Histórica de la Farmacia Cruz Azul

AÑOS	2012	2013	2014	2015	2016
Enero	15716,63	11744,18	15512,12	10443,42	10736,11
Febrero	14833,81	10348,15	16123,5	10070,51	10586,54
Marzo	14265,49	10518,07	13485,3	10397,93	9799,45
Abril	15195,03	16921,09	16451,86	10341,74	10496,1
Mayo	15963,66	15370,43	18882	10547,3	11292,11
Junio	15057,53	14858,34	16627,25	10443,3	10490,08
Julio	13915,39	17296,92	11675,57	10474,54	10380
Agosto	14425,04	12413,01	16567,31	10777,2	10107,78
Septiembre	15192,71	17476,73	17208,78	10389,98	10782
Octubre	16949,02	17232	18997,28	10585,53	10226,08
Noviembre	15889,54	15554,94	18330,93	10633,44	9095,93
Diciembre	16224,05	15165,54	12443,42	10045,82	9160,71
SUMA	183627,9	174899,4	192305,32	125150,71	123152,89
PROMEDIO	15302,33	14574,95	16025,4433	10429,2258	10262,7408

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Sistema NEPTUNO, de la Farmacia Cruz Azul

3.02.02 Oferta Actual

FARMACIA Q`FARMACIA N^{O}4

Para calcular el promedio de ventas diarias se realiza una entrevista directa diaria de lunes a sábado con la dueña de la farmacia Q`Farmacia N^{O}4, para obtener los datos de las ventas.

Oferta Actual de la Farmacia Q´**Farmacia N 4**	
Días	**Ventas Diarias**
Lunes	70,50
Martes	75,90
Miercoles	80,85
Jueves	90,25
Viernes	95,05
Sabado	100,73
SUMA	513,28
Promedio	85,55

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia Q`Farmacia N^{O}4

La venta promedio diaria de la Farmacia Q`Farmacia N^{O}4 es de 85.54$, considerando que atienden de lunes a sábados. Mensualmente se vende 2224.04$ y la venta anual es de 26688.48$.

FARMACIA CRUZ AZUL

Los datos se obtienen del sistema utilizado por la Farmacia Cruz Azul, nos indica que en el mes de Enero se vendió 10133.84$. Para obtener las ventas diarias se lo divide para 30 que es el promedio de días dando así el valor de 377.79 $ se vende al día y para obtener el valor anual del 2017 de multiplica por 12 meses que tiene el año se obtiene el valor de 121606.08$ se venderán en el año 2017.

Tabla 23.
Oferta Actual de la Farmacia Cruz Azul

DIARIO	MENSUAL	ANUAL

337,79	10133,84	121606,08

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Sistema NEPTUNO, de la Farmacia Cruz Azul.

3.02.03 Oferta Proyectada

El objetivo de la oferta proyectada es conocer cuánto venderá la Farmacia en los siguientes 5 años. Para calcular la proyección se utiliza la siguiente formula:

Tabla 24.
Formulas de la oferta Proyectada

Cn= Oferta Proyectada	$Cn = Co\ (1+i)^n$
Co= Oferta actual	
i= Promedio de los porcentajes de variación del PIB de sector salud	
n= Tiempo	

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Folleto de Estadística

FARMACIA Q´FARMACIA N^{O}4

Desarrollando la formula se obtiene la oferta proyectada del 2018 hasta el 2022 de la Farmacia Q`Farmacia N^{O}4.

Tabla 25.
Desarrollo de la Oferta proyectada

C2018=?	**C2018= 26688.48(1+0.077)^{1}**
Co= 26688.48	

i = 0.077

PIB DEL SECTOR SALUD	
Año	**%**
2011	**5,915**
2012	**6,479**
2013	**7,287**
2014	**9,161**
2015	**9,66**
Suma	**38,502**
Promedio	**7,7004**
	0,077004

n = 1 para el año 2017

n = 2 para el año 2018

n = 3 para el año 2019

n = 4 para el año 2020

n = 5 para el año 2021

C2018=28743.49$

C2019= 26688.48(1+0.077)^2

C2019=30956,74$

C2020= 26688.48(1+0.077)^3

C2020=33340,41$

C2021= 26688.48(1+0.077)^4

C2021=35907,62$

C2022= 26688.48(1+0.077)^5

C2022=38672,50$

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia Q`Farmacia N^{O}4

Tabla 26.
Ventas proyectadas desde el 2018 al 2022

Años	Ventas Proyectas
2018	28743,49
2019	30956,74
2020	33340,41
2021	35907,62
2022	38672,50

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia Q`Farmacia N^{O}4

FARMACIA CRUZ AZUL

Oferta proyectada de la farmacia Cruz Azul desde el año 2018 al 2022.

Tabla 27.
Ventas Proyectadas

C2018=?	
C2017= 121606.08	**C2018**=121606.08 **(1+0.077)^1**
i = 0.077	C2018=130969.75$
n = 1 para el año 2017 n = 2 para el año 2018 n = 3 para el año 2019 n = 4 para el año 2020 n = 5 para el año 2021	**C2019=** 121606.08 **(1+0.077)^2** C2019=141054.42$ **C2020=** 121606.08 **(1+0.077)^3** C2020=151915.61$ **C2021=** 121606.08 **(1+0.077)^4** C2021=163613.11$ **C2022=** 121606.08 **(1+0.077)^5** C2022=176211.32$

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia Cruz Azul

Tabla 28.
Ventas proyectadas desde el 2018 al 2022

AÑOS	VENTAS PROYECTADAS
2018	130969,75
2019	141054,42
2020	151915,61
2021	163613,11
2022	176211,32

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

3.02 Oferta de Productos Sustitutos

Los productos sustitutos en el proyecto son los Centros naturistas, encontramos dos centros naturistas en San Juan de Guamani, que tomaremos como referencia ya que es los más cercanos al lugar de implementación del proyecto.

- ✓ Centro Naturista "Renacer"
- ✓ Centro Naturista "Presente, pasado y futuro"

3.02.01 Oferta Histórica

La oferta histórica permite conocer las ventas de los años anteriores es importante tener datos de la cantidad que ofertan en los últimos cinco años los competidores de productos sustitutos.

Para calcular la oferta histórica se lo realiza con la siguiente Formula

Tabla 29.
Fórmula para calcular la oferta Histórica

Cn= Oferta Histórica	$Cn = \frac{Co}{1+i}$
C_o= Oferta del año posterior al año de cálculo	
i= Promedio de los porcentajes de variación del PIB del sector salud	

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

- ✓ Centro Naturista "Renacer", Se toma en cuenta que solo se tiene el dato del 2016 que es la cantidad de 14.400,00$, la información fue recopilada por una entrevista directa con el dueño del establecimiento.

Tabla 30.
Oferta Histórica

Cn=?	$C2015 = \frac{14400}{1 + 0.0966} = 13131.49$
C_{2016}= 14400	$C2014 = \frac{13131.49}{1 + 0.09161} = 12029.47$
i(2015)= 0.0966 i(2014)=0.09161 i(2013)=0.07287 i(2012)=0.06479	$C2013 = \frac{12029.47}{1+0.07287} = 11212.42$ $C2012 = \frac{11212.42}{1 + 0.06479} = 10530.17$

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Tabla 31.
Ventas históricas Anuales

Años	Ventas Históricas Anuales
2012	10530,17
2013	11212,42
2014	12029,47
2015	13131,49
2016	14400,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Centro Naturista"Renacer"

- ✓ CENTRO NATURISTA “PRESENTE, PASADO Y FUTURO”: El centro naturista nos proporcionó datos anuales de las ventas promedio de los 2 años que se encuentran en el mercado y en sector de San José de Guamaní.

Tabla 32.
Ventas históricas

AÑOS	VENTAS HISTORICAS
2015	32400$
2016	31200$

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Centro Naturista “Presente, pasado y futuro”

3.02.02 Oferta Actual

- ✓ **Centro Naturista”Renacer”**

Se calcula la venta que realiza diariamente el Centro Naturista “Renacer”, son datos proporcionados por el dueño, estos datos los lleva en un cuaderno de contabilidad ya que no cuenta con ningún sistema.

Tabla 33.
Oferta Actual del Centro Naturista "Renacer"

Días	Ventas Diarias
Lunes	50,98
Martes	45,25
Miércoles	48,54
Jueves	51,78
Viernes	67,25
Sábado	70,87
SUMA	334,67

Promedio	55,78

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Centro Naturista"Renacer"

Análisis

Tomando en cuenta que el Centro Naturista atiende de lunes a sábado el establecimiento vende semanalmente 334.67$, mensualmente 1450.28$ y anualmente llegara a vender 17403.36$.

- ✓ **Centro Naturista "Presente, pasado y futuro"**

El establecimiento nos proporcionó información de las ventas del mes de enero y febrero, dando una sumatoria de 5790$ y un promedio de ventas de 2895 $ mensual y anualmente se venderá 34740$.

Tabla 34.
Oferta Actual del Centro Naturista "Presente, Pasado y Fututo"

ENERO	2850.00
FEBRERO	2940.00
SUMA	5790.00
PROMEDIO	2895.00
ANUAL	34740.00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Centro Naturista "Presente, pasado y futuro"

3.02.02Oferta Proyectada

Es el valor monetario que el centro Naturista ofrecerá a los consumidores en los próximos 5 años.

- ✓ **Centro Naturista"Renacer"**

Tabla 35.

Oferta Proyecta

C_{2018}=?	
C_{2017}= 17403.36	**$C2018= 17403.36 (1+0.077)^1$**
i = 0.077 Promedio de los porcentajes de variación del PIB del sector salud	C2018=18743.41$ **$C2019= 17403.36 (1+0.077)^2$**
n = 1 para el año 2017 n = 2 para el año 2018 n = 3 para el año 2019 n = 4 para el año 2020 n = 5 para el año 2021	C2019=20186.66$ **$C2020= 17403.36 (1+0.077)^3$** C2020=21741.03$ **$C2021= 17403.36 (1+0.077)^4$** C2021=23415.09$ **$C2022=17403.36 (1+0.077)^5$** C2022=25218.05$

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Centro Naturista"Renacer"

Tabla 36.
Oferta Proyectada del 2017 al 2022 del Centro "Naturista Renacer"

Años	Ventas Proyectadas
2018	18743,41
2019	20186,66
2020	21741,03
2021	23415,09
2022	25218,05

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Centro Naturista"Renacer"

- ✓ **Centro Naturista "Presente, pasado y futuro"**

Tabla 37.
Oferta Proyectada

C_{2018}=?	
C_{2017}= 34740	**$C2018= 34740 (1+0.077)^1$**

i = 0.077 Promedio de los porcentajes de variación del PIB del sector salud	C2018=37414.98$
n = 1 para el año 2017	**C2019= 34740 (1+0.077)^2**
n = 2 para el año 2018	C2019=40295.93$
n = 3 para el año 2019	**C2020= 34740 (1+0.077)^3**
n = 4 para el año 2020	C2020=43398.72$
n = 5 para el año 2021	**C2021= 34740 (1+0.077)^4**
	C2021=46740.42$
	C2022=34740 (1+0.077)^5
	C2022=50339.43$

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Centro Naturista "Presente, pasado y futuro"

Tabla 38.
Oferta Proyectada del Centro Naturista "Presente, Pasado y Futuro"

AÑOS	VENTAS PROYECTADAS
2018	37414,98
2019	40295,93
2020	43398,72
2021	46740,42
2022	50339,43

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Centro Naturista "Presente, pasado y futuro"

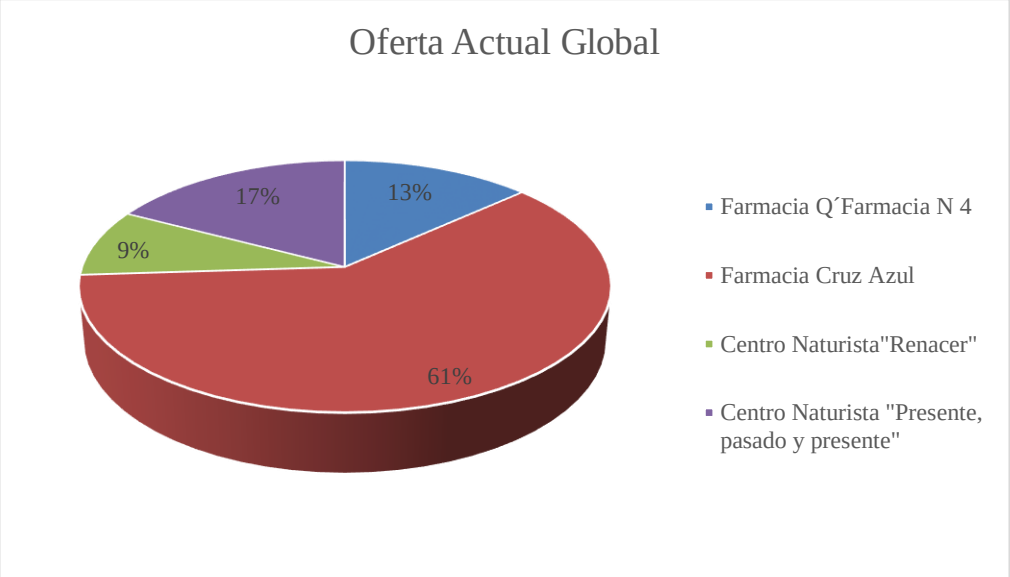
Oferta Global Actual: Para tener una visión clara de la oferta tanto directa como de los Productos sustitutos a continuación presentamos un gráfico correspondiente a la oferta actual.

Tabla 39.
Oferta Global Actual

Establecimiento	Ventas Actuales	Porcentaje
Farmacia Q´Farmacia N^O 4	26688,48	13,32
Farmacia Cruz Azul	121606,08	60,67

Centro Naturista"Renacer"	17403,36	8,68
Centro Naturista "Presente, pasado y presente"	34740,00	17,33
TOTAL	200437,92	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia Q`Farmacia N^{O}4, Cruz Azul, Centro Naturista"Renacer" y Centro Naturista "Presente, pasado y Futuro"



Gráfica 19.Oferta Global Actual
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia Q`Farmacia N^{O}4, Cruz Azul, Centro Naturista"Renacer" y Centro Naturista "Presente, pasado y Futuro"

Oferta global Proyectada: Se utiliza para tener una visión futura

Tabla 40.
Oferta Global proyectada para los 5 próximos años

Año	Farmacia Q´Farmacia N 4	Farmacia Cruz Azul	Centro Naturista "Renacer"	Centro Naturista" Presente, pasado y futuro"	TOTAL
2018	28743,49	130969,75	18743,41	37414,98	215871,63
2019	30956,74	141054,42	20186,66	40295,93	232493,75
2020	33340,41	151915,61	21741,03	43398,72	250395,77
2021	35907,62	163613,11	23415,09	46740,42	269676,24
2022	38672,50	176211,32	25218,05	50339,43	290441,30

Elaborado por: Jessica Ronquillo

Fuente: Investigación Propia

3.03 Demanda

Se define en un solo termino en si son los consumidores que adquieren productos o servicios.

3.03.01 Demanda Histórica

El cálculo de la demanda histórica es importante para tener datos de tendencias de años anteriores.

Para el cálculo de la demanda histórica se utiliza la siguiente formula:

Tabla 41.
Demanda Histórica

Cn= Demanda Histórica	$Cn = \frac{Co}{1+i}$
Co= Demanda del año posterior al año de cálculo	
i= Porcentaje de inflación más el crecimiento poblacional del año de calculo	

Años	Inflación	Tasa de crecimiento Poblacional	Total%
2012	4,16	1,61	5,77
2013	2,7	1,58	4,28
2014	3,67	1,56	5,23
2015	3,38	1,53	4,91
2016	1,12	1,56	2,68

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Cálculo de la Demanda Histórica:

Tabla 42.
Demanda Histórica

Cn=?	$C2016 = \frac{377398.44}{1 + 0.0268} = 367548.15$
C_o= 377398.44	

i(2016)= 0.0268 i(2015)=0.0491 i(2014)=0.0523 i(2013)=0.0428 i(2012)=0.0577	$C2015 = \frac{367548.15}{1+0.0491} = 350346.15$ $C2014 = \frac{350346.15}{1+0.0523} = 332933.72$ $C2013 = \frac{332933.72}{1+0.0428} = 319269.01$ $C2012 = \frac{319269.01}{1+0.0577} = 301852.14$

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Tabla 43.
Demanda Histórica

Año	Demanda Histórica
2012	367548,15
2013	350346,15
2014	332933,72
2015	319269,01
2016	301852,14

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: INEC

3.03.02Demanda Actual

Cantidad monetaria que los consumidores gastan en productos farmacéuticos, se lo calcula con los datos obtenidos de la pregunta 9 en la cual se les preguntaba cuál es el gasto promedio en sus compras en una farmacia.

Tabla 44.
Demanda Actual

Opciones	Promedio	Número de personas	Total
0 a 3 dólares	1,5	3	4,5
4 a 10 dólares	7	5	35
11 a 20 dólares	15,5	20	310
21 a 30 dólares	25,5	88	2244

31 a 40 dólares	35,5	99	3514,5
TOTAL EN PERSONAS		215	
		SUMA	6108
		CONSUMO MENSUAL	28,41

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Encuestas

Tabla 45.
Demanda Actual

Población	4184
Miembros por familia según el INEC	3.78
Número de familias	1107
Promedio de consumo mensual	$ 28.41
Demanda mensual	$ 31449.87
Demanda Anual	$ 377398.44

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Análisis

Teniendo en cuenta que la población total del barrio Matilde Álvarez es de 4184 esto se lo divide al 3.78 que es el promedio de personas que conforman una familia en el Ecuador, teniendo así 1107 familias en el sector. El promedio de consumo mensual de las familias es de 28.41 este dato se obtiene de las encuestas realizadas, la demanda mensual es de $ 31449.87 y anualmente la demanda es de $ 377398.44

3.03.03Demanda Proyectada

La demanda proyectada nos ayuda a saber la cantidad monetaria que comprara el consumidor en los próximos 5 años.

