



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROCESO DE ROTACIÓN DE INVENTARIO
PARA OPTIMIZAR LOS INGRESOS Y GASTOS EN LA FARMACIA FARMARED`S
241 GIRÓN DEL SUR DMQ 2016

Proyecto de inversión previo a la obtención de Tecnólogo en Administración de Boticas y
Farmacias.

Autor: Susana Lucia Valladares Carrillo

Tutor: Eco. Lenin Paredes

Quito, Mayo 2016

DECLARATORIA

Yo, Susana Lucia Valladares Carrillo portadora de la C.I. 172588371-2, declaro que el proyecto es absolutamente original, auténtico, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Susana Lucia Valladares Carrillo

C.I.: 172588371-2

CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Susana Lucia Valladares Carrillo portadora de la C.I. 172588371-2 alumna de la Escuela de Salud, Carrera de Administración de Boticas y Farmacias, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi proyecto en favor al Instituto Tecnológico Superior Cordillera

Susana Lucia Valladares Carrillo

C.I.: 172588371-2

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradecer a Dios, por darme la fuerza y fortaleza para poder seguir adelante a pesar de los obstáculos puestos en mi camino.

Agradecer a mi tutor por brindarme su gran apoyo para la realización de este proyecto.

A la señora Nelly Andagoya Administradora de la farmacia Farmared`s 241 que muy gentil me permitió realizar mi proyecto, además de proporcionarme los datos necesarios.

DEDICATORIA

A mi madre y hermana por su apoyo
incondicional
y consejos dados.

A mis hermanos por su motivación.

A los profesores que me inculcaron sus
conocimientos
y valores como profesional.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA	II
CESIÓN DE DERECHOS	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
DEDICATORIA.....	V
ÍNDICE GENERAL.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS	XI
ÍNDICE DE FIGURAS	XIV
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	XVI
ÍNDICE DE CUADROS.....	XVI
RESUMEN	XVII
ABSTRACT.....	XVIII
CAPITULO I.....	1
1.01 JUSTIFICACIÒN	1
1.02 ANTECEDENTES	3
CAPITULO II	5
2.01 AMBIENTE EXTERNO	5

2.01.01 Factores Económicos.....	5
2.01.01.01 Inflación	5
2.01.01.02 Tasa de Interés Activa	7
2.01.01.03 Tasa de Interés Pasiva	8
2.01.02 Factores Sociales.....	9
2.01.02.01 Canasta Básica	9
2.01.02.02 Desempleo.....	11
2.01.03 ASPECTOS LEGALES.....	12
2.01.03.01 Ley Orgánica de Salud	12
2.01.03.02 Requisitos de Permiso de funcionamiento para establecimientos farmacéuticos	13
2.01.04 Aspecto Tecnológico.....	15
2.02 ENTORNO LOCAL	17
2.02.01 Rivalidad entre competidores.....	17
2.02.01.01 Competencia Directa	17
2.02.02 Amenaza de entrada de nuevos competidores	18
2.02.03 Amenaza de ingreso de productos sustitutos	19
2.02.04 Poder de negociación de los proveedores.....	20
2.02.05 Poder de negociación de los consumidores.....	22
2.03 ANÁLISIS INTERNO	23
2.03.01 MISIÓN.....	23
2.03.02 VISIÓN.....	23
2.03.03 Objetivo.....	23
2.03.04 Cadena de valor	24
2.03.04.01 Logística Interna	25
2.03.04.02 Actividades de Operaciones.....	25
2.03.04.03 Logística Externa	26
2.03.04.04 Marketing y Ventas.....	27
2.03.04.05 Servicios Post Ventas	27
2.03.04.05 Infraestructura.....	28

2.03.04.06 Gestión de Recursos Humanos.....	28
2.03.04.07 Desarrollo de tecnologías	29
2.03.05 Estructura Organizacional.....	30
2.04 ANÁLISIS FODA	31
CAPITULO III.....	33
3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	33
3.01.01 Determinación de la población y muestra.....	34
3.01.01.01 Muestra	34
3.01.01.02 Obtención de la información.....	36
3.01.02 Análisis e Interpretación.....	36
3.01.01.02 Entrevista Interna.....	48
3.02 OFERTA	55
3.02.01 Oferta Histórica	55
3.02.02 Oferta Actual.....	57
3.02.03 Oferta Proyectada	58
3.03 DEMANDA.....	59
3.03.01 Demanda Histórica.....	59
3.03.02 Demanda Actual.....	60
3.03.03 Demanda Proyectada	61
3.04 BALANCE OFERTA-DEMANDA.....	62
CAPITULO IV	63
4.01 ANÁLISIS FINANCIERO	63
4.01.01 Análisis Vertical	63
4.01.02 Análisis horizontal.....	69
4.02 BALANCES GENERALES FARMACIA FARMARED`S	76
4.02.01 Políticas de Financiamiento.....	77
4.01.03 Indicadores Financieros	79

4.01.03.01	Indicadores de Liquidez	79
4.01.03.02	Indicadores de Endeudamiento	81
4.01.03.03	Indicadores de Apalancamiento	83
4.01.03.04	Indicadores de Rotación	85
4.01.03.05	Indicadores de Rendimiento.....	89
4.01.03.06	Rendimiento sobre la Inversión ROI	91
4.01.03.07	Rendimiento Sobre el Capital Contable ROE	92
4.04	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO EN CONDICIONES NORMALES	95
4.05	<i>Flujo de Caja</i>	95
4.06	<i>Valor Actual Neto VAN</i>	96
4.07	<i>Tasa Interna de Retorno TIR</i>	97
4.08	<i>Tasa Mínima De Rendimiento TMAR</i>	97
CAPITULO V.....		98
5.01	LOCALIZACIÓN	98
5.01.01	<i>Localización Macro</i>	98
5.01.02	<i>Localización Micro</i>	100
5.01.03	<i>Localización Óptima</i>	100
5.02	INGENIERÍA DEL PRODUCTO	100
5.03	MATRIZ MEFI.....	101
5.03.01	<i>Matriz MEFE</i>	102
5.03.02	<i>Matriz MAFE</i>	104
5.03.03	<i>Matriz MCPE</i>	105
5.04	DISEÑO EN EXCEL DIAGRAMA DE PARETO – ANÁLISIS ABC	107
5.04.01	<i>Definición</i>	107
5.04.01.01	<i>Políticas de Gestión de Inventario</i>	108
5.04.02	<i>Registro adecuado y control del Inventario</i>	109
5.04.03	<i>Capacitar al personal</i>	110
5.04.04	<i>Gestión adecuada de stock máxima y mínima</i>	110

CAPITULO VI	112
6.01 PRONÓSTICO FINANCIERO.....	112
6.01.01 Estado de Resultados Proyectado Con las Estrategias.....	112
6.01.02 Flujo de Caja.....	113
6.02 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	113
6.02.01 Valor Actual Neto VAN.....	113
6.01.02 Tasa Interna de Retorno TIR.....	114
6.01.03 Tasa Mínima De Rendimiento TMAR.....	114
6.01.04 INDICADORES FINANCIEROS	114
6.01.04.01 Indicadores de Liquidez	114
6.01.04.02 Indicadores de Endeudamiento	115
7.01.04.03 Indicadores de Apalancamiento	116
6.01.04.04 Indicadores de Rotación	117
6.01.04.05 Indicadores de Rendimiento.....	119
6.01.04.06 Rendimiento sobre la Inversión ROI.....	120
6.01.04.07 Rendimiento Sobre el Capital Contable ROE	120
CAPITULO VII	122
7.01 CONCLUSIONES.....	122
7.02 RECOMENDACIONES	123
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:	124
ANEXOS	131

ÍNDICE DE TABLAS

<i>TABLA 1 INFLACIÓN</i>	6
<i>TABLA 2 TASA DE INTERÉS ACTIVA</i>	7
<i>TABLA 3 TASA DE INTERÉS PASIVA</i>	8
TABLA 4 CANASTA BÁSICA	10
<i>TABLA 5 DESEMPLEO FUENTE: INEC</i>	11
TABLA 6 LOGÍSTICA INTERNA	25
TABLA 7 ACTIVIDADES DE OPERACIONES	26
<i>TABLA 8 LOGÍSTICA EXTERNA</i>	26
<i>TABLA 9 MARKETING Y VENTAS</i>	27
<i>TABLA 10 SERVICIO POST VENTAS</i>	27
<i>TABLA 11 INFRAESTRUCTURA</i>	28
<i>TABLA 12 GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS</i>	29
<i>TABLA 13 DESARROLLO DE TECNOLOGÍAS</i>	29
TABLA 14 PREGUNTA 1	37
TABLA 15 PREGUNTA 2	38
TABLA 16 PREGUNTA 3	39
TABLA 17 PREGUNTA 4	40
TABLA 18 PREGUNTA 5	41
TABLA 19 PREGUNTA 6	42
TABLA 20 PREGUNTA 7	43
TABLA 21 PREGUNTA 8	44
TABLA 22 PREGUNTA 8	45
TABLA 23 PREGUNTA 10	46