Tabla 46.
Demanda Proyectada

C_{2018}= Demanda Proyectada

C_{2017}= 377398.44

i= Promedio de la sumatoria de la inflación y la tasa de crecimiento poblacional

Años	Inflación	Tasa de crecimiento Poblacional	Total%
2012	4,16	1,61	5,77
2013	2,7	1,58	4,28
2014	3,67	1,56	5,23
2015	3,38	1,53	4,91
2016	1,12	1,56	2,68
		SUMATORIA	22.69
		PROMEDIO	4.588

n= Tiempo

n = 1 para el año 2018

n = 2 para el año 2019

n = 3 para el año 2020

n = 4 para el año 2021

n = 5 para el año 2022

$$Cn = Co\,(1+i)^n$$

$$\boldsymbol{C2018 = 377398.44(1 + 0.04588)^1}$$

$$C2018 = 394713.48$$

$$\boldsymbol{C2019 = 377398.44(1 + 0.04588)^2}$$

$$C2019 = 412822.93$$

$$\boldsymbol{C2020 = 377398.44(1 + 0.04588)^3}$$

$$C2020 = 431763.25$$

$$\boldsymbol{C2021 = 377398.44(1 + 0.04588)^4}$$

$$C2021 = 451572.55$$

$$\boldsymbol{C2022 = 377398.44(1 + 0.04588)^5}$$

$$C2022 = 472290.70$$

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia propia

Tabla 47.
Demanda Proyectada para los siguientes 5 años

Año	Demanda Proyectada
2018	394713,48
2019	412822,93
2020	431763,25

2021	451572,55
2022	472290,70

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: *INEC*

3.04 Balance Oferta- Demanda

El balance oferta y demanda es la diferencia que existe entre la oferta y la demanda, siempre que la demanda sea mayor que la oferta se puede considerar DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA. Y su valor es importante para calcular la factibilidad del proyecto (Lorenzo, 2014)

3.04.01 Balance Actual

El balance actual se lo obtiene restando la oferta de la demanda el resultado de esto es la demanda potencial insatisfecha de este valor se le extrae el 72.55%, este valor se lo obtiene de las preguntas 6 y 7 realizadas en las encuestas donde en la pregunta 6 se les encuesta si se encuentran satisfechos con los servicio que reciben en la farmacia de su sector un 52.09% se encuentra insatisfecho y la otra pregunta es si le gustaría que se creara una farmacia cerca del Nuevo Terminal Sur Ecovia un 93.02% está de acuerdo.

Tabla 48.
Obtención de la demanda potencial Insatisfecha

Año	Oferta	Demanda	Demanda Potencial Insatisfecha	Ventas Anuales
2017	200437,92	377398,44	-176960,52	128384,86

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: *Investigación propia*

3.04.02 Balance Proyectado

El Balance Proyectado se calcula restando la demanda proyectada de la oferta Global proyectada esto es igual a la Demanda Insatisfecha, de este valor se extrae el 72.55% para obtener las ventas proyectadas Anuales.

Tabla 49.
Balance proyectado para los próximos 5 años

Año	Oferta Global Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda insatisfecha proyectada	Valores anuales proyectadas
2018	215871,63	394713,48	-178841,85	129749,76
2019	232493,75	412822,93	-180329,18	130828,82
2020	250395,77	431763,25	-181367,48	131582,11
2021	269676,24	451572,55	-181896,31	131965,77
2022	290441,30	472290,70	-181849,40	131931,74

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: *Investigación propia*

CAPÍTULO IV

4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO

Consiste en definir la capacidad física o real de producción durante un tiempo determinado, se debe tomar en cuenta la naturaleza del proyecto. Se debe buscar un tamaño óptimo el cual asegure la más alta rentabilidad del proyecto. (Zuñiga, 2015)

Se toma en cuenta la relación reciproca que existe entre el tamaño y la demanda como son materia prima, tecnológica, equipos y financiamiento.

La importancia del proyecto está en determinar las especificaciones técnicas de los Activos fijos que son necesarios adquirir para el funcionamiento del establecimiento farmacéutico.

4.01.01 Capacidad instalada

El tamaño del proyecto se determina por la capacidad instalada que es la cantidad de producción o de prestación de servicio por unidad de tiempo. Se considera capacidad instalada al 100% de la capacidad total de la empresa.

La capacidad instalada del proyecto es la infraestructura de las áreas o instalaciones del local comercial.

El Local comercial para el establecimiento farmacéutico cuentas con las siguientes áreas:

- ✓ Área Administrativa
- ✓ Área de Recepción
- ✓ Área de Almacenamiento
- ✓ Área de Dispensación y Expendio

4.01.01.01 Área Administrativa

Cuadro 15.
Área Administrativa de la Farmacia

1. ÁREA ADMINISTRATIVA		
1.02 Área de archivo	Documentos legales	✓ Copia dela C.I. ✓ Papeleta de votación ✓ RUC ✓ Certificados ✓ Record Policial ✓ Certificado del CONCEP
	Documentos del personal	✓ Copias de las C.I. ✓ Contratos ✓ Carnet de salud ✓ Copias de los títulos de bachiller
	Documentos de la Farmacia	✓ Patente ✓ Plano 1-50 ✓ Permisos de apertura, funcionamiento, bomberos y medio ambiente. ✓ Nómina pagada al SRI
	Vademécum	
	Cuadro Nacional de medicamentos básicos(CNMB)	

1.03 Área de bibliografía	Ley Orgánica de salud
	Ley de estupefacientes y Psicotrópicos
	Farmacopeas USP

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Tnlga. Ma. Belén Ríos

4.01.01.02 Área Recepción

Cuadro 16.
Área de recepción de la Farmacia

2. ÁREA DE RECEPCIÓN	Verificación del medicamento solicitado y cantidad recibida.
2.01 Área de cuarentena	Área de productos que permanecen en estado de decisión.

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Tnlga. Ma. Belén Ríos

4.01.01.03 Área de Almacenamiento

Cuadro 17.
Área de almacenamiento

3. ÁREA DE ALMACENAMIENTO		
3.1 Área de productos controlados	✓ Estupefacientes	Sustancias naturales derivadas del opio
	✓ Psicotrópicos	Fármacos que corrigen trastornos o enfermedades que afectan al SNC
	✓ Precursores Químicos	Purificadores de drogas
	✓ Sustancias químicas especificas	Forman parte de un fármaco
3.02 Área de productos Refrigerados	✓ Vacunas	Producto biológico
	✓ Toxoide	Sustancia que produce inmunidad

3.03 Área de colirios	Medicamentos de uso tópico para enfermedades oculares
3.04 Área de productos Higroscópicos	Medicamentos que en condiciones normales captan la humedad del ambiente
3.05 Área de productos termo sensibles	Medicamentos sensibles a la luz
3.06 Área de insumos	Se encuentran gasas, jeringuillas, alcohol etc.

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Tnlga. Ma. Belén Ríos

4.01.01.04 Área de Dispensación y Expendio

Cuadro 18.
Área de dispensación y Expendio

4.01 Área de dispensación	✓ EL auxiliar o dependiente espera la llegada del cliente
	✓ Servicio farmacéutico
	✓ Necesita de: Estante de caja y computador
4.02 Área de Expendio	✓ Entrega del producto farmacéutico
	✓ Necesita de perchas, vitrinas, góndolas

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Tnlga. Ma. Belén Ríos

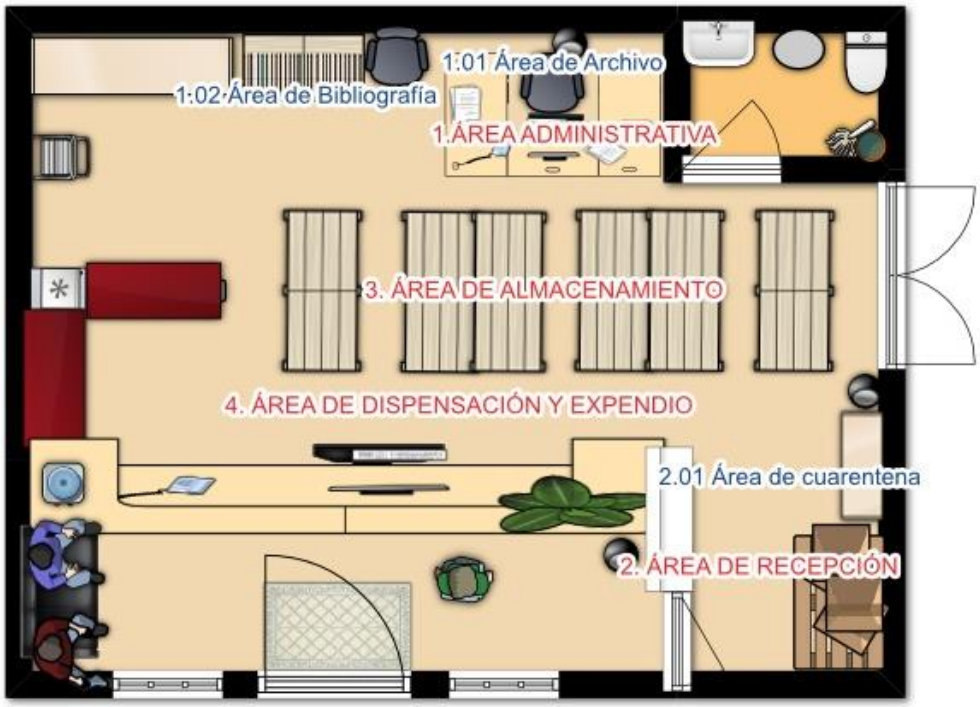


Figura 9. Áreas de la Farmacia
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

4.01.02 Capacidad óptima

Es el porcentaje usado del total instalado de la empresa la capacidad optima es la que genera más rentabilidad para la organización.

En la capacidad óptima de describe:

- ✓ Activos fijos, necesarios para la apertura de la Farmacia
- ✓ Gastos de los Sueldos y beneficios sociales de los trabajadores

Tabla 50.
Activos Fijos

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Administración			
Computador	1		465
Epson L375 Multifunción Tinta Continua Original	1	280	280
Comercialización			
Computador	1	1	465
Impresora Matricial Epson Tm-u220 Usb	1	324,29	324,29
TOTAL			1534,29
EQUIPOS DE OFICINA			
Administración			
Calculadoras De Mesa Ms-20nc	1	10	10
Teléfono Alcatel Convencional T20 Alámbrico	1	28	28
Grapadora	1	5,75	5,75
Perforadora	1	4,75	4,75
Comercialización			
Buzón para sugerencias	1	10	10
Purificador Dispensador De Agua, Filtrado 3 Etapas	1	30	30
Detector De Humo Bosch	1	49,8	49,8
Termohigrometro Interior/exterior, Laboratorio, Farmacia	1	23,94	23,94
Alarma Hibrida	1	205,99	205,99
Candados Marca Viro	3	20	60
Extintor Pqs De 10 Libras Incluye Soporte	1	19,5	19,5
TOTAL			447,73
MUEBLES Y ENSERES			
Administración			
Escritorio Operativo 150cm X 0.60cm Con Cajonera Para Oficina	1	149,9	149,9
Archivador Metálico Para Bene Tipo Librero Para Oficina	1	1	139
Sillas Giratorias	2	22,99	45,98
Comercialización			
Perchas de 5 divisiones	8	90	720
Vitrinas Panorámica	2	240	480
Mostrador simple de 140 cm *110cm	2	250	500
Mostrador de caja	1	290	290
Sillas De Visita Y Espera Tri Personal Grafiti	1	110	110
Tablero ranurado de 0,80cm * 0,50m	3	90	270
Ganchos De 15 Cm Para Tablero Ranurado 12 unidades	2	7	14
Ceniceros Basureros Acero Inoxidable	3	10	30
Letrero Principal e 150cm * 60cm	1	150	150
Letrero de turno 35c m * 25 cm	1	1	50

Escalera Aluminio Plegable 2 Escalones	1	19,99	19,99
TOTAL			2968,87
MAQUINARIA y EQUIPOS			
Comercialización			
Lector De Código De Barras Honeywell Voyager, Unitech	1	119	119
Minibar Nevera Midea De 1.8 Pies Con Seguro Blanco Hs-65l	1	164,99	164,99
TOTAL			283,99
SUMINISTRO DE OFICINA			
Administración y comercialización			
Resma de papel bond	12	3,5	42,00
Esferos	40	0,35	14,00
Lápices	24	0,25	6,00
Borradores	12	0,2	2,40
Corrector Big	10	1,65	16,50
Sacapuntas	6	0,25	1,50
Grapas(caja)	12	0,4	4,80
Clips(Caja)	2	1,5	3,00
Tijeras	6	1	6,00
Marcadores	6	0,75	4,50
Carpetas archivadoras	6	6,5	39,00
Carpeta portafolio	2	4,5	9,00
Libreta	6	1	6,00
Cuadernos universitarios	6	1,15	6,90
Goma en barra big	3	0,8	2,40
TOTAL			164,00
ÚTILES DE ASEO			
Administración y comercialización			
Escoba	3	2	6,00
Trapeador	3	2,5	7,50
Recogedor de basura de metal	2	3,5	7,00
Balde para trapeador	2	3,5	7,00
Franelas 2*1	12	1	12,00
Desinfectante galón	12	6	72,00
Cloro Galón	6	5	30,00
Detergente	3	15	45,00
TOTAL			186,50

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Mercado libre Ecuador

Tabla 51.
Gastos de sueldos y beneficios Sociales

Cargo	Administrador	Dependiente	Bioquímico

Sueldo	500,00	400,00	170,00
Horas Extras	0,00	0,00	0,00
Décimo Tercero	41,67	33,33	14,17
Décimo Cuarto	31,25	31,25	31,25
Vacaciones	20,83	16,67	7,08
Fondos de reserva	0,00	0,00	0,00
Aporte IESS	47,25	37,80	16,07
Aporte Patronal	50,18	44,60	18,96
Subtotal	643,93	525,85	241,46
TOTAL ANUAL	**7727,16**	**6310,20**	**2897,46**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

4.02 LOCALIZACIÓN

Se analiza y se elige el espacio físico donde se va a implantar el proyecto. Lugar donde nos permita maximizar las ganancias y la eficiencia de la comercialización del producto o servicio.

La localización del proyecto consta de:

- ✓ Macro Localización
- ✓ Micro Localización

4.02.01 Macro

Tiene como objetivo determinar las ventajas y desventajas de la región, territorio o zona general en donde se instalara la organización.

Para el presente proyecto se ubicara en la región sierra del Ecuador Provincia de pichincha en la parroquia de Guamaní.

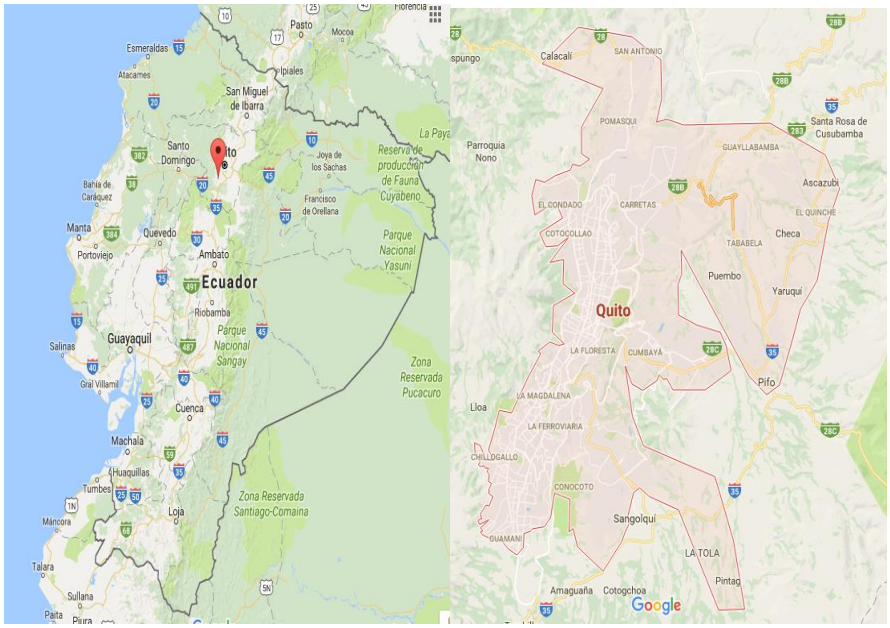


Figura 10.Macro Localización
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Gloogle Maps

4.02.02 Micro –localización

La micro- localización es el lugar exacto donde se ubicara el proyecto dentro de la macro- localización, siendo el lugar exacto donde se pueda cumplir los objetivos de la Farmacia.

La zona escogida para la ubicación del establecimiento farmacéutico será el barrio Matilde Álvarez, en la Avenida Pedro Vicente Maldonado y S58.

La ventaja principal de la elección del lugar es la no existencia de una farmacia cerca del nuevo terminal Sur- Ecovía ni en el barrio y el crecimiento poblacional que ha presentado el sector en los últimos años.

4.02.03 Localización óptima

La método donde se determina la localización optima es aplicando el método cualitativo de peso el cual consiste en definir los factores determinantes para elegir la localizar optima, dándole así una calificación del 1 al 4 acuerdo con la importancia.

Cuadro 19.
Factores de la localización óptima

Factores de localización	**Peso**	**Av. Pedro Vicente Maldonado y S58**		**Av. Pedro Vicente Maldonado y Cuarta Transversal**	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Vías peatonales de acceso	0.10	3	0.30	1	0.10
Servicio Básicos	0.30	4	1.20	4	1.20
Afluencia de personas	0.40	4	1.60	1	0.40
Otros Negocios	0.20	3	0.60	2	0.40
Locales de arriendo	0.20	3	0.60	4	0.80
TOTAL	1.00		4.3		2.90

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia

Mediante la elaboración del método cuantitativo se concluye que el lugar más adecuado y óptimo es la Av. Maldonado y S58

Figura 11. Localización óptima
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

El Estudio de la ingeniería busca una función de producción que reduzca la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o un servicio.

Es importante seleccionar los procesos y procedimiento adecuados para así determinar los recursos en cuanto a maquinaria, equipos de computación, equipos de oficina y el personal para poder distribuir el espacio físico del establecimiento farmacéutico.

Los objetivos principales de la ingeniería del producto es la optimización de los recursos y espacio físico y así se consigue una reducción de costos y tiempo.

4.03.01 Definición del Servicio

El proyecto propone la creación de la Farmacia "Carlitos" de origen independiente, La Ley Orgánica de Salud, en su última actualización en el Artículo 2, define el término Farmacia como:

> "Las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumos humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, asi como para la preparación y venta de fórmulas oficinales y magistrales."(Pág. 54)

- Deben cumplir con las buenas prácticas de farmacias.
- Requieren para su funcionamiento la dirección y responsabilidad de un Profesional Químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

4.03.02 Distribución de planta

En la actualidad es importante establecer un diseño adecuado referente a la distribución de planta ya que el mercado se encuentra en gran competitividad y así se define que la distribución de planta el ordenamiento físico de los elementos que constituyen una organización ya sea industrial o de servicios.

Figura 12.Distribución de planta
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

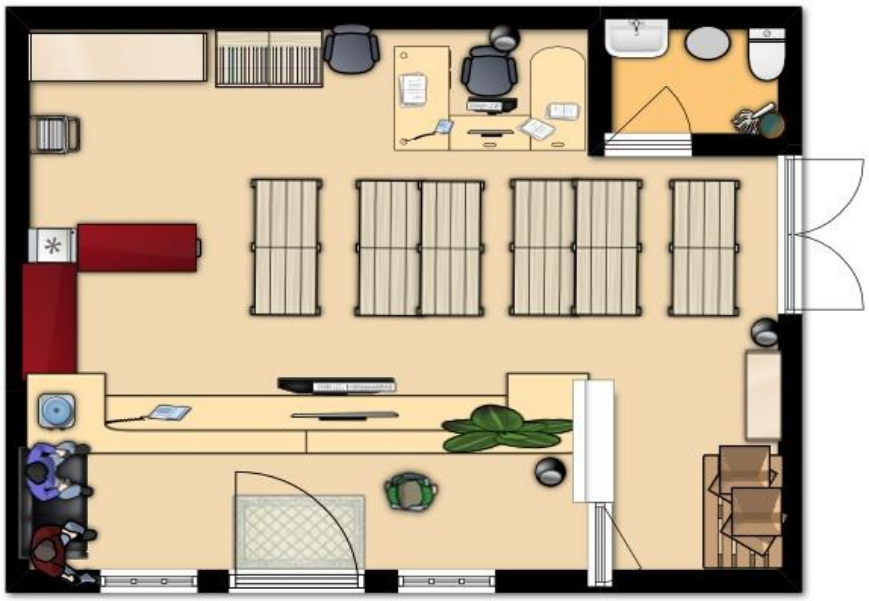


Figura 13.Distribución de planta
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

4.03.03 Proceso productivo

Se define al proceso productivo de una Farmacia como el conjunto de actividades orientadas a brindar un servicio para satisfacer las necesidades de los demandantes.

Los establecimientos farmacéuticos (Farmacia) cuentan con una estructura Organizativa:

Cuadro 20.
Estructura Organizativa

PROCESOS ADMINISTRATIVOS	PROCESOS OPERATIVOS
✓ Aprovisionamiento	✓ Recepción
✓ Adquisición	✓ Perchado
✓ Almacenamiento y distribución	✓ Dispensación y expendio
✓ Control de inventario	✓ Facturación

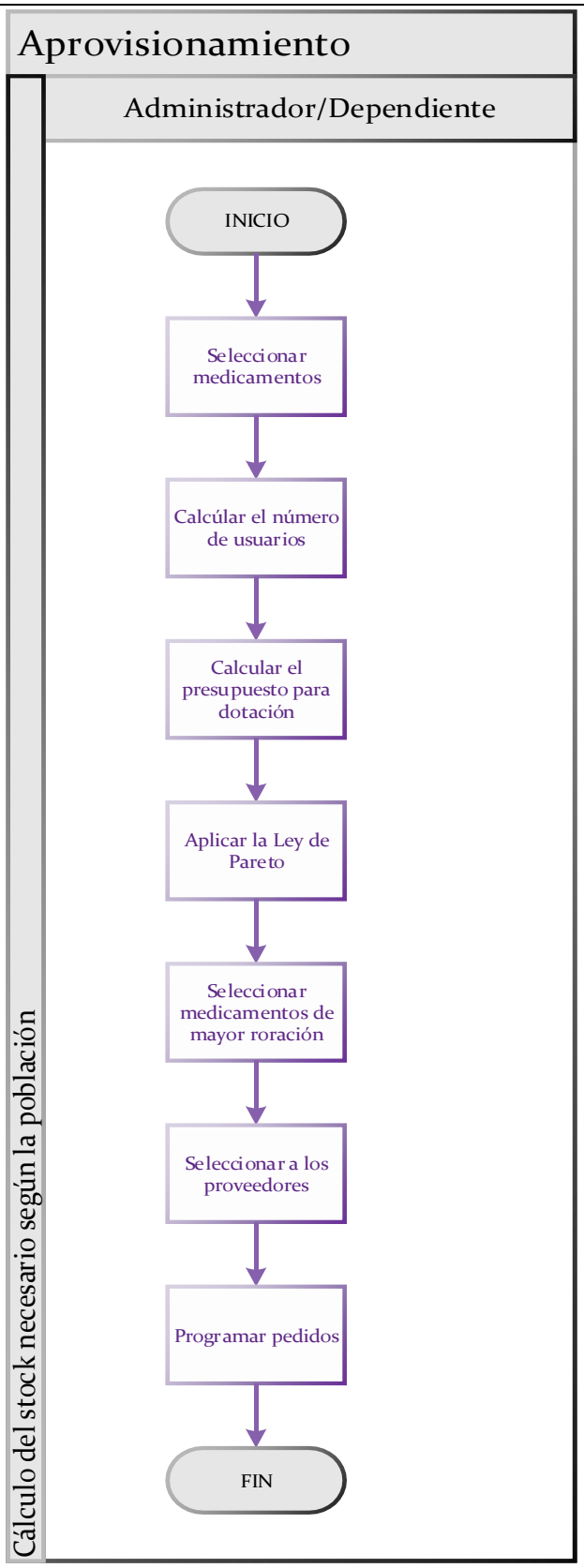
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Tnlga. Ma. Belén Ríos

- **Aprovisionamiento**

Cuadro 21.
Ficha de Proceso de Aprovisionamiento

FARMACIA "MI VIDA"	**PROCESO ADMINISTRATIVO**	Cód. 001
	Aprovisionamiento	Cód. 001

Nº	**Actividad**	**Descripción de la Actividad**	**Responsable**
1	Seleccionar medicamentos	Actividad en el cual se realiza un uso racional de los medicamentos	Administrador
2	Calcular el número de usuarios	Número de usuarios posibles que acudirán a la farmacia	
3	Calcular el presupuesto	Proyección de las ventas para conocer cuánto se debe comprar.	
5	Aplicar	Aplicación de la Ley de Pareto	
6	Seleccionar medicamentos	Listado de medicamentos de mayor rotación.	
7	Seleccionar a los proveedores	Buscar a los más idóneos que nos provean de productos farmacéuticos.	
8	Programar pedido	Calculo del Stock mínimo y en listar productos específicos.	



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica II

Actividad que constituye el uso adecuado a los medicamentos, para esto se utiliza la ley de Pareto:

Cuadro 22.
Aprovisionamiento

<table>
<tr><td colspan="2"></td><td>PRODUCTOS</td><td colspan="2">POBLACIÓN/DINERO</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="3">100% de Productos</td><td>20%: Productos de alta rotación</td><td colspan="2">80%</td></tr>
<tr><td>30%: Productos de mediana rotación</td><td colspan="2">15%</td></tr>
<tr><td>50%: Productos de baja rotación</td><td colspan="2">5%</td></tr>
<tr><td colspan="5">1.01 Selección de medicamentos</td></tr>
<tr><td>1.01.02 Cálculo del número de usuarios</td><td>Cálculo de la capacidad instalada</td><td colspan="2">1. Número de consultorios: 15
2. Horas por jornada: 10
3. Días Laborables:25
4. Pacientes por hora: 3(OMS)</td><td>C.I.=25*10*25*3
C.L.=11250 Usuarios al mes
C.L.=11250*12=135000 Usuarios al año</td></tr>
<tr><td>1.01.03Calculo para el presupuesto de dotación</td><td>Cálculo de la frecuencia</td><td colspan="3">1. Número de Usuarios:135000
2. Índice de utilización(UI)= Número de pacientes por hora/Año
3/12= 0.25
3. Usuarios proyectados por año= # usuarios*UI
135000*0.25=33750

20% Asisten
35% Posibilidad
50% Acuden a la competencia

4. Porcentaje de remisión anual(%RA)= 33750*0.20=6750 Usuarios que asistirán al año
5. Porcentaje de remisión mensual(%RM)= 6750/12=562.50
6. Porcentaje de remisión diario(%RD)= 562.50/25=23 Usuarios al día
7. Número de ítems(productos)=3 promedio por receta
8. Productos posiblemente vendidos= 3*23=69 Productos
9. Costo promedio por receta=$ 5
10. Promedio Ingreso diario= 69*5=345
11. Promedio ingreso mensual=345*25=8625
12. Estimación Utilidad=Promedio Ingreso mensual - 60%Utilidad=8625-5175=3450Facturados al mes

13. Estimación Utilidad=Promedio Ingreso mensual - 20%Utilidad=8625-1725=6900 Facturados al mes</td></tr>
<tr><td colspan="2">LEY DE PARETO
STOCK INICIAL</td><td>Utilidad (60%)=5175</td><td>80%
15%
5%
TOTAL</td><td>4140.00
776.25
258.75
5175</td></tr>
</table>

LEY DE PARETO EN ABASTECIMIENTO MENSUAL	Utilidad (20%)=1725	80%	1380
		15%	258.75
		5%	86.25
		TOTAL	1725

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica II

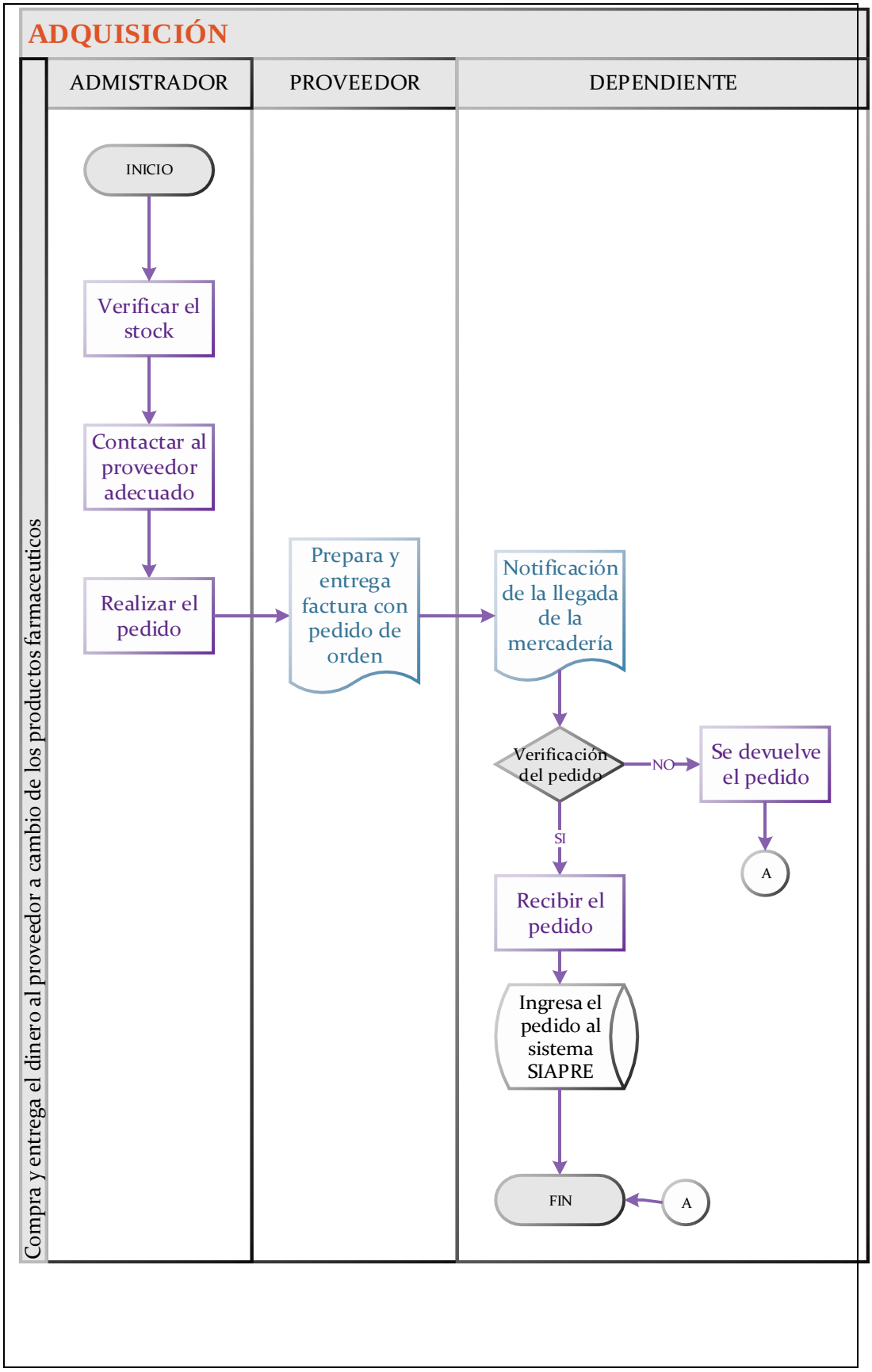
- **Adquisición**

Entregar el dinero al proveedor a cambio de los productos farmacéuticos e insumos solicitados a los proveedores

Cuadro 23.
Ficha de proceso: Adquisición

FARMACIA "MI VIDA"	**PROCESO ADMINISTRATIVO**	Cód. 002
	Adquisición	Cód. 002

N^0	**Actividad**	**Descripción de la Actividad**	**Responsable**
1	Verificar	Verificación del Stock que hace falta en la farmacia	Administrador Proveedor
2	Contactar	Contactar al proveedor que cumpla con las expectativas	
3	Realizar	Realizar del pedido de los productos farmacéuticos	
4	Preparar y entregar	Entrega factura con pedido de orden	
5	Notificación	Notificación de la llegada del pedido	
6	Verificación	Decisión si acepta o no el pedido	
7	Devolución	Si no cumple con lo pedido se notifica la devolución	
8	Aceptación	Si cumple con lo requerido se acepta el pedido	
9	Ingreso	La mercadería se ingresa al Sistema	



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica II

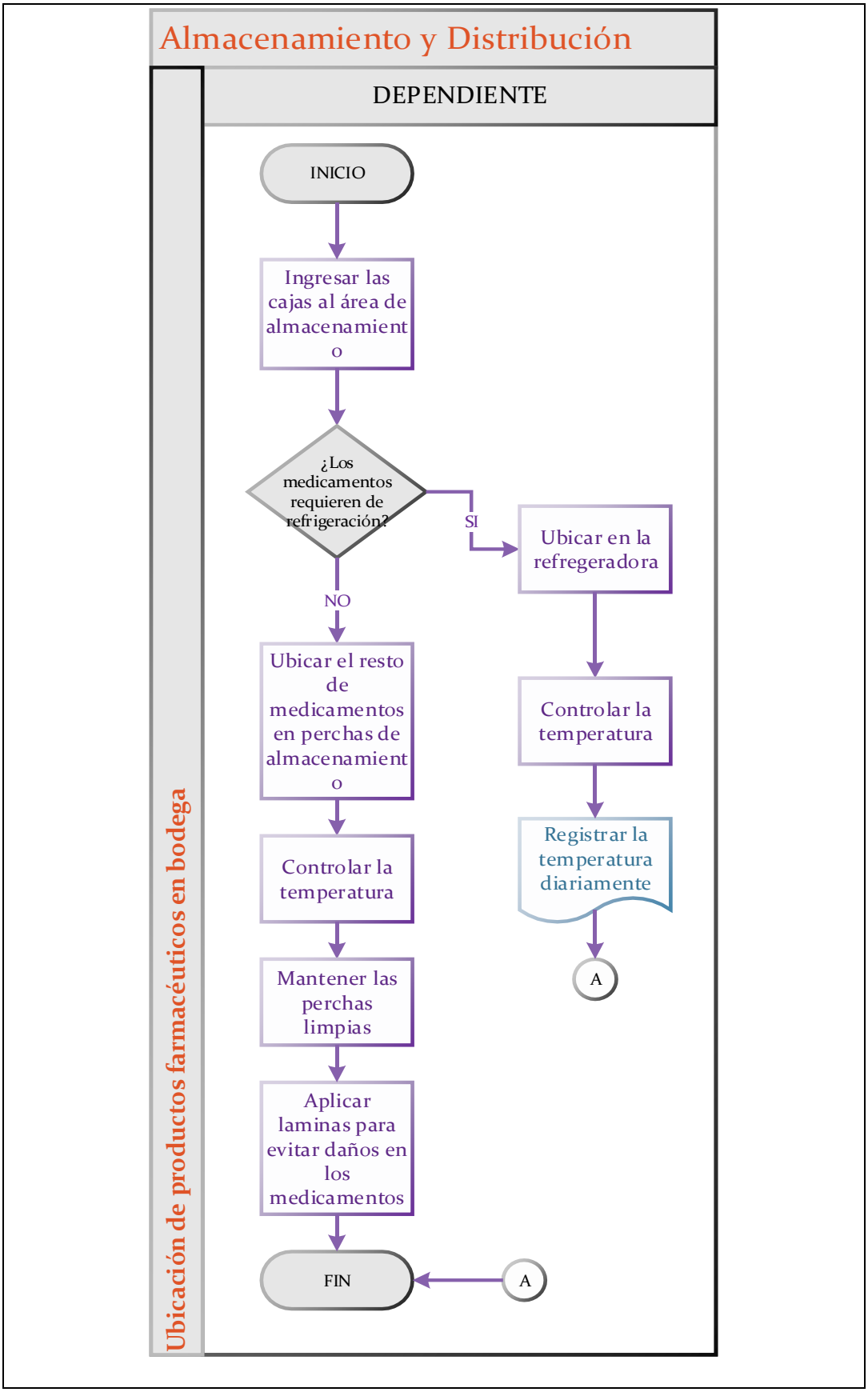
- **Almacenamiento y distribución**

Los productos que fueron pedidos son ubicados en las perchas de almacenamiento y distribuidos respectivamente y deben cumplir con las condiciones adecuadas.