TABLA 24 PREGUNTA 11	47
TABLA 25 PREGUNTA 1	48
TABLA 26 PREGUNTA 2	48
TABLA 27 PREGUNTA 3	49
TABLA 28 PREGUNTA 4	50
TABLA 29 PREGUNTA 5	51
TABLA 30 PREGUNTA 6	52
TABLA 31 PREGUNTA 7	53
TABLA 32 PREGUNTA 8	54
TABLA 33 OFERTA HISTÓRICA	56
TABLA 34 OFERTA ACTUAL	57
TABLA 35 OFERTA PROYECTADA	58
TABLA 36 DEMANDA HISTÓRICA	59
TABLA 37 DEMANDA PROYECTADA	61
TABLA 38 ESTADO DE RESULTADOS 2011	63
TABLA 39 ESTADO DE RESULTADOS 2012	64
TABLA 40 ESTADO DE RESULTADOS 2013	65
TABLA 41 ESTADO DE RESULTADOS 2014	66
TABLA 42 ESTADO DE RESULTADOS 2015	67
TABLA 43 INCREMENTO VENTAS	68
TABLA 44 ANÁLISIS HORIZONTAL 2011-2012	69
TABLA 45 VARIACIÓN RELATIVA 2011-2012	70
TABLA 46 ANÁLISIS HORIZONTAL 2012-2013	71
TABLA 47 VARIACIÓN RELATIVA 2012-2013	71
TABLA 48 ANÁLISIS HORIZONTAL 2013-2014	72
TABLA 49 VARIACIÓN RELATIVA 2013-2014	73
TABLA 50 ANÁLISIS HORIZONTAL 2014-2015	74
TABLA 51 VARIACIÓN RELATIVA 2014- 2015	74

TABLA 52 BALANCE GENERAL 2013	76
TABLA 53 BALANCE GENERAL 2014	76
TABLA 54 BALANCE GENERAL 2015	77
TABLA 55 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO EN CONDICIONES NORMALES	95
TABLA 56 FLUJO DE CAJA	96
TABLA 57 VAN	96
TABLA 58 TIR	97
TABLA 59 TMAR	97
TABLA 60 LOCALIZACIÓN MACRO	99
TABLA 61 MATRIZ MEFI	101
TABLA 62 MATRIZ MEFE	102
TABLA 63 MATRIZ MAFE	104
TABLA 64 MATRIZ MCPE	105
TABLA 65 PLAN OPERATIVO	111
TABLA 66 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	112
TABLA 67 FLUJO DE CAJA	113
TABLA 68 VAN	113
TABLA 69 TASA INTERNA DE RETORNO	114
TABLA 70 TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO	114

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 INFLACIÓN	6
FIGURA 2 TASA DE INTERÉS ACTIVA	7
FIGURA 3 TASA DE INTERÉS PASIVA.....	9
FIGURA 4 CANASTA BÁSICA	10
FIGURA 5 DESEMPLEO	11
FIGURA 6 CADENA DE VALOR.....	24
FIGURA 7 PREGUNTA 1	37
FIGURA 8 PREGUNTA 2	38
FIGURA 9 PREGUNTA 3	39
FIGURA 10 PREGUNTA 4	40
FIGURA 11 PREGUNTA 5	41
FIGURA 12 PREGUNTA 6	42
FIGURA 13 PREGUNTA 7	43
FIGURA 14 PREGUNTA 8	44
FIGURA 15 PREGUNTA 9.....	45
FIGURA 16 PREGUNTA 10.....	46
FIGURA 17 PREGUNTA 11.....	47
FIGURA 18 RESULTADO DE LA ENTREVISTA INTERNA.....	48
FIGURA 19 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA INTERNA	49
FIGURA 20 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA INTERNA	50
FIGURA 21 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA INTERNA.....	51
FIGURA 22 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA INTERNA.....	52
FIGURA 23 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA INTERNA	53

FIGURA 24 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA INTERNA	54
FIGURA 25 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA INTERNA	55
FIGURA 26 OFERTA HISTÓRICA 2011-2015.....	56
FIGURA 27 OFERTA ACTUAL	57
FIGURA 28 OFERTA PROYECTADA ELABORADO POR: SUSANA VALLADARES.....	58
FIGURA 29 DEMANDA HISTÓRICA	60
FIGURA 30 DEMANDA PROYECTADA	62
FIGURA 31 ESTADO DE RESULTADOS 2011 FARMARED`S 241	64
FIGURA 32 ESTADO DE RESULTADOS 2012 FARMARED`S 241	65
FIGURA 33 ESTADO DE RESULTADOS 2013 FARMARED`S 241	66
FIGURA 34 ESTADO DE RESULTADOS 2014 FARMARED`S 241	67
FIGURA 35 ESTADO DE RESULTADOS 2015 FARMARED`S 241	68
FIGURA 36 INCREMENTO DE LAS VENTAS ELABORADO POR: SUSANA VALLADARES.....	68
FIGURA 37 VARIACIÓN RELATIVA 2011- 2012.....	70
FIGURA 38 VARIACIÓN RELATIVA FARMARED`S 241	72
FIGURA 39 VARIACIÓN RELATIVA FARMARED`S 241.....	73
FIGURA 40 VARIACIÓN RELATIVA FARMARED`S 241.....	75
FIGURA 41 POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO FARMARED`S 241 2013.....	78
FIGURA 42 POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO FARMARED`S 241 2014.....	78
FIGURA 43 POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO FARMARED`S 241 2015.....	78
FIGURA 44 DIAGRAMA DE PARETO –ANÁLISIS ABC	108

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1 FARMACIAS SANA SANA .(2009).....	17
ILUSTRACIÓN 2 HEBALIFE.....	19
ILUSTRACIÓN 3 SUMELAB	20
ILUSTRACIÓN 4 FARMAENLACE.....	21
ILUSTRACIÓN 5 LETERAGO	21
ILUSTRACIÓN 6 FARMARED´S.....	23
ILUSTRACIÓN 7 LOCALIZACIÓN MACRO	98
ILUSTRACIÓN 8 LOCALIZACIÓN MICRO	100
ILUSTRACIÓN 9 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA.....	100

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	30
CUADRO 2 ANÁLISIS FODA.....	31
CUADRO 3 MATRIZ FODA.....	32

RESUMEN

El presente proyecto se enfoca en la evaluación financiera del procesos de rotación de inventario para optimizar recursos en la farmacia Farmared`s 241 cuyo objetivo general es evaluar la situación financiera de los últimos dos años para determinar los ingresos y gastos que esta ha generado.

El sistema de inventario de no prestarle la importancia suficiente, la empresa se vería afectada económicamente perdiendo confianza ante sus clientes, para esto es necesario establecer las políticas de inventario, sistematizar sus procesos y capacitar el personal, puesto que esto mejoraría su eficiencia y capacidad de respuesta dando a la empresa la oportunidad de enfocar sus esfuerzos en el área comercial que le permita aumentar sus clientes pero con el respaldo de un buen proceso.

Teniendo como propuesta de mejora diseñar un Diagrama de Pareto-Análisis ABC que determinen los productos o medicamentos que tienen mayor rotación en la Farmacia Farmared`s 241 gestionando así un stock máximo y mínimo , así como reducir el número de medicamentos caducados que permita reducir gastos o pérdidas innecesarias.

ABSTRACT

This project focuses on the financial evaluation of inventory turnover processes to optimize resources in the pharmacy 241 Farmared's whose overall objective is to assess the financial situation of the last two years to determine the income and expenses that this has generated.

The inventory system not paying enough importance, the company would be financially affected losing confidence to their customers, for this is necessary to establish inventory policies, systematize their processes and train staff, as this would improve their efficiency and capacity response giving the company the opportunity to focus their efforts in the commercial area that allows you to increase your clients but with the backing of a good process.

Taking as a proposal to improve design a Pareto-Analysis ABC to determine the products or drugs that have higher turnover in Farmared's 241 Pharmacy and managing a maximum and minimum stock and reduce the number of expired drugs that would reduce costs or unnecessary losses.

CAPITULO I

1.01 JUSTIFICACIÓN

La importancia de que una empresa tenga un inventario ordenado y controlado, es la de proveer los materiales e insumos necesarios, para su desenvolvimiento como organización y así poder competir dentro del mercado para poder satisfacer la demanda de los clientes.

Administrar un inventario es determinar lo que se necesita, que cantidad, cuando hacer pedidos, recibirlos y almacenarlos para así llevar un registro del inventario, evitando excedentes o faltantes dentro de la organización, teniendo como consecuencia costos innecesarios.

Si una organización no cuenta con un inventario podrían, perder las ventas, sus clientes y no se complacería de manera oportuna la demanda de los clientes, causando que el consumidor se lleve una mala percepción de la empresa y por ende se favorecería a la competencia, volviéndose esta más agresiva y perjudicial para la organización.

Al manejar inventarios adecuadamente podemos tener:

- Capacidad de información de lo que se tiene, garantizando a nuestros clientes un buen servicio y confianza.

- Mejores descuentos al comprar productos en grandes cantidades.

- Mayor flujo de efectivo en la empresa, comprando de manera eficiente, contando con mayor rotación de inventario.

- Detecta e identifica los productos con mayor y menor rotación dentro de la empresa.

- Incrementar la calidad del servicio al consumidor y/o cliente.

- Observamos la calidad de los productos.

- Reducimos mermas o desperdicios.

Por tal motivo se realizara una evaluación financiera del proceso de rotación de inventario a la farmacia Farmared`s 241 para determinar los ingresos y gastos que está genera, para mejorar o modificar optimizando los recursos, para que esta obtenga un mayor flujo de efectivo, manteniendo así la fidelización y confianza de sus clientes satisfaciendo sus necesidades.

1.02 ANTECEDENTES

Gutiérrez & Arcila.(2013) en su investigación concluyen:

Que es necesario realizar las reformas en su sistema de inventario ya que de no prestarle la importancia suficiente, la empresa se vería afectada económicamente perdiendo confianza ante sus clientes, para esto es necesario establecer las políticas de inventario, sistematizar sus procesos y capacitar el personal, puesto que esto mejoraría su eficiencia y capacidad de respuesta dando a la empresa la oportunidad de enfocar sus esfuerzos en el área comercial que le permita aumentar sus clientes pero con el respaldo de un buen proceso logístico previo.(p.83).

Velastegui.(2011) en su investigación concluyo:

La administración de inventario se centra en cuatro aspectos básicos; como los son: el número de unidades que deberán producirse en un momento determinado, en qué momento debe producirse el inventario, que artículo merece atención especial, y

podemos protegernos de los cambios en los costos de los artículos en inventario. De esta manera podemos señalar que la administración de inventario consiste en proporcionar los inventarios que se requieren para mantener la operación al costo más bajo posible.

El control de inventario se realiza con la finalidad de desarrollar pronósticos de ventas o presupuesto, para así determinar los costos de inventarios, compras u obtención, recepción, almacenaje y contabilidad.

De acuerdo a la definición de inventarios y en base a los registros contables de la empresa, la cifra del inventario es el mayor de los activos circulantes. Los problemas de inventario pueden contribuir, y de hecho lo hacen, a las quiebras de los negocios. Cuando una empresa solo falla en que involuntariamente se queda sin inventario, los resultados no son agradables. Si la empresa es una tienda de menudeo, el comerciante pierde la utilidad bruta de este artículo. Por el contrario si una empresa mantiene inventarios excesivos, el costo de mantenimiento adicional puede representar la diferencia entre utilidades y pérdidas.(pg.87-88).

CAPITULO II

2.01 AMBIENTE EXTERNO

La empresa puede verse afectada en su desempeño y funcionamiento con aspectos económicos, sociales, tecnológicos, legales entre otros, o a su vez estos contribuir con esta , también llamado Macro entorno.

2.01.01 Factores Económicos

Factor que incide en la decisión de la compra del consumidor y gastos que estos pueden tener.

2.01.01.01 Inflación

La definición con respecto a inflación según, Pachón, Acosta y Milazzo.(2002) “ es un aumento constante y persistente del nivel general de precios a lo largo del tiempo.”(p.27)

Tabla 1 Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador

Año	Inflación
2011	5,41%
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	3,67%
2015	3,38%

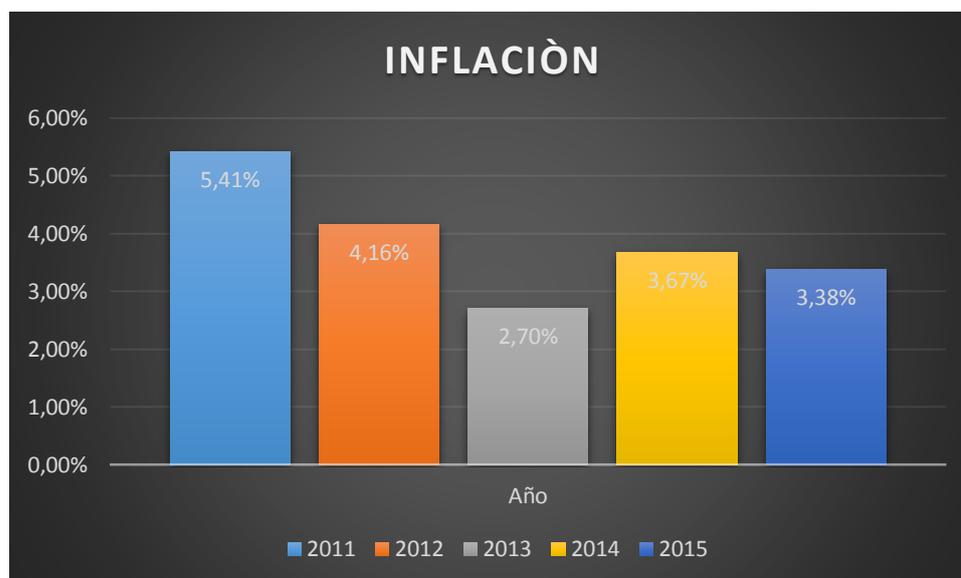


Figura 1 Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: La inflación en el país ha subido lo que se considera como una amenaza para la empresa ya que se ha mantenido constante y por ende genera mayor riesgo a la farmacia, por lo que los precios afectaran o tendrían un impacto grande en los clientes.

2.01.01.02 Tasa de Interés Activa

Ortiz.S.(2001) “ representa el rendimiento que el usuario del crédito paga al intermediario por la utilización de los fondos”(p.127-128)

Tabla 2 Tasa de Interés Activa

Fuente: Banco Central del Ecuador

Año	Tasa de Interés Activa
2011	8,65%
2012	8,17%
2013	8,17%
2014	8,19%
2015	9,12%

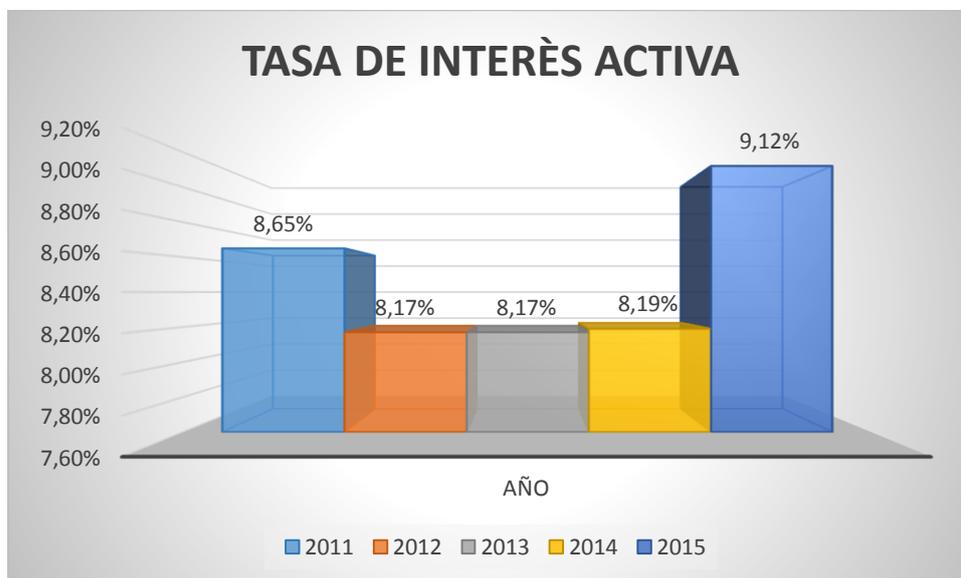


Figura 2 Tasa de Interés Activa

Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: La tasa de interés activa en el país ha subido presentándose así como una amenaza media para la farmacia ya que esta tendría que invertir más si quisiera ponerse un nuevo negocio.

2.01.01.03 Tasa de Interés Pasiva

Ortiz.S.(2001). “es la que representa el rendimiento que el intermediario paga a los propietarios del capital o fondos que se están prestando”.(p.127)

Tabla 3 Tasa de Interés Pasiva

Fuente: Banco Central del Ecuador

Año	Tasa de Interés Pasiva
2011	3,90%
2012	3,80%
2013	3,80%
2014	5,18%
2015	5,14%

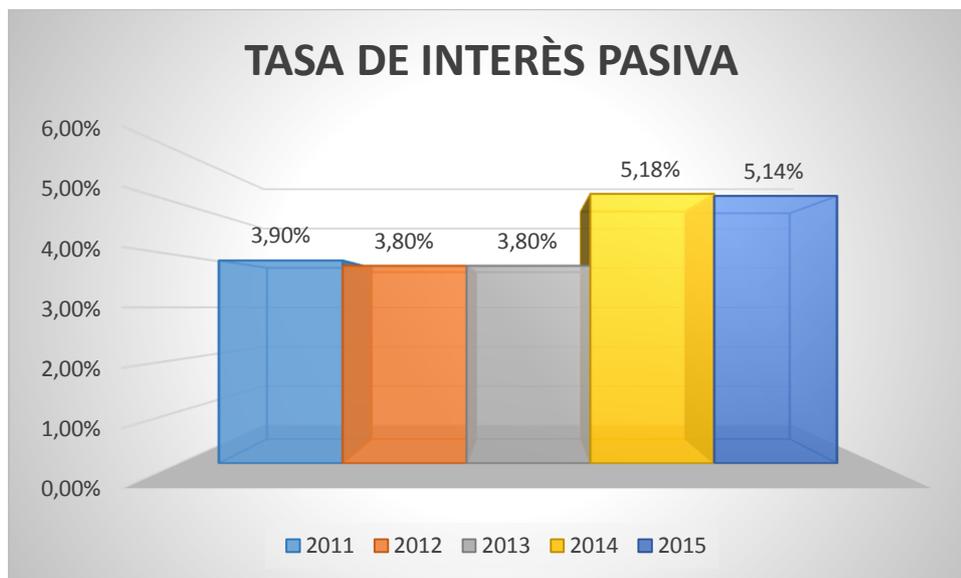


Figura 3 Tasa de interés pasiva

Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: La tasa de interés pasiva ha bajado respecto al año 2014 con el 5,18% y el año 2015 representando una oportunidad para la empresa ya que al tener fondos en el banco este va a proveer ganancias y por ende generar el emprendimiento o inversión en un nuevo negocio o en el mismo.