Cuadro 24.
Ficha de proceso: Almacenamiento y distribución

FARMACIA "MI VIDA"	**PROCESO ADMINISTRATIVO**	Cód. 003
	Almacenamiento y distribución	Cód. 003

N^0	**Actividad**	**Descripción de la Actividad**	**Responsable**
1	Ingresar	Ingresar las cajas al área de almacenamiento	Dependiente Auxiliar
2	Requieren de Refrigeración	Se decide si los productos requieren de refrigeración	
3	Ubicación	Si necesitan de refrigeración se ubica en la refrigeradora	
4	Controlar	Se controla que estén en una temperatura adecuada	
5	Registrar	El ARCSA exige que diariamente se anote la temperatura	
6	Ubicación en perchas	Si la medicación no requiere d refrigeración se ubica en perchas	
7	Controlar	Controlar que se encuentre a una temperatura adecuada	
8	Mantener	Mantener limpia las perchas y vitrinas	
9	Aplicar	Rotular las perchas con laminas	



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica

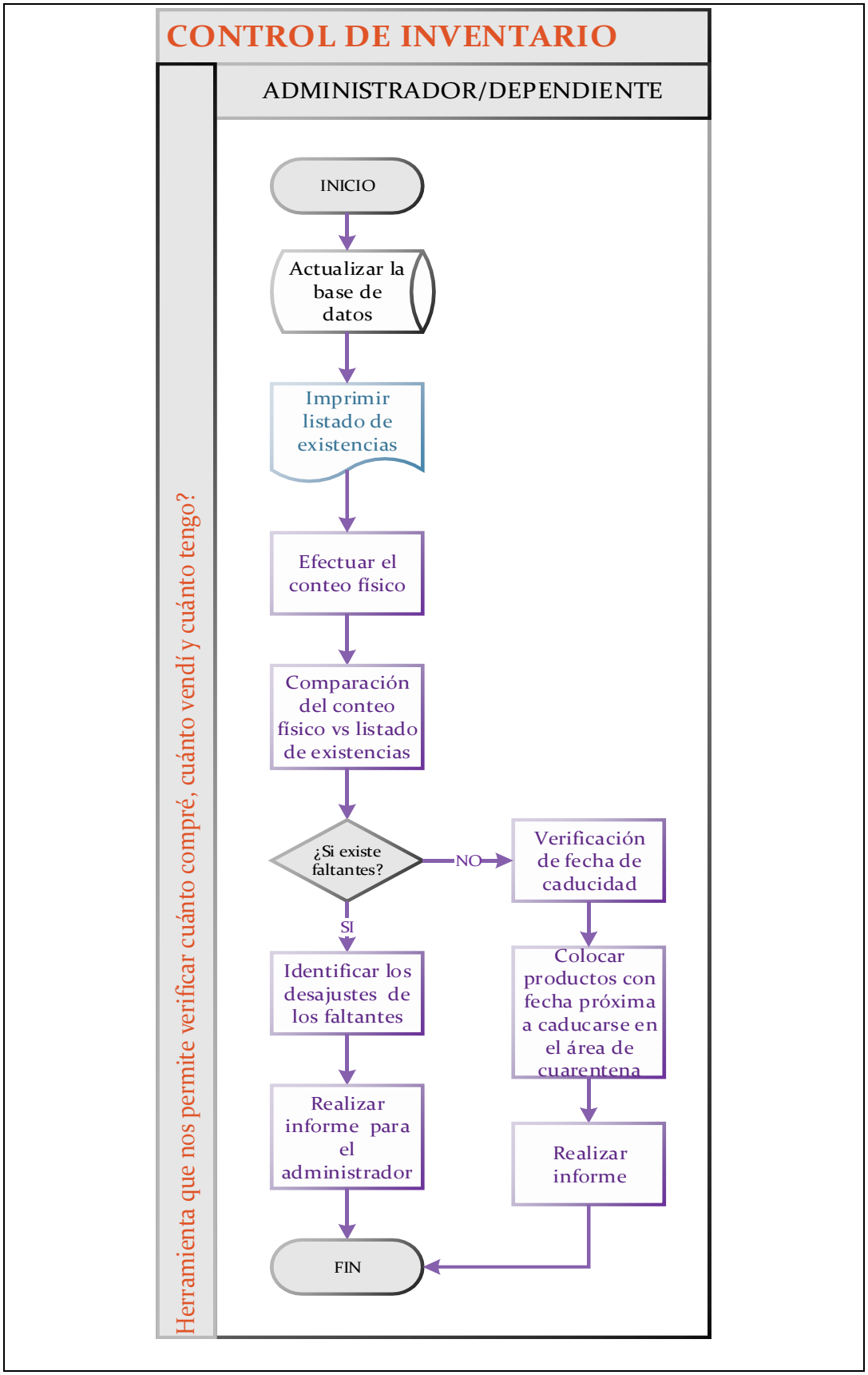
- **Control de inventario**

Proceso mediante el cual se verifica la existencia de los productos del Sistema en comparación con los productos físicos.

Cuadro 25.
Ficha de proceso: Control de inventario

FARMACIA "MI VIDA" Porque tu vida y mi vida importan!!	**PROCESO ADMINISTRATIVO**	Cód. 004
	Control de Inventario	Cód. 004

N^0	**Actividad**	**Descripción de la Actividad**	**Responsable**
1	Actualización	Actualización del Sistema	Administrador Dependiente
2	Impresión	Imprimir el listado de medicamentos que se encuentran en el Sistema	
3	Conteo físico	Realizar un conteo físico de la existencia en perchas	
4	Comparación	Se compara el conteo físico y el listado impreso	
5	¿Decisión si existe faltantes?	Se decide si existe faltantes	
6	Verificación	Si no existe faltantes se verifica la fecha de caducidad	
7	Colocación	Se coloca medicamentos con fecha próxima a caducarse en el área de cuarentena	
8	Realización	Se realiza un Informe	
9	Identificación	Si existe faltantes se identifica cual es el fallo	
10	Realización	Se efectúa un informe de los faltantes	



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica II

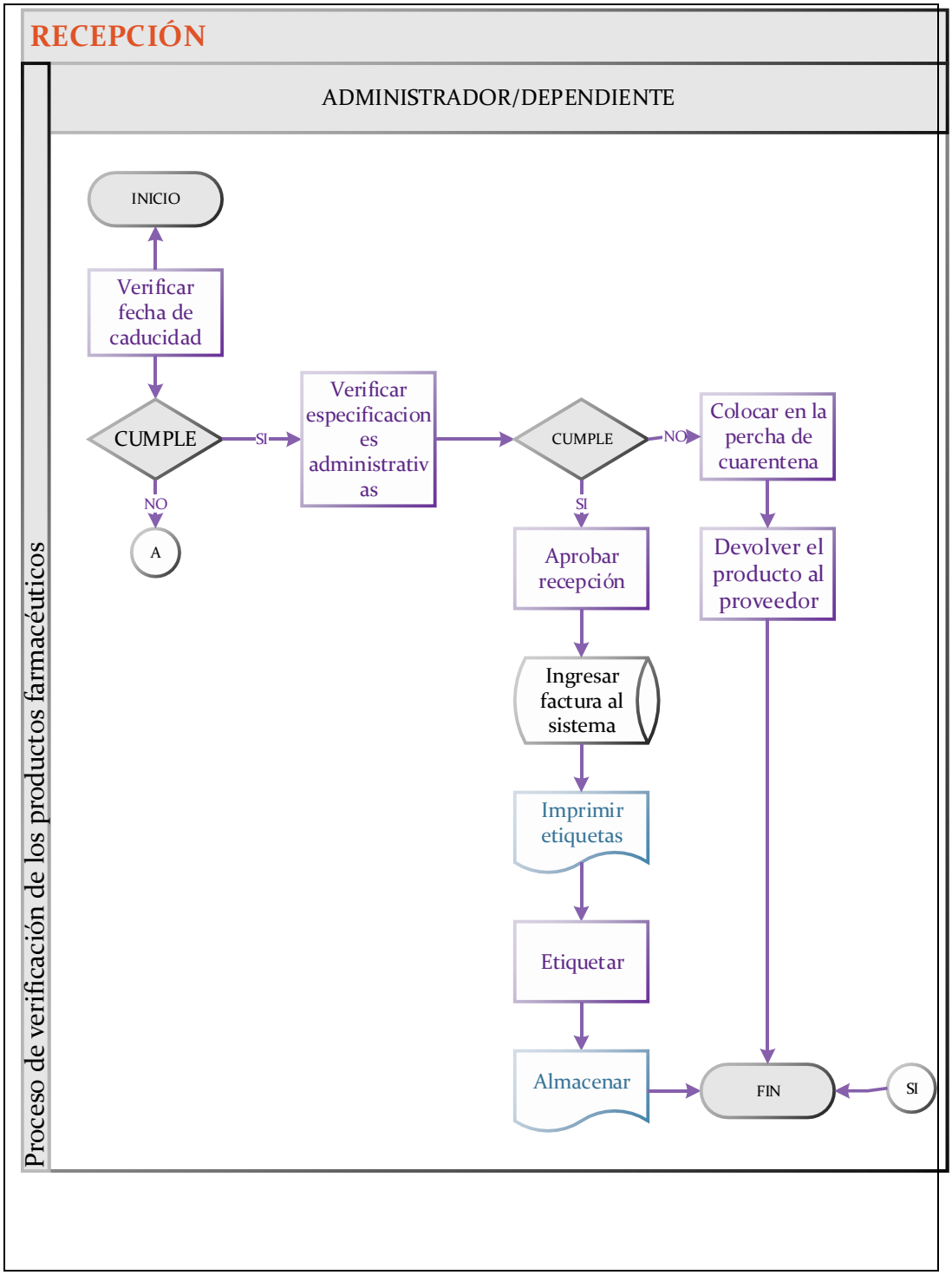
- **Recepción**

Consiste en verificar el pedido desde fecha de caducidad, lote, daños en el producto para tomar la decisión si se ubica en perchas o devuelve al proveedor.

Cuadro 26.
Ficha de proceso: Recepción

FARMACIA "MI VIDA" Porque tu vida y mi vida importan!!	**PROCESO OPERATIVO**	Cód. 005
	Recepción	Cód. 005

N^0	**Actividad**	**Descripción de la Actividad**	**Responsable**
1	Verificación	Verificación de la fecha de caducidad	Administrador Dependiente
2	Si cumple con lo requerido	Si cumple con la fecha de caducidad	
3	Etiquetar y almacenar	Si cumple con la fecha extendida se etiqueta y almacena	
4	Verificación	Verificación que cumpla con las especificaciones de la farmacia	
5	Decisión si cumple	Decisión si cumple con lo requerido	
6	Colocar en percha de cuarentena	Si no cumple se coloca en percha	
7	Devolución al proveedor	Se solicita la devolución	
8	Aprobar Recepción	Si cumple con lo requerido se aprueba la recepción	
9	Ingresar factura al Sistema	Se ingresa factura al sistema	
10	Impresión	Impresión de las etiquetas para colocar en las perchas	
11	Etiquetar	Se Etiqueta en las pechas	
12	Almacenar	Y se almacena según la técnica ATC	



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica II

- **Dispensación y expendio**

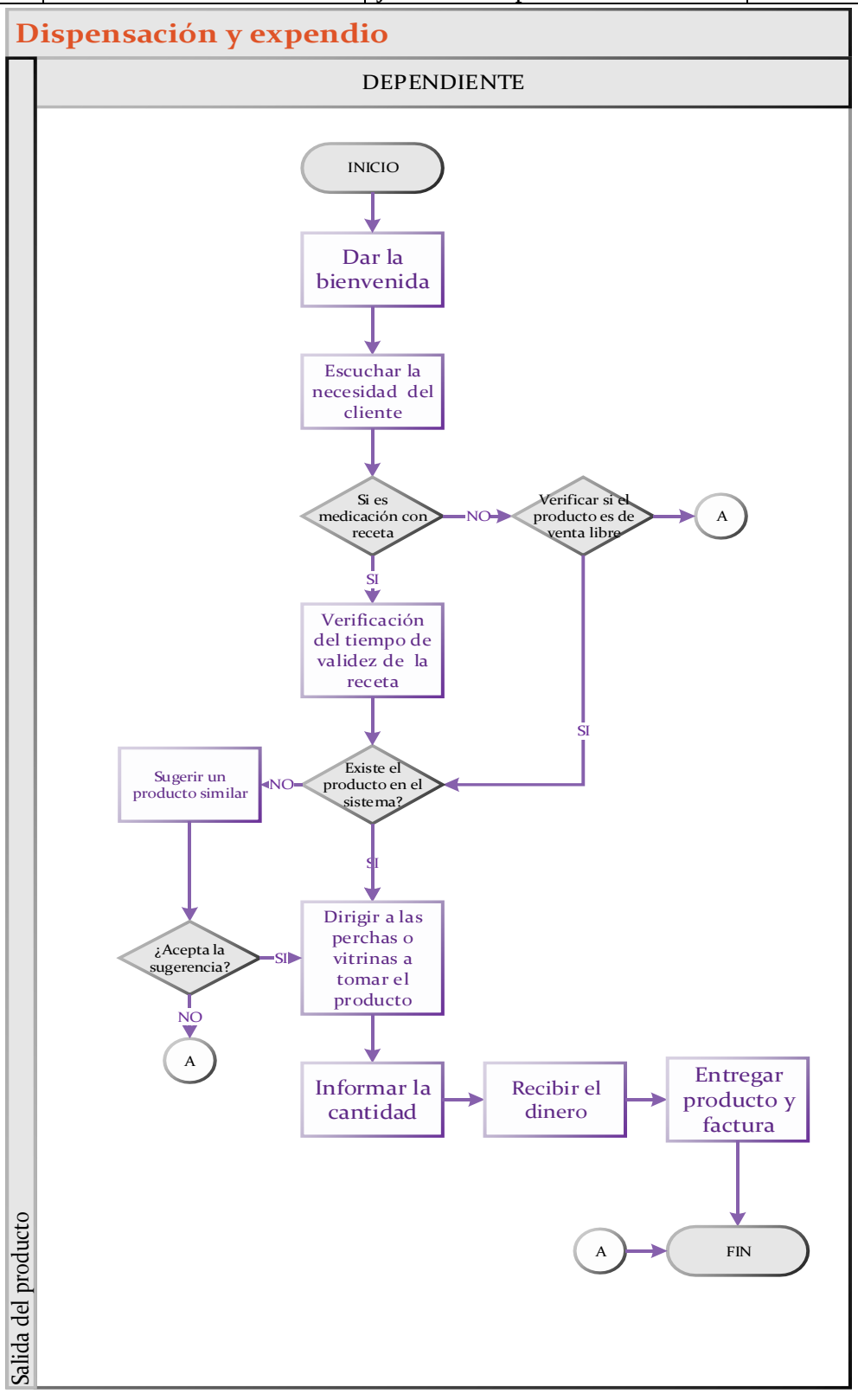
Consiste en informar al cliente o usuario aspectos importantes del medicamento que se está expendiendo desde dosificación hasta efectos secundarios asegurando así el uso racional del medicamento

Cuadro 27.
Ficha de proceso: Dispensación y expendio

FARMACIA "MI VIDA"	**PROCESO OPERATIVO**	Cód. 006
	Dispensación y expendio	Cód. 006

N^0	**Actividad**	**Descripción de la Actividad**	**Responsable**
1	Saludar	Realizar el protocolo de bienvenida	Dependiente
2	Dar la Bienvenida	Dar la bienvenida de parte de la farmacia	
3	Presentarse	Dar el nombre de la persona que está atendiendo	
4	Escuchar	Escuchar la necesidad del cliente	
5	Decisión si es medicación con receta	Se decide si es medicación con receta	
6	Verificar	Si no es medicación con receta se verifica si es medicación de venta libre	
7	Verificación del tiempo de validez	Si es medicación con receta se observa si la receta se encuentra en los tiempos requeridos	
8	Existencia	Si existe la medicación en perchas	
9	Sugerir un producto	Si no existe en perchas se sugiere otro medicamento con el mismo principio activo	
10	Decisión si acepta la sugerencia	Si acepta la sugerencia	
11	Dirigir a la percha	Si acepta, acercarse a perchas	
12	Informar la cantidad	Se notifica el precio del producto	
13	Recibir el dinero	Recibe el dinero y si existe cambio se lo entrega al cliente	

14	Entregar producto y factura	Finalmente se entrega la factura junto con el producto	



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica II

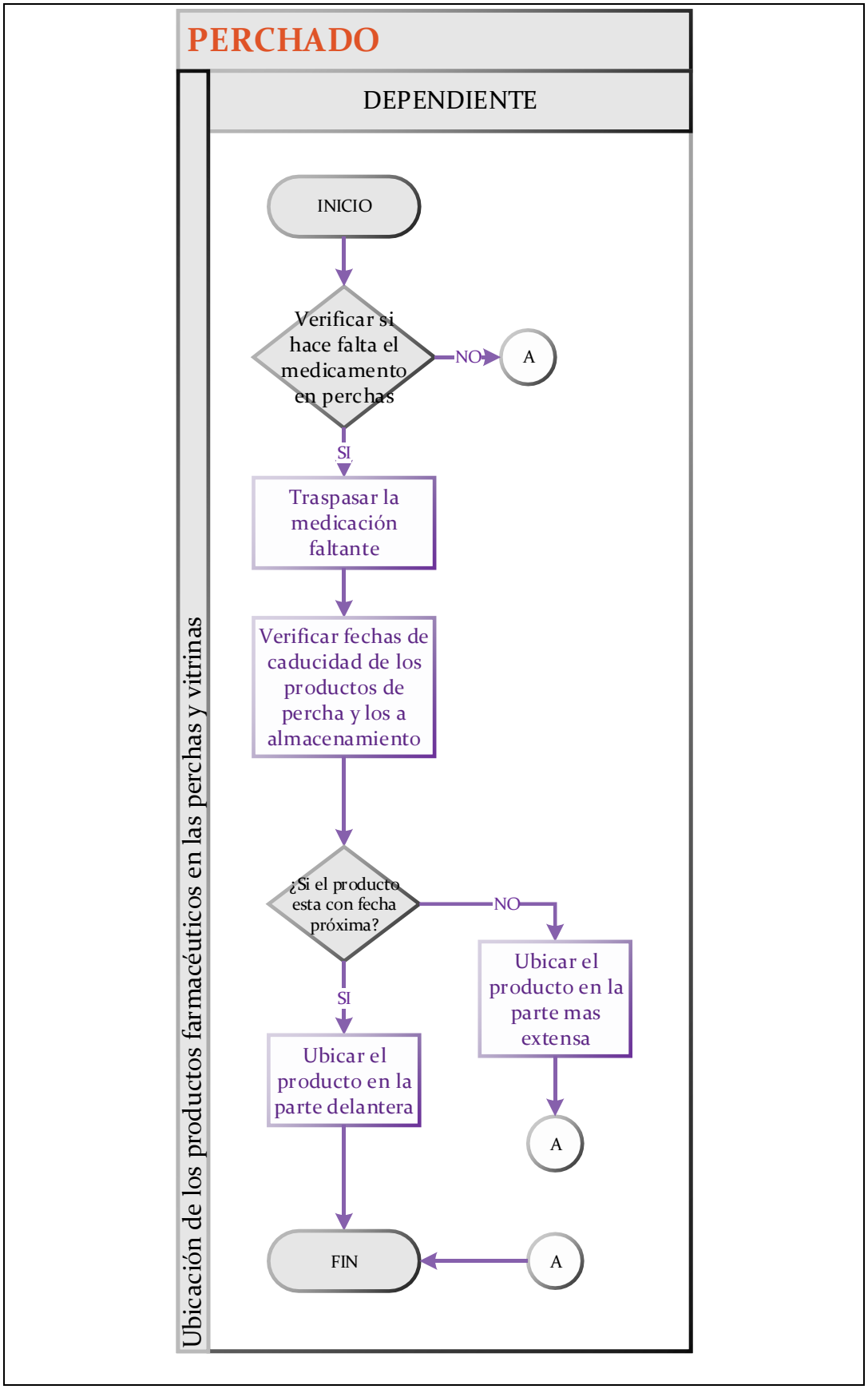
- **Perchado**

Consiste en la ubicación correcta de los productos farmacéuticos en las perchas y vitrinas. En el caso de los medicamentos son ubicados mediante el método ATC que el método anatómico, terapéutico y químico

Cuadro 28.
Ficha de Proceso: Perchado

FARMACIA "MI VIDA" Porque tu vida y mi vida importan!!	**PROCESO OPERATIVO**	Cód. 007
	Perchado	Cód. 007