2.01.02 Factores Sociales

2.01.02.01 Canasta Básica

Grupo de alimentos básicos que satisface necesidades calóricas en un hogar promedio de 4 miembros

Tabla 4 Canasta básica

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año	Canasta Básica
2011	419,25
2012	431,32
2013	444,78
2014	466,59
2015	484,06

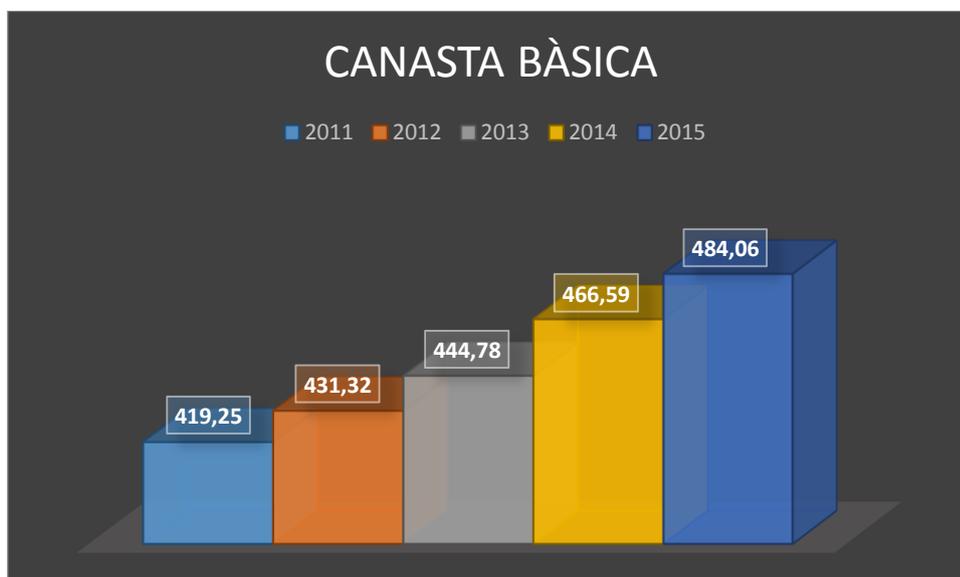


Figura 4 Canasta Básica

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Análisis: La canasta básica en los últimos años ha subido considerablemente convirtiéndose así en una amenaza alta para la empresa ya que los productos de primera necesidad en una familia cada vez aumentan su precio y un sueldo básico no crece en la misma cantidad existiendo una brecha entre bienes de consumo.

2.01.02.02 Desempleo

Larrain.F&Sachs.J.(2006) definen al desempleo:

“Proporción de personas que buscan empleo sin encontrarlo con respecto al total de personas que si lo tienen”.(p.545).

Tabla 5 Desempleo Fuente:INEC

Año	Desempleo
2011	5,10%
2012	4,12%
2013	4,15%
2014	3,90%
2015	4,79%

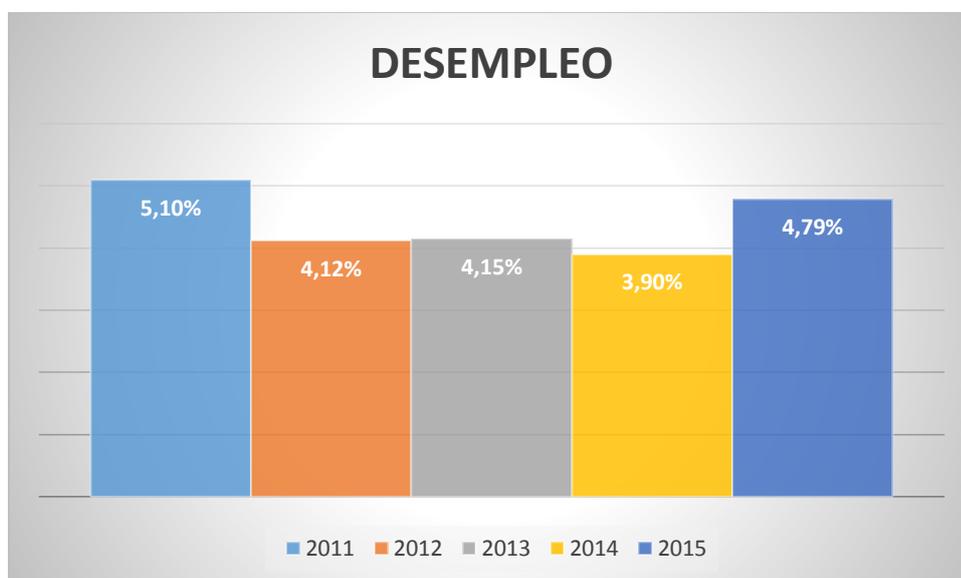


Figura 5 Desempleo

Fuente:INEC Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: El desempleo en el año 2014 fue de 3,90%, para el 2015 tuvo un aumento de 0.89% representando así un amenaza para la Farmacia ya que todas las personas no tendrán ingresos fijos y no podrán adquirir los productos o medicamentos.

2.01.03 Aspectos Legales

2.01.03.01 Ley Orgánica de Salud

Capítulo I Del registro sanitario

Ley Orgánica de Salud. (2006) según el Art. 137:

Están sujetos a registro sanitario los alimentos procesados, aditivos alimentarios, medicamentos en general, productos nutraceuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, medicamentos homeopáticos y productos dentales; dispositivos médicos, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, productos higiénicos, plaguicidas para uso doméstico e industrial, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, para su importación, exportación, comercialización, dispensación y expendio, incluidos los que se reciban en donación. (p.15)

Ley Orgánica de Salud. (2006) según el Art. 166:

Las farmacias deben atender al público mínimo doce horas diarias, ininterrumpida y cumplir obligatoriamente los turnos establecidos por la autoridad sanitaria nacional.

Requieren obligatoriamente para su funcionamiento la dirección técnica de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico quien brindara atención farmacéutica especializada.(p.17)

2.01.03.02 Requisitos de Permiso de funcionamiento para establecimientos farmacéuticos

Ley Orgánica de Salud.(2006),el concepto de 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.”(p.24).

Requisitos

- Solicitud para permiso de funcionamiento
- Copia del RUC del establecimiento
- Plano del local a escala 1.50

- Croquis con referencias de ubicación del establecimiento
 - Copias de la Cédula de ciudadanía o pasaporte del propietario o representante legal
 - Copia de la Papeleta de votación del propietario o representante legal
 - Copia de la escritura de Constitución en caso de tener personería jurídica
 - Copia certificada o notariada del nombramiento del representante legal
 - Copia certificada o notariada del Título del profesional responsable técnico registrado en el Ministerio de Salud Pública (Bioquímico farmacéutico-Químico farmacéutico)
 - Copia del registro del título en el SENESCYT
 - Licencias de Estupefacientes y Psicotrópicos emitida por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.(ARCSA).
 - Carnet del curso de capacitación en el manejo medicamentos
 - Contrato de trabajo actualizado con el Químico Farmacéutico o Bioquímico Farmacéutico, en el que conste por lo menos 20 horas de servicios profesionales
 - Copia del Permiso del Cuerpo Bomberos (Zona Rural); y Licencia Única de Actividades Económicas LUAE (Distrito Metropolitano de Quito)
- Análisis:** En el aspecto legal para la farmacia representa una fortaleza ya que cumple con todos los requisitos, reglamentos, leyes y documentación vigente para su funcionamiento.

2.01.04 Aspecto Tecnológico

Consejo de Regulación y Desarrollo de la Información y Comunicación.(2015)

El 2015 está asociado con los dispositivos móviles y sus distintas aplicaciones que no detienen su evolución. Avances que aumentan la cercanía con las redes sociales y el internet abren también el escenario a recursos que parecen sacados de la ciencia ficción. Realidad aumentada, bio-nanotecnología, impresiones 3D, acceso de velocidad 4G, son algunas de las opciones que revolucionaran la nueva comunicación en los próximos diez años. En este escenario aplicaciones de mensajería instantánea marcan apenas el inicio de un estilo hacia la inmediatez que privilegia la movilidad, la capacidad de transmisión de datos y la personalización en el acceso a la información de los ciudadanos. En el futuro parecería que cada uno nos volvemos nuestro propio medio de comunicación.

Ecuador no está exento de esta realidad. Poco a poco la población tiene más proximidad con el internet y las redes sociales. Según el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (MINTEL) y sus últimos datos levantados en 2013, 66 de cada 100 ecuatorianos se conectaron a internet. La última encuesta de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC'S) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) demuestra que el internet es

usado en el país para la educación y el aprendizaje en un 40%, para obtener información en un 27,2% y para comunicarse el 22,4%.(parr.5-6).

Análisis: La farmacia al contar con la tecnología adecuada le representa una fortaleza ya que tendrá una mejorada atención al cliente y una mejor competencia dentro del mercado.

2.02 ENTORNO LOCAL

Conocido también como Micro entorno, para el análisis del entorno local se toma en cuenta las 5 fuerzas de Porter.

Carrion(2007) menciona que “Es una metodología de análisis que nos permite detectar oportunidades y amenazas en el sector, obteniendo resultados superiores a los competidores.”(p.86)

2.02.01 Rivalidad entre competidores.

Carrion (2007) afirma que”La intensidad de la competencia es el resultado de una serie de factores como, competidores numerosos,alta capacidad productiva instalada en el sector, entre otros”(p.87)

2.02.01.01 Competencia Directa



Ilustración 1 Farmacias Sana Sana .(2009)

Farmacias Sana Sana (2009) menciona que:

Es una empresa orgullosamente ecuatoriana que cuenta con más de 400 locales en 70 ciudades de todo el Ecuador.

Nuestro propósito es contribuir con el mantenimiento y recuperación de la salud y bienestar de la comunidad, brindando una excelente atención y la mejor variedad

de productos que necesitas, entre medicinas, productos para bebés y cuidado personal.

Nuestros productos provienen de laboratorios y proveedores reconocidos y de alta calidad nacionales e internacionales.(Sección Bienvenidos).

Análisis: Representa una amenaza alta ya que los clientes podrían acudir a este establecimiento sino se encuentran satisfechos con su necesidad.

2.02.02 Amenaza de entrada de nuevos competidores.

Carrion(2007) menciona que “Los competidores potenciales son empresas de nueva creación o no, que pretenden o podrían intentar entrar en la industria”(p.88)

Análisis: Considerando la Farmacia Farmared`s 241 cuenta con varios años en el mercado y se ha ganado la lealtad y fidelización de los clientes, gracias a su atención personalizada .Además con las leyes en nuestro país hoy en día se tiene que tener un cupo en el Distrito Metropolitano de Quito y estos no se ofertan siempre y es difícil obtenerlos, también la economía está en recesión lo cual no permite la creación o inversión de nuevas farmacias. Representando una Oportunidad para la farmacia.

2.02.03 Amenaza de ingreso de productos sustitutos.

Carrion(2007) menciona que “Son todos aquellos que tienen las mismas funciones desde el punto de vista del cliente”(p.90)



Ilustración 2 Hebalife

Fuente: Pagina web Herbalife

Herbalife.(2015) dice que:

Es una compañía global de nutrición, dedicada a la venta de productos para el cuidado personal; destinados a promover calidad de vida y bienestar general. A lo largo de sus 36 años de historia, Herbalife se consolidó como una empresa innovadora, ofreciendo productos con los más altos estándares de calidad, en más de 90 países, a través de una red de Asociados Independientes.(Sección Acerca de Herbalife).

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241tendria como una amenaza media el consumo de productos naturales como lo ofrece la empresa Herbalife porque hay personas prefieran medicamentos naturales a medicamentos sintéticos.

2.02.04 Poder de negociación de los proveedores.

Martinez & Milla(2012) dicen que “Ejercen una notable influencia en un sector presionando en una subida de precio, en el tiempo de entrega o en la calidad de los productos y de esta manera exprimir la rentabilidad de un sector”(p.42)



Ilustración 3 Sumelab

Fuente: SUMELAB

Sumelab (2015) dice que:

Sus clientes son lo primero por lo que cada día tratan de ofrecerles un mejor servicio, manteniendo calidad en el servicio que entrega a sus clientes, para ello trabajan arduamente en mejorar la calidad interna traduciéndola en calidad externa lo que permitirá satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes y con ello lograr su lealtad.(Sección Objetivo)



Ilustración 4 Farmaenlace
Fuente: Pagina web Farmaenlace

Farmaenlace 2015 dice que es:

Una organización empresarial dedicada a comercializar productos que a sus clientes les brinde bienestar y salud, trabajando con honestidad y eficiencia, buscando que la excelencia en servicio sea su pilar fundamental de crecimiento, fomentando desarrollo y nuevas fuentes de trabajo en el Ecuador. (Sección Inicio).



Ilustración 5 Leterago
Fuente: Pagina web Leterago

Leterago (s.f.) dice que "Su éxito y desarrollo obtenido durante más de 40 años de operaciones como Importadores y Distribuidores, se basa en: La excelencia de los prestigiosos Laboratorios Farmacéuticos que representan." (Sección Sobre Nosotros)

Análisis: Los proveedores de la Farmacia Farmared`s 241 como Sumelab, Farmaenlace y Leterago cuentan con una excelente credibilidad y confianza ya que sus productos cuentan con calidad y los precios son dados con descuentos beneficiando así a los clientes o consumidores. Representando una oportunidad.

2.02.05 Poder de negociación de los consumidores.

Carrion (2007) menciona que “Los clientes amenazan la rentabilidad de un sector obligandoles a la baja de precios,exigiendo mayores niveles de calidad y servicio”(p.90)

Análisis: La variedad de clientes en el sector hace que existe cierto de tipos de medicamentos que la farmacia Farmared`s 241 no dispongan por ende se perderá al cliente o creara un malestar convirtiéndose así en una amenaza alta ya que no se satisfacen las necesidades de este.

2.03 ANÁLISIS INTERNO

Análisis de estudio de los diferentes factores que pueden influir positiva o negativamente dentro de la organización.



Ilustración 6 FarmaRED'S

2.03.01 MISIÓN

Farmared's es una empresa franquiciada dedicada a la dispensación de medicinas, productos de consumo e insumos.

2.03.02 VISIÓN

Ser líder en el mercado ecuatoriano en la dispensación y expendio de medicinas, productos de consumo e insumos, a través del fortalecimiento y creación de nuevas alianzas con proveedores y clientes; actuando con responsabilidad social, profesionalismo, calidad humana, seriedad y confianza.

2.03.03 Objetivo

Uno de los objetivos principales de Farmared's es mantener la calidad en el servicio que entrega a sus clientes, permitiendo satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y con ello lograr su lealtad.

2.03.04 Cadena de valor

Medina (2005) menciona que “ Es una útil herramienta que descompone a la empresa en sus actividades estrategicas,agrupadas en prcesos”(p.287)

Medina (2005) afirma que:

La cadena distingue entre actividades primarias que son aquellas implicadas directamente en la transformaciòn de los insumos y productos y las actividades de soporte, aquellas que apoyan a las actividaes primarias mediante los insumos que proprcionan asi como la gestion de recursos humanos, desarrollo de tecnologias(p.287)



Figura 6 Cadena de Valor

Fuente: Luis Arimany

2.03.04.01 Logística Interna

Gestiopolis.(2001) dice que:“Se obtienen materias primas y suministros de los proveedores”.(parr.18).

Tabla 6 Logística Interna

Actividades Competitivas	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Pedido de mercadería			x			40%	120
Recepción de mercadería				x		25%	100
Almacenamiento				x		10%	40
Ingreso al sistema			x			5%	15
Perchaje				x		20%	80
						100%	355

Análisis: La Farmacia Farmared`s241 cuenta con una logística interna al momento de realizar pedidos ,recepción, almacenaje y perchaje adecuada en el manejo de medicamentos e insumos médicos teniendo así una fortaleza por lo que estas actividades son esenciales tienen un mayor control.

2.03.04.02 Actividades de Operaciones

Gestiopolis.(2001). Según dice:“Un Conjunto de actividades que llevan a la transformación del producto”.(parr.18)

Tabla 7 Actividades de Operaciones

Actividades Competitivas	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Control Productos caducados		x				30%	60
Políticas de la Farmacia				x		15%	60
Inventarios	x					45%	90
Devoluciones			x			10%	20
						100%	230

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 no cumple con las actividades de operaciones ya que el control de productos caducados e inventarios no llevan un control ideal siendo así una debilidad al no cumplir con estas actividades correctamente.

2.03.04.03 Logística Externa

Gestiopolis.(2001).define como :“Transporte de los productos a los clientes”.(parr.18)

Tabla 8 Logística Externa

Actividades Competitivas	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Atención al cliente				x		40%	160
Proceso de cobro		x				10%	20
Expendio o dispensación del pedido				x		15%	45
						65%	225

Análisis: La farmacia Farmared`s 241 cuenta con una logística externa desde la atención del cliente hasta la dispensación o expendio del producto siendo así una fortaleza, ajustándose a las necesidades del cliente.

2.03.04.04 Marketing y Ventas

Gestiopolis.(2001).dice que: “Detectan las necesidades de los clientes y se obtienen pedidos.”(parr.18).

Tabla 9 Marketing y Ventas

Actividades Competitivas	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Publicidad	x					20%	20
Beneficios y descuentos			x			50%	150
Precios competitivos		x				30%	60
						100%	230

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 no cuenta con un plan de marketing siendo así una debilidad, por lo tanto se tendría que realizar un mejor posicionamiento dentro del mercado.

2.03.04.05 Servicios Post Ventas

Gestiopolis.(2001).define que estas: “Mantienen buenas relaciones los clientes después de la venta”.(parr.18)

Tabla 10 Servicio Post Ventas

Actividades Competitivas	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Reclamos	x					25%	25
Devoluciones			x			45%	135
Sugerencias		x				30%	60
						100%	220

Análisis: La farmacia Farmared`s 241 cuenta con un servicio post venta teniendo en cuenta los reclamos, devoluciones y sugerencias de los clientes siendo así una fortaleza, acogíéndose a las necesidades del cliente.

2.03.04.05 Infraestructura

Soto.B.(2015) dice que son :“Las acciones que prestan apoyo a la empresa, como finanzas, contabilidad y planificación”.(parr.13)

Tabla 11 Infraestructura

Actividades Competitivas	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Planificación	x					50%	50
Administración			x			20%	135
Contabilidad			x			30%	60
						100%	245

Análisis: La farmacia Farmared`s 241 no cuenta con una infraestructura por lo que no lleva una planificación adecuada, contando así con una excelente administración y contabilidad siendo esto una debilidad debiendo así poner énfasis en una planificación para una mejor toma de decisiones alcanzando así un futuro deseado.

2.03.04.06 Gestión de Recursos Humanos

Soto.B.(2015) dice que es. “Contratación, búsqueda y motivación del personal en la empresa”.(parr.14).