N^0	**Actividad**	**Descripción de la Actividad**	**Responsable**
1	Verificación	Decisión si hace falta medicación en perchas	Dependiente
2	Traspaso	Si hace falta se realiza el traspaso de las bodegas a perchas	
3	Verificación de fechas de caducidad	Observación de las fechas de caducidad de los medicamentos que se están traspasando	
4	Decisión si el producto esta con fecha próxima a caducarse	Se decide si el producto esta con fecha próxima a caducarse	
6	Ubicación	Si esta con fecha próxima se les ubica en la parte delantera	
7	Ubicación	Si esta con fecha amplia en la parte de atrás	



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica II

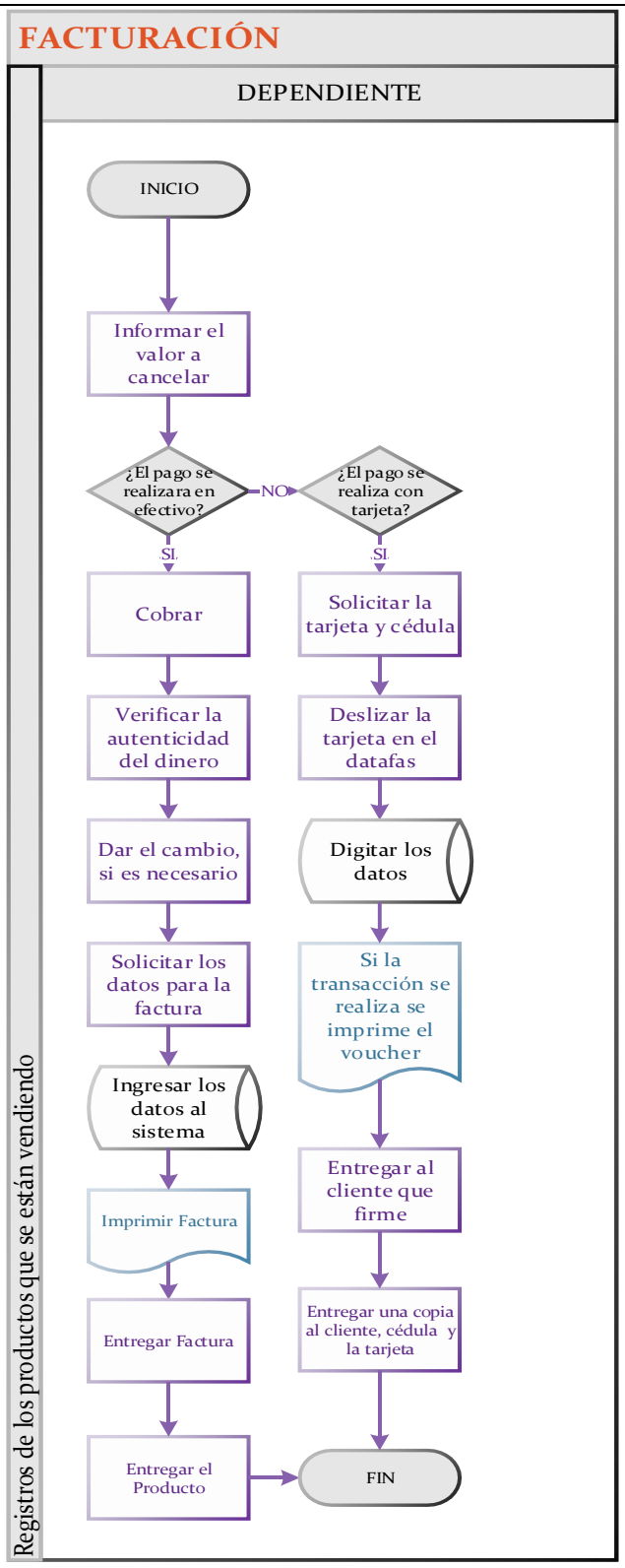
- **Facturación**

Son registros de los productos farmacéuticos que son vendidos donde redacta monto de los productos y los datos del cliente.

Cuadro 29.
Ficha de Proceso: Facturación

FARMACIA "MI VIDA" Porque tu vida y mi vida importan!!	**PROCESO OPERATIVO**	Cód. 008
	Facturación	Cód. 008

N^0	**Actividad**	**Descripción de la Actividad**	**Responsable**
1	Informar	Informar al cliente el valor a cancelar por los productos	Dependiente
2	Decisión	Si el pago se realiza en efectivo	
3	Cobrar	Si el pago se realiza en efectivo se cobra	
4	Verificación	Verificar la veracidad del dinero que se recibe	
5	Entregar	Entregar el cambio si es necesario	
6	Solicitar	Solicitar los datos	
7	Ingresar	Ingresar los datos del cliente al sistema	
8	Imprimir	Imprimir la factura	
9	Entregar	Entregar la factura y el producto al cliente	
10	Si el pago no es en efectivo	Si no es en efectivo el pago se lo realiza con tarjeta de débito o de crédito	
11	Si es de debito	Solicitar la tarjeta y cedula	
12	Deslizar	Deslizar la tarjeta	
13	Ingresar	Ingresar los datos al sistema	
14	Transacción	Si se realiza se imprime el boucher	
15	Solicitar	Se solicita al cliente que firme	
16	Entregar	Entregar al cliente cedula, tarjeta y la copia del boucher	
17	Solicitar	Si la tarjeta es de crédito	
18	Deslizar	Deslizar la tarjeta	
19	Ingresar	Ingresar la cantidad	
20	Introducir	Introducir la tarjeta	



Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Organización Farmacéutica II

4.03.04 Maquinaria

Tabla 52.
Activo Fijo Maquinaria

MAQUINARIA	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Comercialización			
Lector De Código De Barras Honeywell Voyager, Unitech	1	119	119
Minibar Nevera Midea De 1.8 Pies Con Seguro Blanco Hs-65l	1	164,99	164,99
TOTAL			283,99

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Mercado libre Ecuador

4.03.05 Equipos

Tabla 53.
Activos Fijos: Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Administración			
Computador	1		465
Epson L375 Multifunción Tinta Continua Original	1	280	280
Comercialización			
Computador	1	1	465
Impresora Matricial Epson Tm-u220 Usb	1	324,29	324,29
TOTAL			1534,29

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Mercado libre Ecuador

Tabla 54.
Activo Fijo: Equipo de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
Administración			
Calculadoras De Mesa Ms-20nc	1	10	10
Teléfono Alcatel Convencional T20 Alámbrico	1	28	28
Grapadora	1	5,75	5,75
Perforadora	1	4,75	4,75
Comercialización			

Buzón para sugerencias	1	10	10
Purificador Dispensador De Agua, Filtrado 3 Etapas	1	30	30
Detector De Humo Bosch	1	49,8	49,8
Termohigrometro Interior/exterior, Laboratorio, Farmacia	1	23,94	23,94
Alarma Hibrida	1	205,99	205,99
Candados Marca Viro	3	20	60
Extintor Pqs De 10 Libras Incluye Soporte	1	19,5	19,5
TOTAL			447,73
MUEBLES Y ENSERES			
Administración			
Escritorio Operativo 150cm X 0.60cm Con Cajonera Para Oficina	1	149,9	149,9
Archivador Metálico Para Bene Tipo Librero Para Oficina	1	1	139
Sillas Giratorias	2	22,99	45,98
Comercialización			
Perchas de 5 divisiones	8	90	720
Vitrinas Panorámica	2	240	480
Mostrador simple de 140 cm *110cm	2	250	500
Mostrador de caja	1	290	290
Sillas De Visita Y Espera Tri Personal Grafiti	1	110	110
Tablero ranurado de 0,80cm * 0,50m	3	90	270
Ganchos De 15 Cm Para Tablero Ranurado 12 unidades	2	7	14
Ceniceros Basureros Acero Inoxidable	3	10	30
Letrero Principal e 150cm * 60cm	1	150	150
Letrero de turno 35c m * 25 cm	1	1	50
Escalera Aluminio Plegable 2 Escalones	1	19,99	19,99
TOTAL			2968,87

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Mercado libre Ecuador

CAPÍTULO V

5.01 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

Toda empresa tiene dos tipos de ingresos:

- Operacionales: Son todos aquellos ingresos de la actividad económica principal de la empresa.
- No operacionales: Son aquellos ingresos que no están directamente relacionados con la actividad económica principal de la empresa.

El proyecto de la Farmacia "Mi vida" contara únicamente con ingresos Operaciones que saldrán directamente de la venta de los productos farmacéuticos.

Tabla 55.
Ingresos Operacionales

Demanda Potencial Insatisfecha	% a Cubrir	Ingresos Operacionales
176960,47	72,55	128384,86

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Los ingresos operaciones es un 72.55% de la demanda potencial insatisfecha, el 72.55% se obtiene de los resultados de las encuestas realizadas a las familias del barrio Matilde Álvarez de las preguntas 6 y7 donde se obtiene un promedio de los

porcentajes obtenidos dando así que la Farmacia "Mi Vida" tendrá un ingreso Operacional de $128.384,86 USD.

5.02 COSTOS

5.02.01 Costo Directo

Son todos aquellos costos que intervienen directamente en la producción del producto o servicio en el caso de la farmacia interviene dos costos directos principales:

- Materia Prima: Cantidad monetaria que se destina para la compra de los productos farmacéuticos que se venderán en el establecimiento.

Tabla 56.
Materia Prima

Stock Básico Inicial	**15525,00**
Costo de mercadería Anual	**89869,40**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

El Stock Básico Inicial para una Farmacia se calcula del Aprovisionamiento y Aplicación de la Ley de Pareto y el aprovisionamiento se lo realiza para 3 meses.

Tabla 57.
Cálculo del stock Inicial

LEY DE PARETO STOCK INICIAL	Utilidad (60%)=5175	80%	4140.00
		15%	776.25
		5%	258.75
		TOTAL	5175*3meses=15525

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

El costo de mercadería Anual que viene hacer el Costo de venta es el 70% de las ventas Anuales el porcentaje resulta del pronóstico de cada proyecto.

- ✓ Mano de Obra Directa: Factor humano que interviene en la actividad

Tabla 58.
Mano de obra Directa

Cargo	Administrador	Dependiente
Sueldo	500,00	400,00
Horas Extras	0,00	0,00
Décimo Tercero	41,67	33,33
Décimo Cuarto	31,25	31,25
Vacaciones	20,83	16,67
Fondos de reserva	0,00	0,00
Aporte IESS	47,25	37,80
Aporte Patronal	50,18	44,60
Subtotal	643,93	525,85
TOTAL ANUAL	**7727,16**	**6310,20**

Sueldo Básico 2017	**375**
Fondos de reserva	**0,0833**
Aporte al IESS	**0,0945**
Aporte patronal	**0,1115**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.02.02 Costos Indirectos

Son aquellos recursos que son necesarios para el desarrollo de alguna actividad productiva pero que no intervienen directamente como es el caso del Bioquímico del cual se necesita su firma para la apertura de la farmacia y la realización de algunas actividades del establecimiento.

Tabla 59.
Costo Indirecto

Cargo	Bioquímico
Sueldo	170,00
Horas Extras	0,00
Décimo Tercero	14,17
Décimo Cuarto	31,25

Vacaciones		7,08
Fondos de reserva		0,00
Aporte IESS		16,07
Aporte Patronal		18,96
Subtotal		241,46
TOTAL ANUAL		**2897,46**
Sueldo Básico		**375**
Fondos de reserva		**0,0833**
Aporte al IESS		**0,0945**
Aporte patronal		**0,1115**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Al Representante bioquímico farmacéutico se realizara un contrato de 1 año donde se redacta el sueldo mensual de 170$ por cumplir 20 horas al mes y se cancelaran todos los beneficios sociales que la ley lo amerite.

5.02.03 Gastos Administrativos

Tabla 60.
Gastos Administrativos

DESCRIPCIÓN	VALOR
Sueldo Bioquímico	2897,46
Depreciación de Muebles y Enseres	296,89
Depreciación de equipos de oficina	44,77
Depreciación de equipos de computación	511,43
Depreciación de Maquinaria y Equipos	28,40
Amortización de gastos de constitución	68,88
Permiso de funcionamiento	137,75
Servicios básicos, teléfono e internet	1080,00
Arriendo	4800,00
Suministro de oficina	164,00
Útiles de aseo	176,50
Gasto Uniforme	120,00
TOTAL	**10326,08**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Mercado libre Ecuador

Detalle:

- ✓ **Permiso de funcionamiento**

Tabla 61.
Permisos de funcionamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR
Permiso de funcionamiento del ARCSA	42,50
Patente Municipal	70,25
Permiso de bomberos	25,00
TOTAL	**137,75**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: ARCSA

- ✓ **Servicios básicos, teléfono e internet**

Tabla 62.
Servicio básicos, teléfono e internet

DESCRIPCIÓN	VALOR
Luz Eléctrica	25,00
Agua Potable	15,00
Teléfono	25,00
Internet	25,00
TOTAL	**90,00**
TOTAL ANUAL	**1080,00**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Farmacia Q´FARMACIA#4

- ✓ **Arriendo**

Tabla 63.
Arriendo

DESCRIPCIÓN	VALOR
Arriendo	400,00
TOTAL	**400,00**
TOTAL ANUAL	**4800,00**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

- ✓ **Suministro de oficina**

Tabla 64.
Suministro de Oficina

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Administración y comercialización			
Resma de papel bond	12	3,50	42,00
Esferos	40	0,35	14,00
Lápices	24	0,25	6,00
Borradores	12	0,20	2,40
Corrector Big	10	1,65	16,50
Sacapuntas	6	0,25	1,50
Grapas(caja)	12	0,40	4,80
Clips(Caja)	2	1,50	3,00
Tijeras	6	1,00	6,00
Marcadores	6	0,75	4,50
Carpetas archivadoras	6	6,50	39,00
Carpeta portafolio	2	4,50	9,00
Libreta	6	1,00	6,00
Cuadernos universitarios	6	1,15	6,90
Goma en barra BIG	3	0,80	2,40
TOTAL			**164,00**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Bazar Económica

- ✓ **Útiles de Aseo**

Tabla 65.
Útiles de Aseo

ÚTILES DE ASEO			
Descripción	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
Administración y comercialización			
Escoba	2	2,00	4,00
Trapeador	2	2,50	5,00
Recogedor de basura de metal	1	3,50	3,50
Balde para trapeador	1	5,00	5,00
Franelas 2*1	12	1,00	12,00
Desinfectante galón	12	6,00	72,00
Cloro Galón	6	5,00	30,00
Detergente	3	15,00	45,00
TOTAL			**176,50**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Plastiquería TU HOGAR

- ✓ **Gasto Uniforme**

Tabla 66.
Gasto Uniforme

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIFORME	VALOR TOTAL
Uniforme	4	20,00	80,00
Mandil Blanco	4	10,00	40,00
TOTAL			**120,00**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Nico Sport

5.02.04 Gasto de Ventas

Cuentas que permiten ubicar el producto o servicio a disposición de los consumidores.

En el caso de la Farmacia son aquellos rubros que se utilizan para que los productos farmacéuticos que se expenden en el establecimiento sean adquiridos por los clientes o usuarios.

Tabla 67.
Gasto Ventas

DESCRIPCIÓN	VALOR
Sueldo Administrador	7727,16
Sueldo Dependiente	6310,20
Publicidad y promoción	640,1
TOTAL	**14677,46**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación propia y Diseño diseñando

Detalle de la Publicidad/Promoción:

Tabla 68.
Detalle de la Publicidad

✓ **Publicidad /Promoción Para el Año**

PUBLICIDAD/PROMOCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Hojas Volantes 14 cm*20cm(500)	3	40,00	120,00
Arco de globos	3	25,00	75,00
Globos con logos de la farmacia (100)	3	25,00	75,00
Fundas de caramelos	6	2,20	13,20
Esferos personalizados	50	0,50	25,00
Llaveros Personalizados	25	1,50	37,50
Vasos personalizados	12	5,00	60,00
TOTAL			**405,70**

✓ **Publicidad /Promoción para la Inauguración**

INAUGURACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Disco móvil x hora	8	15,00	120,00
Arco de globos	1	25,00	25,00
Globos con logos de la farmacia x100	1	25,00	25,00
Funda de caramelos	2	2,20	4,40
Hojas Volantes 14 cm*20cm(500)	1	40,00	40,00
Caritas Pintadas	1	20,00	20,00
TOTAL			234,40

✓ **Publicidad / Promoción TOTAL**

DESCRIPCIÓN	VALOR
Publicidad/promoción(Año)	405,7
Publicidad/promoción(Inauguración)	234,4
TOTAL	**640,1**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Diferentes Distribuidoras

Se presenta los sueldos y beneficios sociales actuales y proyectados hasta el 2021.

Tabla 69.
Salario Básico Unificado

Años	Salario Básico	Δ
2012	292	
2013	318	8,90

$$Cn = Cn(1+i)^n$$

$$C2018 = 375(1+0.052)^1$$

2014	340	6,92
2015	354	4,12
2016	366	3,39
2017	375	2,46
	SUMATORIA	25,79
	MEDIA	5,16
		0,052

C2018=394.5

$$\mathbf{C2019} = 375(1 + 0.052)^2$$

C2019=415.014

$$\mathbf{C2020} = 375(1 + 0.052)^3$$

C2020=436.60

$$\mathbf{C2021} = 375(1 + 0.052)^4$$

C2021=459.30

$$\mathbf{C2022} = 375(1 + 0.052)^5$$

C2022=483.18

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Ministerio de Trabajo

Es importante verificar el porcentaje de crecimiento de los sueldos y salarios de los 5 años posteriores con el promedio se calcula los sueldos y salarios para los siguientes años.

Sueldos y salarios del Administrador y Dependiente con las remuneraciones que la Ley lo amerita.