Tabla 12 Gestión de Recursos Humanos

Actividades Competitivas	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Relaciones Laborales				x		45%	180
Cumplimiento de Políticas del Personal				x		25%	100
Capacitación			x			30%	90
						100%	370

Análisis: La farmacia Farmared`s 241 cumple con una gestión de recursos humanos eficiente teniendo así el cumplimiento de políticas ,capacitación y una relación laboral excelente siendo así una Fortaleza ya que el trabajo se hace más llevadero demostrando capacidades y habilidades.

2.03.04.07 Desarrollo de tecnologías

Soto.B.(2015) lo define como: “Mejora y gestión tecnológica, consecución de nuevas tecnologías”.(parr.15)

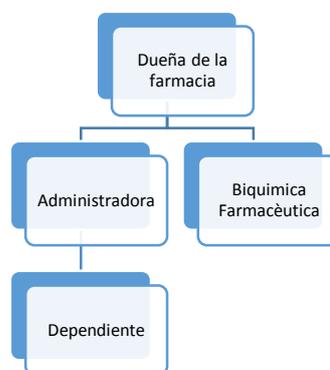
Tabla 13 Desarrollo de Tecnologías

Actividades Competitivas	Perfil Competitivo					Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4	5		
Sistema Software			x			60%	180
Hardware				x		40%	160
						100%	340

Análisis: La farmacia Farmared`s 241 cumple con el desarrollo de tecnologías teniendo un software fácil-básico de utilizar contando con un equipo de computación actualizado ayudando así a una mejor dispensación o expendio hacia el cliente siendo una fortaleza para esta.

2.03.05 Estructura Organizacional

Cuadro 1 Estructura Organizacional



Nota: Estructura Organizacional Farmared's 241 Elaborado por: Susana Valladares

Dueña de la Farmacia: Se encarga de la supervisar la actividades de la administradora.

Administradora: Encargada de llevar las finanzas y los papeles en regla de la farmacia, así como de dar el permiso a realizar pedidos, devoluciones y anulaciones de facturas.

Bioquímica Farmacéutica: Encargada de llevar las recetas y medicamentos de los estupefacientes y psicotrópicos en regla cada mes.

Dependiente: Encargada de la atención al cliente o consumidor con una dispensación y expendio de calidad, y los procesos de recepción, almacenamiento.

Análisis: La Farmacia Farmared's 241 en la estructura organizacional representa una Fortaleza, al tener definidas las actividades de cada persona que la conforman.

2.04 ANÁLISIS FODA

Es una herramienta que analiza las fortalezas (internas), oportunidades (externas), debilidades (internas) y amenazas (externas) de una empresa.

Cuadro 2 Análisis FODA

2.04.01 FORTALEZAS	2.04.02 OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Logística Externa con mayor control ❖ Servicio Post Venta tomando en cuenta las opiniones de los clientes ❖ Dispensación y expendio adecuado de los medicamentos y/o productos de venta libre en los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Utilización de Internet para satisfacer las necesidades de los clientes de forma más rápida y eficiente. ➤ Barreras de entrada al Mercado ➤ Consultorios médicos cercanos ➤ Poca competencia

Elaborado por: Susana Valladares

Cuadro 3 Matriz FODA

2.04.03 DEBILIDADES	2.04.04 AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Falta de un plan de marketing ▪ No lleva una planificación de la Farmacia ▪ No lleva un control de productos caducados ▪ Inventario inadecuado 	<ul style="list-style-type: none"> • Inflación • Desempleo • Canasta Básica • Rivalidad entre competidores

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis:

Al concluir con el primer análisis FODA de la Farmacia Farmared's 241; es importante ejecutar de manera continua el mismo estudio durante el año, para verificar si se está logrando o no las metas establecidas. Se debe tener en cuenta que la organización va a poder actuar frente a situaciones internas como las Fortalezas y Debilidades, de igual manera es importante tener en cuenta que no se puede actuar de manera directa frente a las condiciones externas; Oportunidades y Amenazas.

CAPITULO III

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Mollà, Berenguer, Gómez, & Quintanilla (2014) dicen que:

La comprensión y caracterización del consumidor implican la cultura, clases sociales, estilos de vida, los grupos de influencia y la familia, así como las variables individuales más relevantes como la motivación, percepción, el aprendizaje, la memoria y las actitudes en su relación con la compra (p.2)

3.01.01 Determinación de la población y muestra

3.01.01.01 Muestra

Es una representación o subconjunto de la población global del cual se obtendrá la información.

Total de Hogares: 7303

DATOS:

n (tamaño de la muestra) =?

e (error de muestra)= 5%

p (probabilidad de acierto)=0.5

q (probabilidad de fracaso)= 0.5

N (tamaño de la población)=7303

k (nivel de confianza) = 95% (1.96)

Formula de la muestra

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{[(e)^2 * (N - 1)] + k^2 * p * p}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 7303}{[(0.05)^2 * (7303 - 1)] + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{3.8416 * 0.5 * 0.5 * 7303}{[0.0025 * 7302] + 3.8416 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{7013.80}{18.255 + 0.96}$$

$$n = \frac{7013.80}{19.215}$$

$$n = 365.02$$

Total = 365

3.01.01.02 Obtención de la información

Como herramienta para obtener la información necesaria de la población se le tomo a la encuesta y entrevista.

Encuesta.- “Es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se pueden conocer las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos” (Consejo de Investigaciones Sociológicas [CIS],s.f.)

Entrevista.- Cerón(2006) define como “Una técnica que pone en relación de comunicación directa cara a cara a un investigador y un entrevistado”(p.219)

Análisis: Se realizaron las encuestas a 365 personas en el barrio Girón del Sur, con mayor participación dentro de esta las mujeres con un 69% y los hombres con un 31%.

3.01.02 Análisis e Interpretación

Preguntas:

1.-¿Con que frecuencia asiste usted una farmacia?

Tabla 14 Pregunta 1

Diario	225
Dos Semanas	85
Una vez al mes	45
Rara vez	10
Total	365

Nota: Datos Encuesta

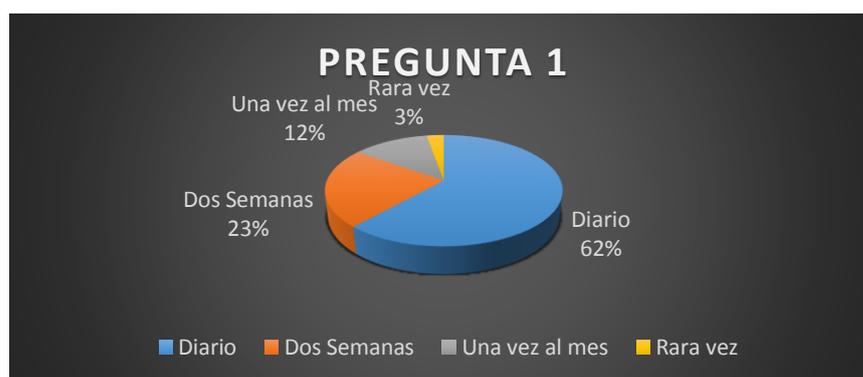


Figura 7 Pregunta 1

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 62% de las personas visita diariamente la farmacia representando una ventaja para la Farmacia Farmared`s 241 por lo que los clientes acudirán a esta.

2.-¿Qué farmacias del sector visita con frecuencia?

Tabla 15 Pregunta 2

Farmared`s 241	175
Sana Sana	190
Total	365

Nota: Datos Encuesta

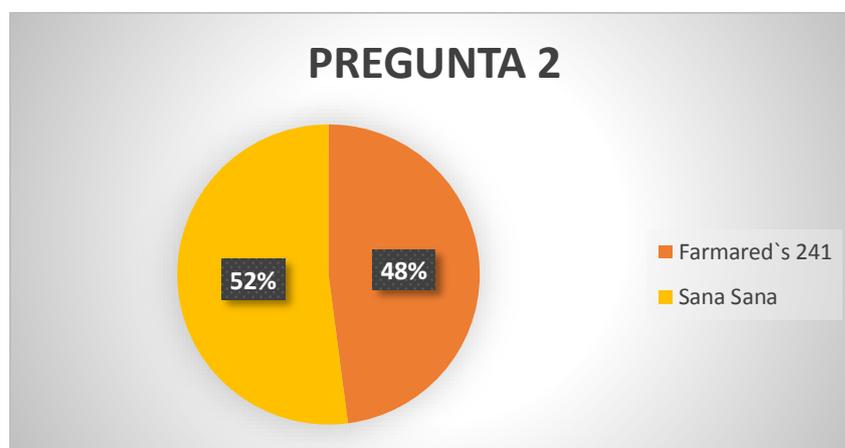


Figura 8 Pregunta 2

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 48% de las personas visita Farmacia Farmared`s 241 significando una desventaja con un 4% tomándose en cuenta que Farmacias Sana-Sana cuenta con un amplio y mayor stock.

3.-¿Consume productos farmacéuticos o de venta libre?

Tabla 16 Pregunta 3

SI	365
NO	0
Total	365

Nota: Datos Encuesta

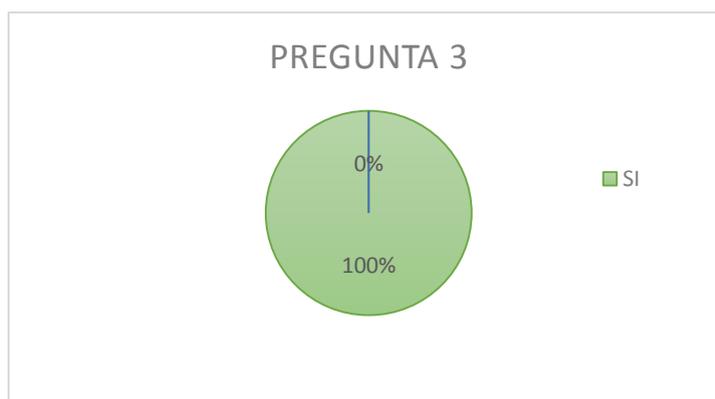


Figura 9 Pregunta 3

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 100% de las personas consumen, compran o adquieren productos farmacéuticos y/o de venta libre representando una ventaja para la Farmacia Farmared`s 241 pudiendo observar cuales son los productos que estos consumen habitualmente y poder adquirirlos.

4.- ¿Cuál es el monto aproximado de sus compras cuando visita la Farmacia?

Tabla 17 Pregunta 4

\$ 25.00	113
\$ 30.00	188
\$ 40.00	26
\$ 50.00 o más	38
Total	365

Nota: Datos de la Encuesta

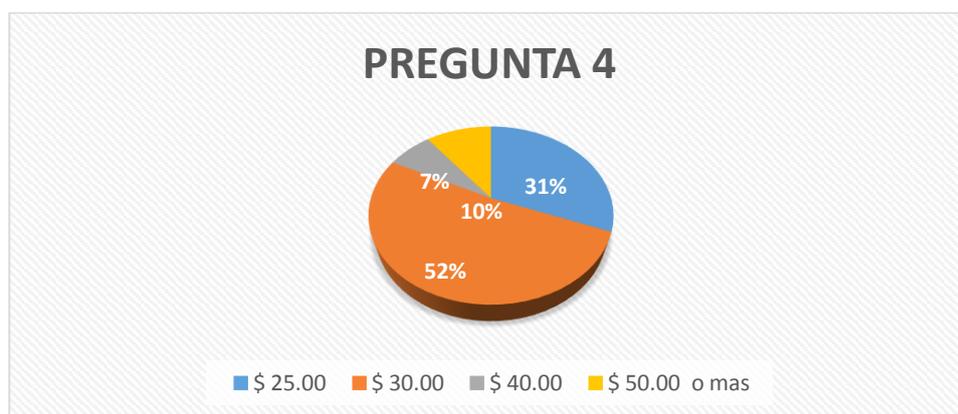


Figura 10 Pregunta 4

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 52% gasta en la farmacia \$30 dólares siendo esto una ventaja para la Farmacia Farmared`s 241, siendo un consumo promedio beneficioso para esta.

5.-¿Encuentra usted los productos que busca en el momento de su compra?

Tabla 18 Pregunta 5

SI	201
NO	164
Total	365

Nota: Datos de la Encuesta

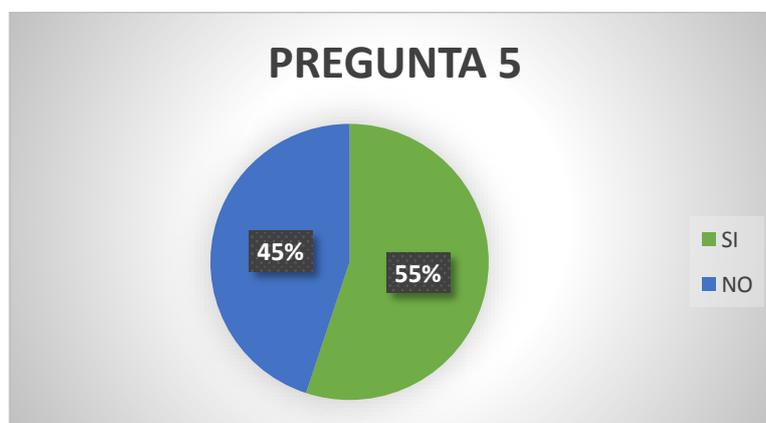


Figura 11 Pregunta 5

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 55% de las personas encuentran sus productos o medicamentos en el momento de la compra no dejando de lado al 45% que opina lo contrario se recomienda tomar en cuenta las opiniones de los clientes en cuanto a variedad de productos.

6.-¿Cree usted que la Farmacia Farmared`s 241 cuenta con los medicamentos necesarios?

Tabla 19 Pregunta 6

SI	198
NO	167
Total	365

Nota: Datos Encuesta



Figura 12 Pregunta 6

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 54% de las personas dijeron que la Farmacia Farmared`s 241 cuenta con los medicamentos necesarios y un 46% dijo que no encontraba los medicamentos lo que representa una desventaja para esta ya que los clientes no se encontrarán satisfechos acudiendo así a la competencia.

7.-¿La atención es buena?

Tabla 20 Pregunta 7

SI	287
NO	78
Total	365

Nota: Datos de la Encuesta



Figura 13 Pregunta 7

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 79% opina que la atención en la Farmacia Farmared`s 241 es buena y el 21% opina que esta no es buena representando un desventaja frente a la competencia ya que refleja que el dependiente no cuenta con la capacitación adecuada o los clientes no se encuentran satisfechos con su necesidad.

8.-¿ Al momento de adquirir los productos usted que característica toma en cuenta?

Tabla 21 Pregunta 8

Precio	167
Calidad	121
Atención	77
Total	365

Nota: Datos encuesta



Figura 14 Pregunta 8

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas la mayor parte toma en cuenta el precio con un 46% seguido de la calidad con un 33% representando así una desventaja para la Farmacia Farmared`s 241 por lo que la competencia ofrecerá mejores descuentos.

9.-¿Cuál es el grado de satisfacción de los precios de la Farmacia Farmared`s 241?

Tabla 22 Pregunta 8

Excelentes	94
Satisfactorio	254
Regular	13
Insatisfactorio	4
Total	365

Nota: Datos encuesta



Figura 15 Pregunta 9

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 70% de las personas se encuentra satisfecha con los precios de esta por lo que se recomienda realizar una mejor negociación entre proveedores o buscar nuevos proveedores que den mejores descuentos y se alcance el nivel muy satisfactorio

10.- ¿Usted cree que la Farmacia Farmared`s 241 al contar con un inventario actualizado y mayor stock tendría mayor competitividad?

Tabla 23 Pregunta 10

SI	349
NO	16
Total	365

Nota: Datos encuesta



Figura 16 Pregunta 10

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 96% responde que al tener actualizado un inventario se podría contar con un mayor stock y por ende con mayor competencia dando así una ventaja competitiva para la Farmacia Farmared`s 241 analizando así cuales son los medicamentos o productos que más se consumen o rotan para que no existan mermas ni desperdicios.

11.-¿Cree usted que la Farmacia Farmared`s 241 al tener un inventario actualizado tendría mejor atención en el cliente?

Tabla 24 Pregunta 11

SI	354
NO	11
Total	365

Nota: Datos encuesta



Figura 17 Pregunta 11

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De las 365 encuestas realizadas el 97% de las personas responde que con un inventario actualizado se tendría mayor atención en cliente teniendo así las existencias pertinentes para este y así no visite a la competencia.

3.01.01.02 Entrevista Interna

Tabla 25 Pregunta 1

1.-¿Cuántas personas trabajan en la Farmacia Farmared`s 241 actualmente?					
a. 1 - 2		2			
b. 3 - 4		0			
c. 5 - 6		0			
d. 6 - 7		0			

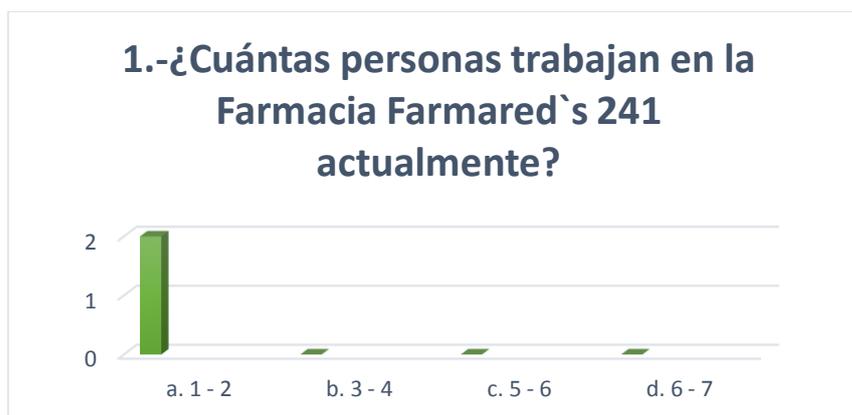


Figura 18 Resultado de la Entrevista Interna

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada al personal que trabaja en la Farmacia Farmared´s 241 está conformada por dos personas lo cual está bien ya que se hace más llevadero el trabajo y la relación entre estas.

Tabla 26 Pregunta 2

2.-¿El inventario esta actualizado?	
SI	0
NO	2

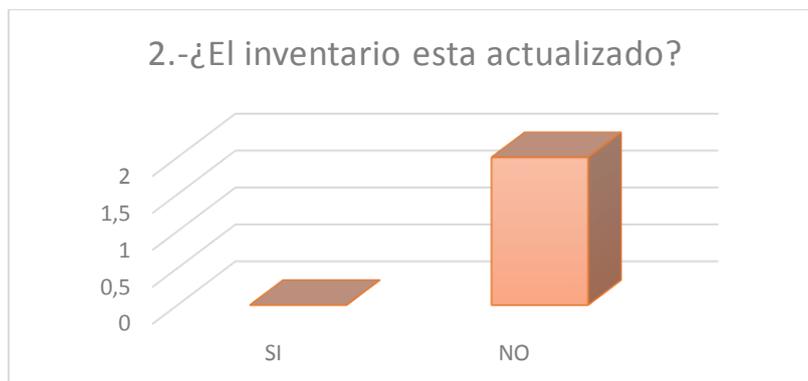


Figura 19 Resultados de la Entrevista Interna

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada internamente en la Farmacia Farmared's 241 no se encuentra actualizado el inventario lo que representa una desventaja frente a la competencia al no contar con un inventario actualizada con esto existirá el riesgo de perder clientes.