Tabla 70.
Estimación de la mano de obra

Administrador	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2021**
Sueldo	500,00	525,79	552,91	581,43	611,41	642,95
Horas Extras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Décimo Tercero	41,67	43,82	46,08	48,45	50,95	53,58
Décimo Cuarto	31,25	32,88	34,58	36,38	38,28	40,27
Vacaciones	20,83	21,91	23,04	24,23	25,48	26,79
Fondos de reserva	0,00	43,80	46,06	48,43	50,93	53,56
Aporte IESS	47,25	49,69	52,25	54,94	57,78	60,76
Aporte Patronal	50,18	58,63	61,65	64,83	68,17	71,69
Subtotal	643,93	726,81	764,31	803,75	845,22	888,83
TOTAL ANUAL	**7727,16**	**8721,73**	**9171,74**	**9644,98**	**10142,63**	**10665,96**

Dependiente	2017	2018	2019	2020	2021	2021
Sueldo	400,00	420,63	442,33	465,14	489,13	514,36
Horas Extras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Décimo Tercero	33,33	35,05	36,86	38,76	40,76	42,86
Décimo Cuarto	31,25	32,88	34,58	36,38	38,28	40,27
Vacaciones	16,67	17,53	18,43	19,38	20,38	21,43
Fondos de reserva	0,00	35,04	36,85	38,75	40,74	42,85
Aporte IESS	37,80	39,75	41,80	43,96	46,22	48,61
Aporte Patronal	44,60	46,90	49,32	51,86	54,54	57,35
Subtotal	525,85	588,02	618,37	650,28	683,83	719,12
TOTAL ANUAL	**6310,20**	**7056,29**	**7420,40**	**7803,31**	**8205,97**	**8629,40**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.02.05 Gastos Financieros

Tabla 71.
Gastos Financieros

Capital	20000	**Interés 1er Año**	3404,04
Tasa de interés	24,05%	**Interés 2do Año**	2359,82
Tiempo	40 meses	**Interés 3er Año**	1198,22
Pago Mensual	691,00	**Interés de los 4 meses**	100,93
		TOTAL INTERES	7063,01

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Cooperativa Alianza del Valle

5.02.06 Costos Fijos y Variables

- ✓ **Costo Fijo:** Aquellos que son constantes e inalterables es decir que existe o no producción siempre se tendrá que cancelar los rubros, Ejemplo: Arriendos, depreciación etc. (Sarmiento, 2005)
- ✓ **Costos Variables:** Aquellos que cambian según el volumen de producción y si no existe producción no existirá este tipo de costos, Ejemplos: Utilización de MOD, Compra de materiales etc. (Sarmiento, 2005)

Tabla 72.
Costos Fijos y Costos Variables

DESCRIPCIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Costo de ventas		89869,37	**89869,37**
Gasto de ventas	14037,36	640,1	**14677,46**
Gasto Administrativo	10284,75		**10284,75**
Gasto Financiero	3404,04		**3404,04**
TOTAL	**27726,15**	**90509,47**	**118235,62**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.02 INVERSIONES

Monto de dinero en el cual se incurre principalmente en activos fijos y activos circulantes. Se basa en cotizaciones o proformas de los bienes o servicio utilizarse en la ejecución del proyecto. (Saenz R., 2010)

5.02.01 Inversión Fija

Este rubro se agrupa en tangible e intangible, que van ayudar al proyecto en la fase operativa.

5.02.01.01 Activos Fijos

- ✓ **Activos Fijos o físicos:** son gastos que son utilizados en bienes que son fácilmente identificables

Tabla 73.
Activos Fijos tangibles

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Administración			
Computador	1		465
Epson L375 Multifunción Tinta Continua Original	1	280	280
Comercialización			

Computador	1	1	465
Impresora Matricial Epson Tm-u220 Usb	1	324,29	324,29
SUB TOTAL			1534,29
Depreciación			296,87
TOTAL			1237,42
EQUIPOS DE OFICINA			
Administración			
Calculadoras De Mesa Ms-20nc	1	10	10
Teléfono Alcatel Convencional T20 Alámbrico	1	28	28
Grapadora	1	5,75	5,75
Perforadora	1	4,75	4,75
Comercialización			
Buzón para sugerencias	1	10	10
Purificador Dispensador De Agua, Filtrado 3 Etapas	1	30	30
Detector De Humo Bosch	1	49,8	49,8
Termo higrómetro Interior/exterior, Laboratorio, Farmacia	1	23,94	23,94
Alarma Hibrida	1	205,99	205,99
Candados Marca Viro	3	20	60
Extintor Pqs De 10 Libras Incluye Soporte	1	19,5	19,5
SUB TOTAL			447,73
Depreciación			44,77
TOTAL			402,96
MUEBLES Y ENSERES			
Administración			
Escritorio Operativo 150cm X 0.60cm Con Cajonera Para Oficina	1	149,9	149,9
Archivador Metálico Para Bene Tipo Librero Para Oficina	1	1	139
Sillas Giratorias	2	22,99	45,98
Comercialización			
Perchas de 5 divisiones	8	90	720
Vitrinas Panoramica	2	240	480
Mostrador simple de 140 cm *110cm	2	250	500
Mostrador de caja	1	290	290
Sillas De Visita Y Espera Tri Personal Grafiti	1	110	110
Tablero ranurado de 0,80cm * 0,50m	3	90	270
Ganchos De 15 Cm Para Tablero Ranurado 12 unidades	2	7	14
Ceniceros Basureros Acero Inoxidable	3	10	30
Letrero Principal e 150cm * 60cm	1	150	150
Letrero de turno 35c m * 25 cm	1	1	50
Escalera Aluminio Plegable 2 Escalones	1	19,99	19,99

SUB TOTAL			2968,87
Depreciación			511,43
TOTAL			2457,44
MAQUINARIA y EQUIPOS	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Comercialización			
Lector De Codigo De Barras Honeywell Voyager, Unitech	1	119	119
Minibar Nevera Midea De 1.8 Pies Con Seguro Blanco Hs-65l	1	164,99	164,99

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Mercado libre Ecuador

- ✓ **Intangible**

Tabla 74.
Activo Fijo Intangible

DESCRIPCIÓN	VALOR
Patente	208,49
Sistema	1297,00
TOTAL	**1505,49**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Quifatex; Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual

El Sistema SIAPRE, es instalado por la Distribuidora Quifatex, ofrecen servicio técnico en caso de alguna alteración en el mismo

El proceso de Patentar la Razón Social tiene un precio de $ 208.49 USD y tiene una duración de 10 años.

5.02.01.02 Activos Nominales (diferidos)

Por su naturaleza no pueden considerarse como consumidos íntegramente, es por eso que se van difiriendo para el tiempo.

Tabla 75.
Activos Diferidos: Gastos de constitución

Descripción	Valor
Pago notaria	40,00
Pago al abogado	60,00
Publicidad Inicial	234,40
TOTAL	**334,40**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual

5.02.02 Capital de Trabajo

Se le conoce como Activo Corriente y es necesario para cubrir necesidades a corto plazo de las operaciones iniciales de la Farmacia.

Tabla 76.
Activos Corrientes

DESCRIPCIÓN	VALOR	MESES	VALOR TOTAL
Arriendo	400,00	2	800,00
Garantía del Arriendo	400,00	1	400,00
Servicios Básicos	90,00	1	90,00
Sueldo Administrador	643,93	2	1287,86
Sueldo Dependiente	525,85	2	1051,70
Sueldo Bioquímico	241,46	2	482,92
Apertura de la cuenta	50,00	1	50,00
Permisos de funcionamiento	137,75	1	137,75
TOTAL	**2488,99**		4300,23

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

El valor de caja se calcula con las siguientes cuentas:

Tabla 77.
Activo Corriente: Disponible

DESCRIPCIÓN	VALOR
Arriendo	400,00
Garantía del Arriendo	400,00
Servicios Básicos	90,00

Sueldo Administrador	643,93
Sueldo Dependiente	525,85
Sueldo Bioquímico	241,46
Apertura de la cuenta	50,00
Permisos de funcionamiento	137,75
TOTAL	**2488,99**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Tabla 78.
Activo Corriente: Disponible

DESCRIPCIÓN	VALOR
Encaje para el préstamo	2000,00
TOTAL	**2000,00**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Cooperativa Alianza del Valle

De los $20000.00 USD del préstamo la Cooperativa exige tener un encaje del 10% siendo así $ 2000.00 USD.

5.02.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

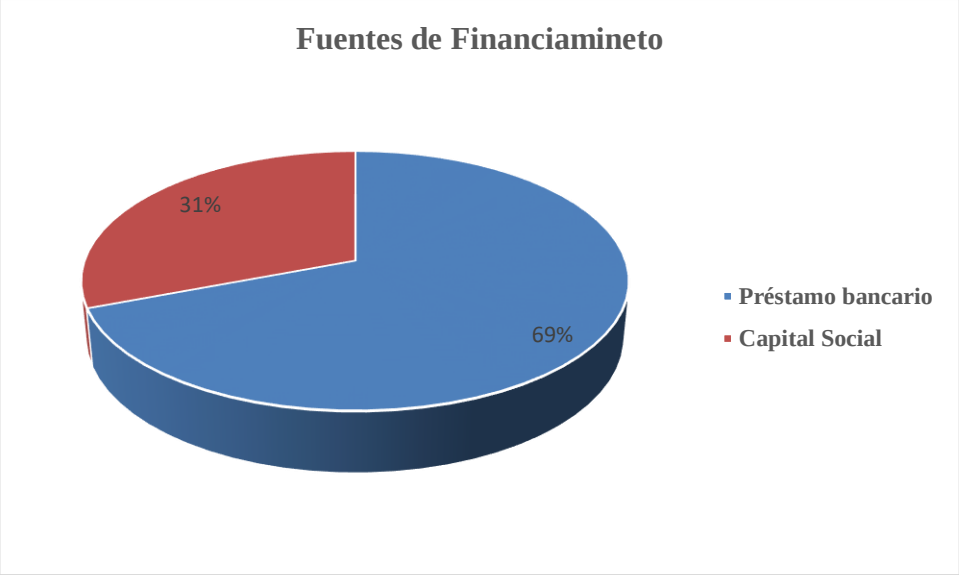
El proyecto será financiado:

- Préstamo bancario de $ 20000.00 USD, en la Cooperativa Alianza del Valle con una tasa de interés del 24.0500%.
- Capital Social constituido por el aporte del Propietario de $ 8900.00 USD

Tabla 79.
Fuentes de Financiamiento

FUENTE	CANTIDAD	PORCENTAJE (%)
Préstamo bancario	20000,00	69,20
Capital Social	8900,00	30,80
TOTAL	28900,00	100,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia



Gráfica 20.Fuentes de Financiamiento
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Se planifica realizar el préstamo bancario en la Cooperativa Alianza del Valle por la rapidez de la aprobación del préstamo y la tasa de interés más baja.

Pasos para acceder a un crédito:

- ✓ Apertura cuenta $ 50
- ✓ Depositar encaje 10%= $ 2000.00 USD
- ✓ Presentar Documentos Completos:
  - Copias a color de cédulas(Socio, garante y cónyuges)
  - Copias a color papeletas de votación (Socio, garante y cónyuges)
  - Planillas Original y actualizada de luz.
  - Copia a color Pago predial (Socio y/o garante)
  - Certificado comerciales y/o Bancarios.
  - Copia a color de matrícula de vehículo o moto.
  - Requisitos Originales de ingresos de: Socio-Garante y Cónyuges

5.02.04 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

Tabla 80.
Datos de la Operación

Capital	**20000**		
Tasa Nominal	**18,2500%**		
Tasa Efectivo	**24,0500%**	**0,2405**	**0,0200417**
Plazo	**40 meses**		

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Cooperativa Alianza del Valle

Tabla 81.
Amortización del Préstamo

PERIODO	SALDO CAPITAL	CAPITAL PAGADO	INTERES	OTROS	AHORRO	CUOTA
1	20000,00	287,11	385,28	8,61	10,00	691,00
2	19712,89	354,06	319,79	7,15	10,00	691,00
3	19358,83	390,04	284,60	6,36	10,00	691,00
4	18968,79	376,24	298,10	6,66	10,00	691,00
5	18592,55	382,28	292,19	6,53	10,00	691,00
6	18210,27	416,74	258,48	5,78	10,00	691,00
7	17793,53	395,12	279,63	6,25	10,00	691,00
8	17398,41	392,45	282,24	6,31	10,00	691,00
9	17005,96	425,40	250,01	5,59	10,00	691,00
10	16580,56	423,20	252,16	5,64	10,00	691,00
11	16157,36	413,03	262,11	5,86	10,00	691,00
12	15744,33	436,20	239,45	5,35	10,00	691,00
13	15308,13	442,99	232,81	5,20	10,00	691,00
14	14865,14	442,17	233,61	5,22	10,00	691,00
15	14422,97	456,75	219,35	4,90	10,00	691,00
16	13966,22	442,14	233,64	5,22	10,00	691,00
17	13524,08	477,74	198,82	4,44	10,00	691,00
18	13046,34	491,67	185,19	4,14	10,00	691,00
19	12554,67	479,29	197,30	4,41	10,00	691,00
20	12075,38	486,99	189,77	4,24	10,00	691,00
21	11588,39	500,82	176,24	3,94	10,00	691,00
22	11087,57	508,61	168,62	3,77	10,00	691,00
23	10578,96	511,03	166,25	3,72	10,00	691,00
24	10867,93	519,24	158,22	3,54	10,00	691,00
25	9548,69	522,64	154,90	3,46	10,00	691,00
26	9026,05	545,33	132,70	2,97	10,00	691,00
27	8480,72	549,14	128,98	2,88	10,00	691,00

28	7931,58	549,45	128,67	2,88	10,00	691,00
29	7382,13	566,22	112,27	2,51	10,00	691,00
30	6815,91	582,09	96,75	2,16	10,00	691,00
31	6233,82	574,38	104,29	2,33	10,00	691,00
32	5659,44	598,87	80,33	1,80	10,00	691,00
33	5060,57	599,69	79,53	1,78	10,00	691,00
34	4460,88	607,01	72,37	1,62	10,00	691,00
35	3853,87	623,07	56,66	1,27	10,00	691,00
36	3230,80	629,09	50,77	1,14	10,00	691,00
37	2601,71	639,20	40,89	0,91	10,00	691,00
38	1962,51	650,48	29,85	0,67	10,00	691,00
39	1312,03	660,60	19,95	0,45	10,00	691,00
40	651,43	651,43	10,24	0,23	10,00	671,90
TOTALES		**20000,00**	**7063,01**	**157,89**	**400,00**	**27620,90**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Cooperativa Alianza del Valle

La mayor parte del financiamiento es realizada por un préstamo bancario de 20000.00 % con una tasa de interés del 24.05% a un plazo de 40 meses en la Cooperativa Alianza del Valle.

- ✓ **Amortización de Gasto de Constitución**: Que forma parte del Activo Intangible

Tabla 82.
Amortización de gastos de constitución

Años	Amortización	Amortización acumulada	Valor libros
0	$ 0,00	$ 0,00	$ 334,40
1	$ 66,88	$ 66,88	$ 267,52
2	$ 66,88	$ 133,76	$ 200,64
3	$ 66,88	$ 200,64	$ 133,76
4	$ 66,88	$ 267,52	$ 66,88
5	$ 66,88	$ 334,40	$ 0,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual

5.02.05 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Es la disminución periódica de un bien material o inmaterial se da por dos motivos por el desgaste al pasar el tiempo o por vejes del Bien**.**

- ✓ **Depreciación de muebles y enseres (10 Años)**

Tabla 83.
Depreciación de muebles y enseres

Años	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor libros
0	$ 0,00	$ 0,00	$ 2.968,87
1	$ 296,89	$ 296,89	$ 2.671,98
2	$ 296,89	$ 593,77	$ 2.375,10
3	$ 296,89	$ 890,66	$ 2.078,21
4	$ 296,89	$ 1.187,55	$ 1.781,32
5	$ 296,89	$ 1.484,44	$ 1.484,44
6	$ 296,89	$ 1.781,32	$ 1.187,55
7	$ 296,89	$ 2.078,21	$ 890,66
8	$ 296,89	$ 2.375,10	$ 593,77
9	$ 296,89	$ 2.671,98	$ 296,89
10	$ 296,89	$ 2.968,87	$ 0,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

- ✓ **Depreciación de equipos de Oficina (10 Años)**

Tabla 84.
Depreciación de equipos de Oficina

Años	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor libros
0	$ 0,00	$ 0,00	$ 447,73
1	$ 44,77	$ 44,77	$ 402,96
2	$ 44,77	$ 89,55	$ 358,18
3	$ 44,77	$ 134,32	$ 313,41
4	$ 44,77	$ 179,09	$ 268,64
5	$ 44,77	$ 223,87	$ 223,87
6	$ 44,77	$ 268,64	$ 179,09
7	$ 44,77	$ 313,41	$ 134,32

8	$ 44,77	$ 358,18	$ 89,55
9	$ 44,77	$ 402,96	$ 44,77
10	$ 44,77	$ 447,73	$ 0,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

- ✓ **Depreciación de equipos de computación (3 Años)**

Tabla 85.
Depreciación de equipos de computación

Años	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor libros
0	$ 0,00	$ 0,00	$ 1.534,29
1	$ 511,43	$ 511,43	$ 1.022,86
2	$ 511,43	$ 1.022,86	$ 511,43
3	$ 511,43	$ 1.534,29	$ 0,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

- ✓ **Depreciación maquinarias y equipos (10 años)**

Tabla N^{O}

Depreciación maquinaria y equipos

Años	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor libros
0	$ 0,00	$ 0,00	$ 283,99
1	$ 28,40	$ 28,40	$ 255,59
2	$ 28,40	$ 56,80	$ 227,19
3	$ 28,40	$ 85,20	$ 198,79
4	$ 28,40	$ 113,60	$ 170,39
5	$ 28,40	$ 142,00	$ 142,00
6	$ 28,40	$ 170,39	$ 113,60
7	$ 28,40	$ 198,79	$ 85,20
8	$ 28,40	$ 227,19	$ 56,80
9	$ 28,40	$ 255,59	$ 28,40
10	$ 28,40	$ 283,99	$ 0,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.02.06 Estado de Situación Inicial

Pertenece a uno de los estados Financieros del cual proporciona información al Inicio del Establecimiento Farmacéutico.

Formado por:

- ✓ **Activos:** Bienes que la empresa posee y que pueden convertirse en efectivo.
- ✓ **Pasivos:** Son deudas actuales que posee la Organización
- ✓ **Patrimonio:** Formado por las Aportaciones de los socios, reservas y beneficios.

Tabla 86.
Balance General Inicial

FARMACIA "MI VIDA"
BALANCE GENERAL INICIAL
Al 1 DE ENERO DEL 2017

ACTIVOS			PASIVO		
ACTIVOS CORRIENTES		21825,23	PASIVO CORRIENTE		0,00
Disponible		6300,23			
Caja	4300,23				
Bancos	2000,00				
Exigible					
Realizable		15525,00			
Mercadería	15525,00				
ACTIVO FIJO		6740,37	PASIVO NO CORRIENTE		20000,00
Tangible		5234,88			
Equipo de Computación	1534,29		Prestamo Bancario	20000,00	
Equipos de Oficina	447,73				
			PASIVO DIFERIDO U OTROS PA		0,00
Muebles y Enseres	2968,87				
Maquinaria y Equipos	283,99				
Intangible		1505,49			
Patentes	208,49				
Sistema	1297,00				
ACTIVO DIFERIDO		334,40	PATRIMONIO		8900,00
Gastos constitución	334,40		Capital Social	8900,00	
OTROS ACTIVOS		0,00			
TOTAL ACTIVO		28900,00	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO		28900,00

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.02.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

Tabla 87.
Estado de pérdida y ganancia

FARMACIA "MI VIDA"
Estado de pérdida y Ganancia
Al 1 DE ENERO DEL 2017

	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	**$ 128.384,86**	**$ 129.749,76**	**$ 130.828,82**	**$ 131.582,11**	**$ 131.965,77**
(-)Costo de ventas	$ 89.869,40	$ 90.824,83	$ 91.580,17	$ 92.107,48	$ 92.376,04
Utilidad bruta en ventas	**$ 38.515,46**	**$ 38.924,93**	**$ 39.248,65**	**$ 39.474,63**	**$ 39.589,73**
(-)Gastos de ventas	$ 14.443,06	$ 16.195,92	$ 17.022,60	$ 17.891,69	$ 18.805,33
- Sueldo Administrador/Vendedor	$ 7.727,16	$ 8.721,73	$ 9.171,74	$ 9.644,98	$ 10.142,63
- Sueldo Dependiente	$ 6.310,20	$ 7.056,29	$ 7.420,40	$ 7.803,31	$ 8.205,97
- Gastos de promoción y publicidad	$ 405,70	$ 417,90	$ 430,46	$ 443,40	$ 456,73
Utilidad neta en ventas	**$ 24.072,40**	**$ 22.729,01**	**$ 22.226,05**	**$ 21.582,95**	**$ 20.784,41**
(-)Gastos administrativos	$ 10.324,08	$ 10.663,33	$ 11.015,99	$ 10.770,86	$ 11.252,44
- Honorarios Bioquímico Farmacéutico	$ 2.897,46	$ 3.046,90	$ 3.204,06	$ 3.369,31	$ 3.543,10
- Dep. Muebles y Enseres	$ 296,89	$ 296,89	$ 296,89	$ 296,89	$ 296,89
- Dep. Equipo de Oficina	$ 44,77	$ 44,77	$ 44,77	$ 44,77	$ 44,77
- Dep. Equipo de Computación	$ 511,43	$ 511,43	$ 511,43	$ -	$ -
- Dep. Maquinaria y Equipo	$ 28,40	$ 28,40	$ 28,40	$ 28,40	$ 28,40
- Amortización gastos de constitución	$ 66,88	$ 66,88	$ 66,88	$ 66,88	$ 66,88
- Permisos de funcionamiento	$ 137,75	$ 141,89	$ 146,16	$ 150,55	$ 155,07
- Servicios básicos, teléfono e internet	$ 1.080,00	$ 1.112,46	$ 1.145,91	$ 1.080,00	$ 1.215,83
- Arriendo	$ 4.800,00	$ 4.944,29	$ 5.092,91	$ 5.246,01	$ 5.403,70
- Suministros de oficina	$ 164,00	$ 164,00	$ 164,00	$ 164,00	$ 164,00
- Útiles de aseo	$ 176,50	$ 181,81	$ 187,27	$ 192,90	$ 198,70
- Gasto uniformes	$ 120,00	$ 123,61	$ 127,32	$ 131,15	$ 135,09
Utilidad operacional	**$ 13.748,32**	**$ 12.065,68**	**$ 11.210,05**	**$ 10.812,09**	**$ 9.531,97**
(-)Gastos financieros	$ 3.404,04	$ 2.359,82	$ 1.198,22	$ 100,93	$ -
Utilidad antes de impuestos	**$ 10.344,28**	**$ 9.705,86**	**$ 10.011,83**	**$ 10.711,16**	**$ 9.531,97**
(-) 15% Trabajadores	$ 1.551,64	$ 1.455,88	$ 1.501,78	$ 1.606,67	$ 1.429,80
Utilidad de impuestos	**$ 8.792,64**	**$ 8.249,98**	**$ 8.510,06**	**$ 9.104,48**	**$ 8.102,17**
(-)% de Impuestos	$ 439,63	$ 412,50	$ 425,50	$ 455,22	$ 405,11
Utilidad final	**$ 8.353,00**	**$ 7.837,48**	**$ 8.084,56**	**$ 8.649,26**	**$ 7.697,07**
(-)10% Reserva legal	$ 835,30	$ 783,75	$ 808,46	$ 864,93	$ 769,71
Utilidad de dividendos	**$ 7.517,70**	**$ 7.053,74**	**$ 7.276,10**	**$ 7.784,33**	**$ 6.927,36**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Para proyectar los valores de los años del 2018 al 2021, se utiliza la variación de la inflación y el % de sueldo básico.

Tabla 88.
Valores para Proyectar

Inflación

2012	**4,16**
2013	**2,7**
2014	**3,67**
2015	**3,38**
2016	**1,12**
Suma	**15,03**
Promedio	**3,006**
	0,03006

Porcentaje de variación de los sueldos y salarios

Años	**Sueldo Mínimo Vital**	**Δ**
2012	292	
2013	318	8,90
2014	340	6,92
2015	354	4,12
2016	366	3,39
2017	375	2,46
	SUMATORIA	25,79
	MEDIA	5,16
		0,052

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Para calcula el porcentaje de impuesto se calcula con el porcentaje de la siguiente tabla del SRI de la fracción básica del Impuesto:

Tabla 89.
Fracción Básica para el Impuesto

Año 2017 - En dólares			
Fracción Básica	**Exceso Hasta**	**Impuesto Fracción Básica**	**Impuesto Fracción Excedente**
0	71.970	0	0%
71.970	143.930	0	5%
143.930	287.870	3.598	10%
287.870	431.830	17.992	15%
431.830	575.780	39.586	20%
575.780	719.710	68.376	25%
719.710	863.640	104.359	30%
863.640	En adelante	147.538	35%

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI)

5.02.08 Flujo Caja

Estado Financiero en el cual se presenta el efectivo generado y utilizado en las actividades operacionales de la Farmacia de un periodo dado.

Tabla 90.
Flujo de Caja

	Inversión Inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Final		$ 8.353,68	$ 7.826,82	$ 8.072,28	$ 8.636,98	$ 7.676,55
Depreciación		$ 881,49	$ 881,49	$ 881,49	$ 370,06	$ 370,06
Amortización		$ 66,88	$ 66,88	$ 66,88	$ 66,88	$ 66,88
Gastos Financieros		$ 3.404,04	$ 2.359,82	$ 1.198,22	$ 100,93	$ -
FLUJO OPERACIONAL		**$ 12.706,09**	**$ 11.135,01**	**$ 10.218,87**	**$ 9.174,85**	**$ 8.113,49**
Inversiones						
Capital de trabajo Activos Fijos	$ -22.159,63					
Activos fijos	$ -6.740,37					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	**$ -28.900,00**	**$ 12.706,09**	**$ 11.135,01**	**$ 10.218,87**	**$ 9.174,85**	**$ 8.113,49**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.03 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

Técnicas que se utilizan para analizar, evaluar y tomar la decisión si se invierte o no en el proyecto y determinar la rentabilidad económica del proyecto.

5.03.01 Tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR)

Es la tasa de referencia sobre la cual se basa para realizar las inversiones, para calcular el TMAR se toma los siguientes indicadores:

- ✓ Inflación
- ✓ Riesgo país
- ✓ Tasa de interés Pasiva

- ✓ Premio al Riesgo: Es el verdadero crecimiento del dinero y se denomina así porque el inversionista arriesga su dinero en la realización de un proyecto es decir tiene una ganancia superior a la inflación, esto significa que a mayor riesgo mayor ganancia (Santacruz, 2013)

Para calculara el TMAR, del proyecto se utiliza los siguientes datos:

Tabla 91.
Cálculo del TMAR

INFLACIÓN

AÑO	%
2012	**4,16**
2013	**2,7**
2014	**3,67**
2015	**3,38**
2016	**1,12**
Suma	**15,03**
Promedio	**3,01**

RIESGO PAÍS

AÑO	%
2012	0,46
2013	0,35
2014	0,45
2015	-0,16
2016	-0,1
Suma	1,00
Promedio	0,20

TASA DE INTERÉS PASIVA

AÑO	%
2012	3,89
2013	3,89
2014	5,18
2015	5,14
2016	5,08
Suma	23,18
Promedio	4,64

PREMIO AL RIESGO

PREMIO AL RIESGO	10%

En lo referente al premio al riesgo se utilizará el 10% que es común para proyectos de inversión en establecimientos farmacéuticos.

La tasa de referencia que se utiliza para el proyecto es del 17.84%

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Inflación	3,01%
Tasa de interés pasiva	4,64%

	Riesgo País	0,20%	
	Premio al Riesgo	10,00%	
	TMAR	**17,84%**	

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.03.02 Valor Actual Neto (VAN) o Valor Presente Neto (VPN)

Es la expresión términos actuales de los ingresos y egresos

Tabla 92.
Valor Actual Neto

VAN= -Inversión Inicial+$\frac{FNE1}{(1+i)^1}+\frac{FNE2}{(1+i)^2}+\frac{FNE3}{(1+i)^3}+\frac{FNE4}{(1+i)^4}+\frac{FNE5}{(1+i)^5}$		
Inversión Inicial	28.900,00	
Flujo Neto de Efectivo 1 (FNE1)	12.706,09	
Flujo Neto de Efectivo 2 (FNE2)	11.135,01	
Flujo Neto de Efectivo 3 (FNE3)	10.218,87	
Flujo Neto de Efectivo 4 (FNE4)	9.174,85	
Flujo Neto de Efectivo 5 (FNE5)	8.113,49	
Tasa de Interés(i)	17.84%	0.1784
VAN= -28.900,00+$\frac{12.706,09}{(1+0.1784)^1}+\frac{11.135,01}{(1+0.1784)^2}+\frac{10.218,87}{(1+0.1784)^3}+\frac{9.174.85}{(1+0.1784)^4}+\frac{8.113,49}{(1+0.1784)^5}$		
VAN= -28.900,00+$\frac{12.706,09}{1.18}+\frac{11.135,01}{1.39}+\frac{10.218,87}{1.64}+\frac{9.174.85}{1.93}+\frac{8.113,49}{2.27}$		
VAN= -28.900,00+10.782,49+8.018,72+6.244,89+4.758,04+3.570,62		
VAN= -28.000,00+ 33.374,77		
VAN= 4.474,77		

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.03.04 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de descuento que hace que los flujos de efecticos sea igual a la inversión inicial.

Tabla 93.
Tasa Interna de Retorno

VAN= -Inversión Inicial+$\frac{FNE1}{(1+i)^1}+\frac{FNE2}{(1+i)^2}+\frac{FNE3}{(1+i)^3}+\frac{FNE4}{(1+i)^4}+\frac{FNE5}{(1+i)^5}=0$		
Inversión Inicial	28.900,00	
Flujo Neto de Efectivo 1 (FNE1)	12.706,09	
Flujo Neto de Efectivo 2 (FNE2)	11.135,01	
Flujo Neto de Efectivo 3 (FNE3)	10.218,87	
Flujo Neto de Efectivo 4 (FNE4)	9.174,85	
Flujo Neto de Efectivo 5 (FNE5)	8.113,49	
Tasa de Interés(i)	25.0731212%	0.250731212
VAN= -28.900,00+$\frac{12.706,09}{(1+0.250731212)^1}+\frac{11.135,01}{(1+0.250731212)^2}+\frac{10.218,87}{(1+0.250731212)^3}+\frac{9.174.85}{(1+0.250731212)^4}+\frac{8.113,49}{(1+0.250731212)^5}$		
VAN= -28.900,00+$\frac{12.706,09}{1.25}+\frac{11.135,01}{1.56}+\frac{10.218,87}{1.96}+\frac{9.174.85}{2.45}+\frac{8.113,49}{3.06}$		
VAN= -28.900,00+10.158,93+7.118,08+5.222,89+3.749,24+2.650,87		
VAN= -28.000,00+ 28.000,00		
VAN= 0,00		

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.03.05 Período de recuperación de la inversión (PRI)

Otra de las técnicas que permite optimizar la toma de decisión es el PRI, el cual permite medir el tiempo que se requiere para recuperar su costo o inversión inicial.

Tabla 94.
Periodo de recuperación de la inversión

0	1	2	3	4	5
28.900,00	12.760,09	11.135,01	10.218,87	9.174,85	8.113,49

28.900,00	-	23.895,10	=	5.004,90	**2Años**	10.218,87	÷	12	=	851,57	**Meses**	5,88
5004,90	-	4.257,86	=	747,04	**5 Meses**	851,57	÷	30	=	28,39	**Días**	26,32
747,04	-	738,03	=	9,01	**26 Días**	28,39	÷	15	=	1,89	**Horas**	4,76
9,01	-	7,57	=	1,44	**4 Horas**	1,89	÷	60	=	0,03	**Minutos**	45,67
1,44	-	1,42	=	0,02	**45 Minutos**	0,03	÷	60	=	0,00	**Segundos**	39,40
0,02	-	0,02	=	0,00	**39 Segundos**							
TOTAL = 28.900,00												

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.03.06 Relación Beneficio Costo (RBC)

Durante la evaluación de proyectos otro de los indicadores es la Relación Beneficio Costo y muestra la rentabilidad del proyecto.

Tabla 95.
Relación Beneficio Costo

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE	TASA DE INTERES	17,84%
0	$ -28.900,00	$ -28.900,00		
1	$ 12.706,09	$ 10.782,49		
2	$ 11.135,01	$ 8.018,72		
3	$ 10.218,87	$ 6.244,89		
4	$ 9.174,85	$ 4.758,04		
5	$ 8.113,49	$ 3.570,62		
	VALOR PRESENTE NETO	**$ 4.474,77**		

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Para la obtención de la Relación Costo/ Beneficio, se utiliza la siguiente Formula:

$$RelaciónB/C = \frac{VAN\ Beneficio}{VAN\ Costo}$$

Tabla 96.
Relación Beneficio Costo

BENEFICIO	**$ 33.374,77**
COSTO	**$ 28.900,00**
Relación B/C	**$ 1,15**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Nos indica que el proyecto es rentable ya que sus beneficios superan a los costos y que por cada dolor que se invierte se obtiene $ 1.15 USD.

5.03.06 Punto de equilibrio o Punto de Nivelación

Cuando se decide emprender un proyecto y evaluar para determinar su factibilidad una de los métodos que se utiliza para el análisis es el punto del equilibrio.

El punto de Equilibrio consiste en determinar la cantidad de productos que se debe generar o vender para cubrir los costos totales es decir Ingresos totales es igual a costos Totales. (Acosta, 2011)

Tabla 97.
Punto de Equilibrio

DESCRIPCIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Costo de ventas		89869,37	**89869,37**
Gasto de ventas	14037,36	640,1	**14677,46**
Gasto Administrativo	10284,75		**10284,75**
Gastos Financiero	3404,04		**3404,04**
TOTAL	**27726,15**	**90509,47**	**118235,62**

Precio de Venta Unitario(PVU)

$$PVU = \frac{Ventas}{Tiempo}$$

$$PVU = \frac{128.384,82}{360}$$

$$PVU = 356,62$$

Costo Variable Unitario (CVU)

$$CVU = \frac{Costos\ Variables}{Tiempo}$$

$$CVU = \frac{90.509,47}{360}$$

$$CVU = 251,42$$

✓ **Datos para el cálculo del Punto del Equilibrio:**

Ingresos(Y)	128384,821
Cantidad(Q)	360
Precio de Venta Unitario(PVU)	356,62
Costo Variable Unitario(CVU)	251,42
Costos Fijos (CF)	27726,15
Costos Variables(CV)	90509,47

Punto de Equilibrio de **CANTIDAD**

$$PE(Q) = \frac{CF}{(PVU - CVU)}$$

$$PE(Q) = \frac{27.726,15}{(356.62 - 251.42)}$$

Punto de Equilibrio **MONETARIO**

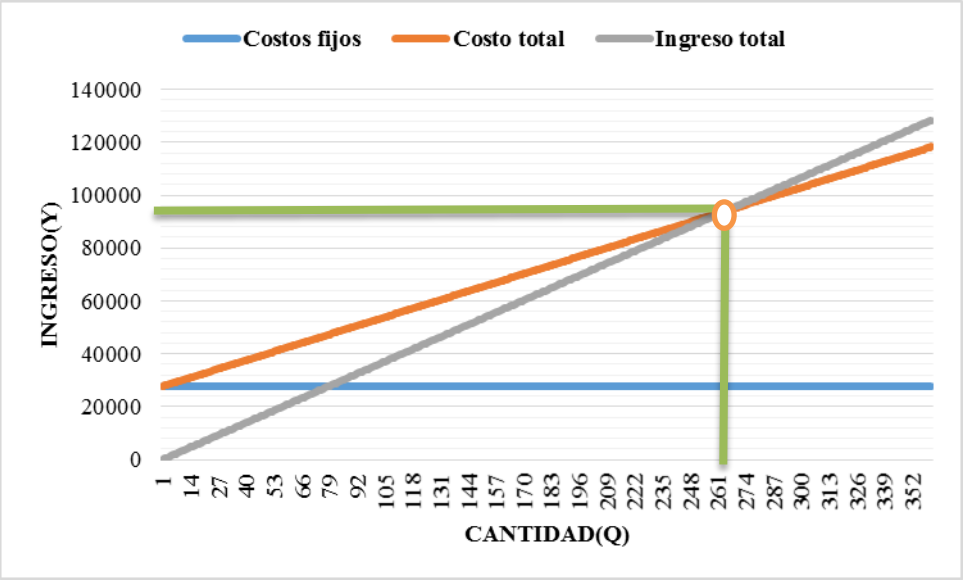
$$PE(monetario) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PVU}}$$

$PE(Q) = 263{,}56$ $PE(Q) = 264$ Se logra un equilibrio de gastos y costos en 264 Días	$PE(monetario) = \frac{27.726{,}15}{1 - \frac{521.42}{356.62}}$ $PE(monetario) = 93989{,}54$ El punto de equilibrio monetario de los costos y gastos totales se lo consigue en $ 93.989,54 USD.

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Se concluye que se alcanza un equilibrio en 264 Días y con ventas de $ 93.989,54 USD.



Gráfica 21. Punto de Equilibrio
Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

5.03.07 Análisis de índices financieros

Luego de la evaluación Financiera del proyecto se concluye:

Cuadro 30.
Análisis de los índices financieros

Tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR)	TMAR= 17.84%
Valor Actual Neto (VAN) o Valor Presente Neto (VPN)	VAN= 4.474,77
Tasa Interna de Retorno (TIR)	TIR=25.0731212%
Período de recuperación de la inversión (PRI)	PRI= 2 años, 5 meses, 26 días, 4 horas, 45 minutos y 39 segundos.
Relación Beneficio Costo (RBC)	RB/C= $ 1.15 USD
Punto de equilibrio o Punto de Nivelación	$PE(Q) = 264$ $PE(monetario) = 93989{,}54$
La tasa de referencia para el proyectos es de 17.84% y esta tasa se utiliza para calcular el VAN, dando así un valor mayor que cero el periodo de recuperación de la inversión se da en 2 años, 5 meses y 26 días y el relación beneficio Costo se concluye que por cada dólar invertido se obtiene $ 1. 14 USD. Y el punto de equilibrio Monetario se da en $ 93.989,54 USD Una vez utilizado las técnicas de evaluación de proyectos se concluye que el proyecto es factible y rentable.	

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

CAPÍTULO VI

6.01 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Se pretende determinar el impacto que tendrá el proyecto una vez ejecutado ya sea positivamente o negativamente en lo referente a lo ambiental, económico, productiva y social.

Para analizar los diferentes impactos se utilizara la siguiente ponderación:

Cuadro 31.
Indicadores de Impactos.

PONDERACIÓN	NIVEL DE IMPACTO
-3	Alto Negativo
-2	Medio Negativo
-1	Bajo Negativo
0	No existe impactos
1	Bajo Positivo
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

- ✓ A cada indicador planteado según el impacto se les asigna una ponderación sea positiva o negativa, dependiendo el nivel de incidencia.
- ✓ Realizar la sumatoria de los niveles de impacto
- ✓ Dividir la sumatoria de los impactos por el número de indicadores, el resultado es el nivel de impacto.
- ✓ La fórmula a utiliza es la siguiente:

$$Nivel\ de\ impacto = \frac{x}{Número\ de\ indicadores}$$

6.01.01 Impacto Ambiental

Cuadro 32.
Impacto Ambiental

Indicador	Nivel de Impacto							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Programa de reciclaje de la farmacia							X	
Devolución de medicamentos caducados							X	
Información de medicamentos caducados a los clientes					X			
Bolsas para los diferentes tipos de residuos							X	
TOTAL					**1**	**0**	**9**	**X=10**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

$Nivel\ de\ Impacto\ Ambiental = \frac{10}{4} = 2.50{=}3$

$Nivel\ de\ Impacto\ Económica =$ Alto Positivo

Análisis:

El proyecto no generara un impacto negativo al medio ambiente porque no se utilizara sustancias químicas nocivas pero si se trabajara con volumen muy altos de cartón y para todo esto se capacitara a los trabajadores sobre el reciclaje de todo material biodegradable.

Al momento de la devolución de medicamentos caducados al proveedor se evita que los administradores desechen los medicamentos como basura común y se evita el daño al medio ambiente.

La utilización de bolsas principalmente de los color rojo donde se introducirá productos farmacéuticos como medicamentos que por error se rompieron y bolsa de color negro para desecho común así se ayuda a al cuidado del medio ambiente.

La conversación con el cliente o usuario del riesgo que puede causar al desechar medicamentos caducados del botiquín familiar en la basura común.

Todo esto contribuye al cuidado del medio ambiente a nivel del sector.

6.01.02 Impacto Económico

Cuadro 33.
Impacto Económico

Indicador	Nivel de Impacto							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Rendimiento de la inversión						X		
Generación de impuestos							X	
Crecimiento Económico del país						X		
Apoyo a las empresa						X		
TOTAL						**6**	**3**	**X=9**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

$$Nivel\ de\ Impacto\ Económica = \frac{9}{4} = 2.25{=}2$$

$$Nivel\ de\ Impacto\ Económica = \text{Medio Positiva}$$

Análisis:

Con la ejecución del proyecto se espera un rendimiento de la inversión medio positivo para el propietario de la Farmacia y el mismo que generara impuestos al Estado para beneficio del país.

Al momento de crear una farmacia aumenta el crecimiento de la economía del país ya que genera 3 fuentes de trabajo dos directos (Administrador y Dependiente) y un indirecto (Bioquímico).

Él apoyo a las empresas viene hacer directamente los proveedores de los cuales solicitaremos que nos provean con los productos farmacéuticos que expenderemos en el establecimiento farmacéutico.

6.01.04 Impacto Social

La creación de una farmacia Independiente va dirigido principalmente a los consumidores del sector de Guamani, barrió Matilde Alvares que busca un establecimiento cercano que cumpla con expectativas de la población.

Cuadro 34.
Impacto Social

Indicador	Nivel de Impacto							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Genera Puesto de trabajo						X		
Profesionales en el Área de farmacias							X	
Mejora la calidad de vida					X			
Disponibilidad de productos							X	
TOTAL					**1**	**2**	**6**	**X=9**

Elaborado por: Jessica Ronquillo
Fuente: Investigación Propia

$Nivel\ de\ Impacto\ Social = \frac{9}{4} = 2.25$=2

$Nivel\ de\ Impacto\ Social =$ Medio Positiva

Análisis:

Concluyendo que a nivel social se considera Medio Positivo

El proyecto tiene un impacto directamente en generar 3 puestos de trabajo (1 administrador 1 Dependiente y 1 Bioquímico) con personas capacitadas en el Área de farmacias y disponibilidad de productos al contar con un Stock Adecuado.

CAPÍTULO VII

7.01 Conclusiones

Una vez concluido el estudio de factibilidad para la creación de la Farmacia Mi Vida en el sector de Guamani, barrio Matilde Álvarez se puede concluir lo siguiente:

- ✓ No existe una farmacia en el Barrio Matilde Álvarez exactamente en la Avenida Pedro Vicente Maldonado y cuarta transversal donde existe gran afluencia de gente por la ubicación del nuevo terminal Sur Ecovia, Instituto y colegio Vida Nuevas y otras entidades.
- ✓ Al realizar el estudio me mercado se determina una demanda potencial insatisfecha por las familias y las personas que transitan por el barrio es decir que los establecimientos que se encuentran aledaños no cubren la necesidad de la población debido a la falta de una farmacia cercana al lugar.
- ✓ En el estudio técnico se puede identificar el tamaño del local que es de 42.50 metros que se encuentra frente a la Estación del Nuevo terminal y las áreas con las cuales contara el establecimiento farmacéutico como son la área administrativa, área de recepción, área de almacenamiento, área de dispensación y expendio

y finalmente se define la localización optima que es en la Avenida Maldonado y S58.

- ✓ Después de desarrollar el estudio financiero se puede cuantificar el monto que se necesita para invertir en el proyecto.
- ✓ Con los indicadores financieros se obtuvo los siguientes resultados:
  - La tasa de referencia para el proyectos es de 17.84% y esta tasa se utiliza para calcular el VAN, dando así un valor de 4.474,77
  - Periodo de recuperación de la inversión se da en 2 años, 5 meses y 26 días.
  - Relación beneficio Costo se concluye que por cada dólar invertido se obtiene $ 1. 14 USD.
  - Y el punto de equilibrio Monetario se da en $ 93.989,54 USD.
- ✓ Estos resultados indican que el proyecto es factible y rentable para ponerlo en marcha.
- ✓ Principalmente los impactos sociales y económicos son beneficiosos para la sociedad ya que se crea 3 fuentes de empleo e incrementa el crecimiento económico del país generando impuestos para el país.

7.02 Recomendaciones

Para la ejecución del proyecto se recomienda lo siguiente:

- ✓ Ejecutar el proyecto para cubrir esa demanda insatisfecha de las familias del sector.

- ✓ Al ser una Farmacia independiente se necesita de estrategias de marketing que nos ayuden a fidelizar los clientes para posteriormente posicionar a la farmacia primero en el barrio Matilde Álvarez y luego en el Sector de Guamani.
- ✓ Utilización del ciclo de Deming que se trata de la mejora continua, ya que el mercado se encuentra en constante actualización.
- ✓ Se recomienda que el personal que va a laborar en el establecimiento farmacéutico tenga conocimientos administrativos, operativos y legales de la industria farmacéutica.
- ✓ Enviar el proyecto a Ban Ecuador si así lo necesiten donde puedan evaluar la factibilidad que tiene el proyecto y puedan recibir un préstamo a un bajo interés.

REFERENCIAS

Acosta, A. (08 de Mayo de 2011). *De Proyectos en Proyectos.* Obtenido de http://deproyectoenproyecto.blogspot.com/2011/05/el-punto-de-equilibrio-del-proyecto.html

Aledú, M. (01 de Enero de 2013). *Métodos de investigación*. Obtenido de Métodos de investigación: https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/InvestigacionEE/Presentaciones/Curso_10/ENCUESTA_Trabajo.pdf

Arnoletto, J. (s.f de s.f de s.f). *BIBLIOTECA VIRTUAL de Derecho, Economía y Ciencias Sociales* . Obtenido de BIBLIOTECA VIRTUAL de Derecho, Economía y Ciencias Sociales : http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/550/La%20gestion%20operativa.htm

Banco Central del Ecuador. (01 de 01 de 2016). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/763

Bolaños, E. (01 de 11 de 2016). *Población y muestra* . Obtenido de Normas APA: https://www.facebook.com/LasNormasAPA/?fref=ts

Córdova, S. (01 de Diciembre de 2002). *Guía del estudio de mercado para la evaluación de proyectos* . Obtenido de eenbasque: http://www.eenbasque.net/guia_transferencia_resultados/files/Univ.Chile_Tesis_Guia_del_Estudio_de_Mercado_para_la_Evaluacion_de_Proyectos.pdf

Corona, G. (2012). *Comportamiento del consumidor.* México: RED TERCER MILENIO S.C.

Hontaños, P. (01 de 01 de 2009). *Principios de economía* . Obtenido de Principios de economía : http://ocw.unican.es/ciencias-sociales-y-juridicas/principios-de-economia/materiales/Principios-economia3.pdf

INEC. (05 de Enero de 2016). *Instituto Nacional de estadísticas y censos*. Obtenido de INEC: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inflacion-diciembre-2016/

Lorenzo, C. (01 de Marzo de 2014). *PREZI*. Obtenido de Balance entre la oferta y la demanda: https://prezi.com/wjkbhdnjn4jw/balance-entre-la-oferta-y-la-demanda/?webgl=0

Martinez, N. (01 de Febrero de 2010). *Planificación de proyectos*. Obtenido de Estudio Económico y social de un proyecto: http://planificacion-de-proyectos.blogspot.com/2010/02/estudio-economico-y-financiero-de-un.html

Saenz R. (ENERO de 2010). *Tesis Digitales UNMSM.* Obtenido de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/saenz_ar/cap5.pdf

Santacruz, J. (19 de Abril de 2013). *Diario Digital del dinero.* Obtenido de https://www.oroyfinanzas.com/2013/04/que-es-la-prima-de-riesgo/

Sarmiento, R. (2005). *Contabilidad de Costos.* Quito: Editorial Voluntad.

Zuñiga, C. (22 de Enero de 2015). *slideshare*. Obtenido de slideshare: http://es.slideshare.net/carolinazuniga14855/tamao-de-proyecto

ANEXOS

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria

AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA - ARCSA

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO: ARCSA-2017-2.10-0001679

Nombre o Razón Social del establecimiento: TORRES JACOME TANIA CARINA

Nombre del Propietario o Representante Legal: PAVON VALENCIA CHRISTIAN SANTIAGO

Número del RUC del establecimiento: 1723519078001 Establecimiento Nº: 1

Provincia: PICHINCHA

Cantón: QUITO

Parroquia: GUAMANÍ

Sector/Referencia: A LADO DE COLEGIO VIDA NUEVA GUAMANI

Dirección: BARRIO: MATILDE ALVAREZ CIUDADELA: GUAMANÍ CALLE: AV MALDONADO S58100 NUMERO: LT 448 INTERSECCION:B

Actividades / Tipo(s) de establecimiento(s):

* 2.10 ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS FARMACIAS, Riesgo: Medio

Fecha de Emisión: 24-03-2017

Fecha de Vigencia: 24-03-2018

Orden de pago: PF2017-00009363 Valor: $54

QF. Luis Alberto Monteverde Rodriguez
Coordinador General Técnico de Certificaciones - ARCSA

Nota:
Las condiciones en la cual se emitió el Permiso de Funcionamiento, son verificables en cualquier momento por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.

Ministerio de Salud Pública

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

SRi

NUMERO RUC: 1723519078001

APELLIDOS Y NOMBRES: TORRES JACOME TANIA CARINA

NOMBRE COMERCIAL: FARMACIA MI VIDA

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO:	30/09/1989	**FEC. ACTUALIZACION:**	
FEC. INICIO ACTIVIDADES:	08/03/2017	**FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**	
FEC. INSCRIPCION:	08/03/2017	**FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**	

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: GUAMANI Calle: CH Número: LT 597 Intersección: CALLE M Referencia: A UNA CUADRA DEL HOSTAL GIRASOL Teléfono: 023076574 Email: cary_tnas@hotmail com Celular: 0995963170

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

 # DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1

JURISDICCION: \ ZONA 9\ PICHINCHA **CERRADOS:** 0

SRi DIRECCION ZONAL 9
COD
08 MAR 2017
ATENCION TRANSACCIONAL

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

DIFARE GRUPO

Parque Empresarial Colón Mz. 275
Solar 5 Edificio Corporativo 1,
Piso 4 Ofic. 421 · P.B.X.: 3731390
Guayaquil - Ecuador

INFORMACIÓN DE CRÉDITO

Lugar y Fecha	__/__/__
Solicitud de crédito	( )
Actualización de datos	( )

1.- DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

NOMBRE: Farmacia Mi Vida
RUC: 1723519018001 TELÉFONO: FAX:
DIRECCION: Av. Maldonado S5E100 PB B-3 FECHA DE INICIO:
CIUDAD: Quito PROVINCIA: Pichincha LOCAL PROPIO ( ) ALQUILADO (x)
ADMINISTRADOR: Tuquinga Herrera Paolo Cesar (AP. PATERNO / AP. MATERNO / NOMBRES) CÉDULA: 1717313703 E-MAIL: [illegible]

2.- DATOS DEL PROPIETARIO

Complete la parte a) si el propietario es una persona natural o la b) si es una persona jurídica

A) PERSONAS NATURALES

PROPIETARIO: Torres Sácome Tania Carina (AP. PATERNO / AP. MATERNO / NOMBRES) PROFESION: Ingeniera de Sistemas
FECHA DE NACIMIENTO:
CÉDULA: 1723519018 TELÉFONO: 0995963130 FAX: E-MAIL: [illegible]
DOMICILIO:
EMPRESA: Banco Internacional CARGO: Analista Programadora
TIEMPO EN EL TRABAJO O NEGOCIO: 3 años VIVIENDA: PROPIO ( ) ALQUILADO (x) FAMILIAR ( )
CIUDAD: Quito PROVINCIA: Pichincha TIEMPO EN EL DOMICILIO: 1 año
ESTADO CIVIL: CASADO ( ) SOLTERO (x) UNION ( ) VIUDO ( ) DIVORCIADO ( ) HIJOS: 1 OTRAS CARGAS
CONYUGE: TRABAJA SI NO CÉDULA

REFERENCIAS DE ALGUN AMIGO O FAMILIAR CERCANO QUE TENGA EL MISMO TIPO DE NEGOCIO

FAMILIAR: [illegible] (AP. PATERNO / AP. MATERNO / NOMBRES) CÉDULA: TIPO DE PARENTESCO:
DIRECCION: Av. [illegible] y Caldas Centro Histórico TELÉFONO: [illegible]
AMIGO: (AP. PATERNO / AP. MATERNO / NOMBRES) CÉDULA: TELÉFONO:
DIRECCION:

B) PERSONAS JURIDICAS

EMPRESA:
RUC: TELÉFONO: FAX:
DOMICILIO:
CIUDAD: PROVINCIA: LOCAL PROPIO ( ) ALQUILADO ( )
VIGENCIA DEL NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL:
REP. LEGAL: (AP. PATERNO / AP. MATERNO / NOMBRES) CÉDULA: E-MAIL:

3.- REFERENCIAS

C) COMERCIALES

EMPRESA	TELÉFONO	MONTO	TIEMPO	PLAZO	PAGO	OBSERVACIÓN

D) BANCARIAS / TARJETAS DE CRÉDITO

BANCO	CUENTA	TIPO	TIEMPO	MANEJO	OBSERVACIÓN
Banco Pichincha	3444169400	Ahorros	3 años		
Banco Internacional	3383786	Ahorros	3 años		

4.- SITUACION DE REFERENCIA

ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
A) CAJA / BANCOS		E) CUENTAS POR PAGAR	
B) DOCUMENTOS POR COBRAR		F) PRESTAMOS BANCARIOS	
C) PROPIEDADES		G) SUBTOTAL	
D) OTROS ACTIVOS		H) CAPITAL	
TOTAL (A + B + C + D)		TOTAL (G + H)	
VENTAS MENSUALES		GASTOS MENSUALES	
NÚMEROS DE EMPLEADOS		DA CRÉDITO A TERCEROS	SI ( ) NO ( )

BIENES QUE POSEE	DESCRIPCIONES GENERALES		MONTO	PLAZO
A) VEHICULO	Chevrolet Aveo	Gravamen	SI ( )	NO ( )
B) CASA TERRENO		Hipoteca	SI ( )	NO ( )
C) OTROS				

5.- GARANTE

A) PERSONAS NATURALES

GARANTE	AP. PATERNO	AP. MATERNO	NOMBRES	E-MAIL		
CÉDULA / RUC		TELÉFONO		FAX		
DOMICILIO						
EMPRESA				CARGO		
TIEMPO			VIVIENDA	PROPIO ( )	ALQUILADO ( )	FAMILIAR ( )
CIUDAD		PROVINCIA				
CONYUGE				CÉDULA		
ESTADO CIVIL	CASADO ( ) SOLTERO ( ) UNION ( ) VIUDO ( ) DIVORCIADO ( )	HIJOS		OTRAS CARGAS		

Autorizo expresa e irrevocablemente a la compañía DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA ECUATORIANA (DIFARE) S. A. para que obtenga de cualquier fuente de información de datos personales, [illegible] Superintendencia de Bancos, [illegible] según corresponda.

Faculto expresamente a la compañía DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA ECUATORIANA (DIFARE) S. A., para entregar dicha información, [illegible] con la compañía DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA ECUATORIANA (DIFARE) S. A. [illegible]

En caso de controversias, [illegible] a los jueces y/o tribunales de la ciudad de Guayaquil, [illegible]

En caso de cesión, transferencia, [illegible] con la compañía DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA ECUATORIANA (DIFARE) S. A. [illegible]

Firma del cliente	Firma del garante
Nombre	Nombre
Cédula o RUC	Cédula o RUC

6.- REQUISITOS

CÉDULA DE IDENTIDAD - copia a color	REFERENCIAS BANCARIAS - escritas	PERMISO DE FUNCIONAMIENTO - ACTUALIZADO
CERTIFICADO DE VOTACIÓN - copia a color	ESTADOS FINANCIEROS	COPIAS PREDIOS
R.U.C. - copia	PAGARE O GARANTIA REAL	COPIAS DE MATRICULA DE VEHICULO
RECIBO DE LUZ O AGUA - copia	NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL	OTROS
REFERENCIAS COMERCIALES - escritas		

7.- PARA USO EXCLUSIVO DE LA COMPAÑIA

SOLICITADO POR			
FECHA:	__/__/__	VENDEDOR	FIRMA
REVISION COMERCIAL			
FECHA:	__/__/__	SUPERVISOR / JEFE / GERENTE	FIRMA

8.- PARA USO EXCLUSIVO DE COMERCIAL

OBSERVACIONES - CONDICIONES ESPECIALES

CROQUIS NEGOCIO

CROQUIS DOMICILIO

NOTA: SI EL ESPACIO ES MUY REDUCIDO PARA EL CROQUIS, ADJUNTAR UNA HOJA ADICIONAL.