Tabla 27 Pregunta 3

3.-¿Cada que tiempo hacen pedido?	
Todos los dias	0
Alternando un dia	2
Una vez a la semana	0



Figura 20 Resultados de la Entrevista Interna

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada internamente en la Farmacia Farmared's 241 el tiempo en que realizan el pedido es alternando los días lo que es un desventaja frente a la competencia, así no se contara con las existencias pertinentes ya que cada día se cuenta con diferentes pedidos, el cliente optara por visitar la competencia.

Tabla 28 Pregunta 4

4.-¿En que tiempo los proveedores dejan el pedido?	
Mismo dia	2
Siguiente dia	0
Dos dia despues	0

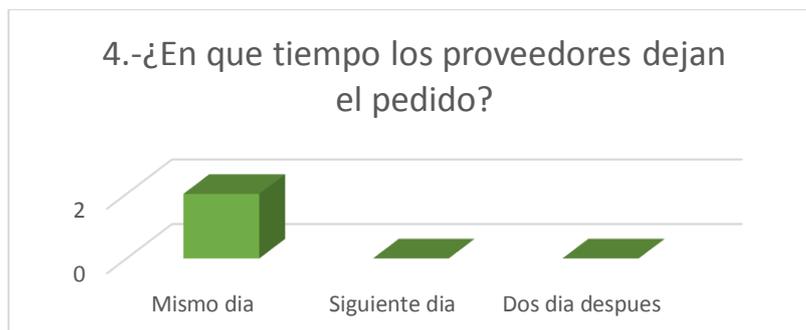


Figura 21 Resultados de la Entrevista Interna

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada internamente en la Farmacia Farmared's 241 los proveedores, realizan el transporte del pedido el mismo día lo que representa una ventaja para esta al contar con las existencia pertinentes y se satisfacer a de mejor manera a los clientes sin necesidad que estos visiten la competencia.

Tabla 29 Pregunta 5

5.-¿Cada que tiempo realizan el inventario?	
Cada Semana	0
Quince Dias	0
Cada mes	0
Tres meses	0
Cada Año	2

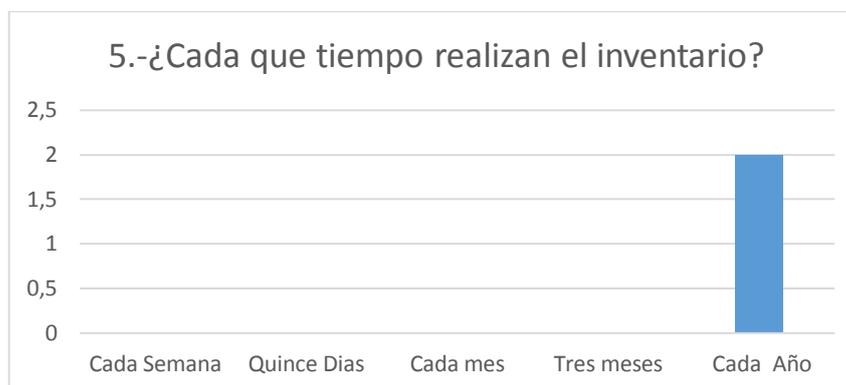


Figura 22 Resultados de la Entrevista Interna

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada internamente en la Farmacia Farmared's 241 el inventario es llevado a cabo cada año lo que es una desventaja para esta teniendo en cuenta que el tiempo prudencial para el inventario es de un mes máximo así no se tendrá claro que productos están sobrando o no están rotando y cuáles son los productos que rotan o prefieren los clientes de acuerdo a sus necesidades.

Tabla 30 Pregunta 6

6.-¿Cada que tiempo revisa el stock	
Todos los días	2
Una vez a la semana	0
Quince días	0
Un mes	0

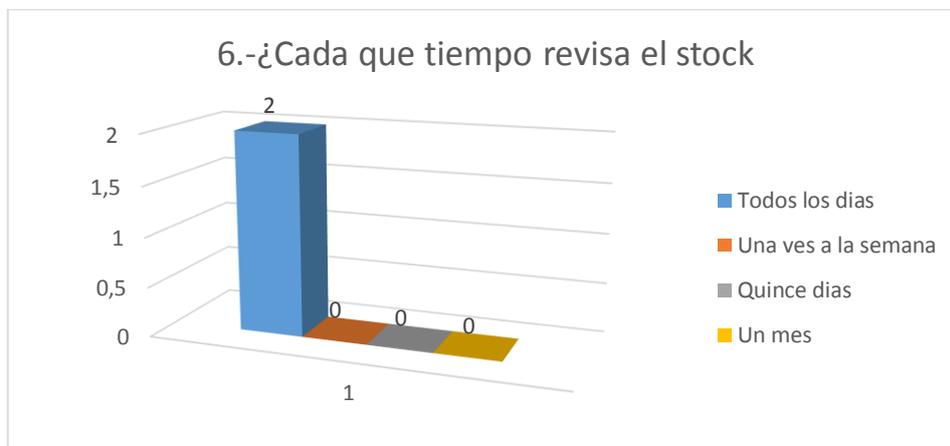


Figura 23 Resultados de la Entrevista Interna
Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada internamente en la Farmacia Farmared´s 241 el stock es revidado todos los días representando una ventaja para esta, así se estará pendiente de lo que está faltando para hacer el pedido adecuado y no tener ni sobrantes ni faltantes.

Tabla 31 Pregunta 7

7.-¿ Cada que tiempo percha el medicamento	
Mismo dia	2
A la Semana	0
Quince días	0
Un mes	0

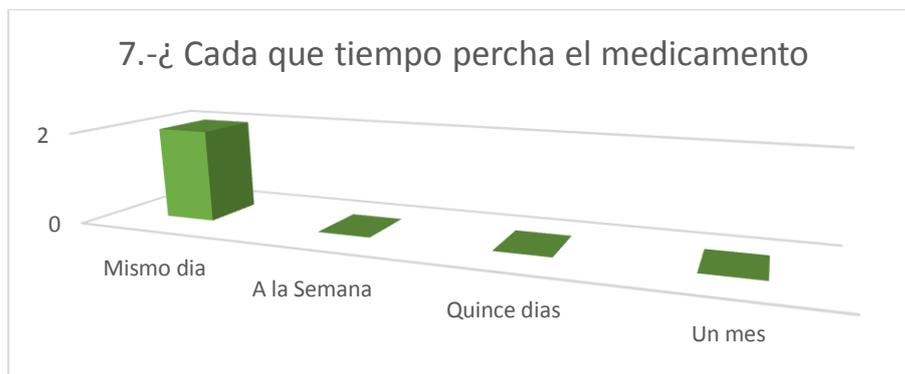


Figura 24 Resultados de la Entrevista Interna
Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada internamente en la Farmacia Farmared's 241 los medicamentos son perchados el mismo día llegado el pedido lo que es una ventaja ya que se contara con las existencias pertinentes si así lo requiere el cliente.

Tabla 32 Pregunta 8

8.-¿El administrador hace el pedido adecuado de medicamentos?				
SI	2			
NO	0			

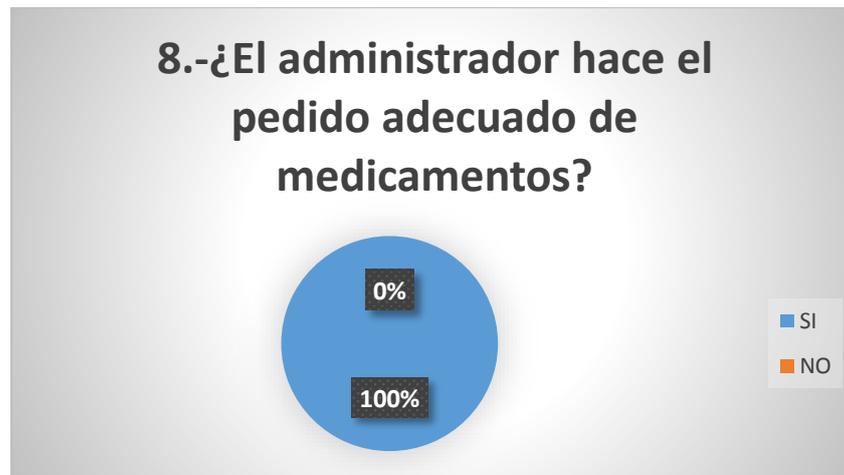


Figura 25 Resultados de la Entrevista Interna
Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada internamente en la Farmacia Farmared's 241 el administrador cuenta con una buena comunicación con la dependiente realizando el pedido adecuado de medicamentos.

3.02 Oferta

Pontificia Universidad Javeriana.(2001) "Cantidad de bienes y servicios que una organización está dispuesta a vender a un determinado precio del mercado."(p.90)

3.02.01 Oferta Histórica

Ventas de la farmacia de los últimos cinco años, permitiendo determinar la oferta y proyectarla a un futuro.

Tabla 33 Oferta Histórica

AÑO	OFERTA	PIB	INCREMENTO
2011	240.252,80	7,90%	3,63%
2012	260.860,80	5,20%	8,58%
2013	275.169,62	4,60%	5,48%
2014	288.437,76	4,00%	4,82%
2015	300.456,00	3,70%	4,16%
			5,33%

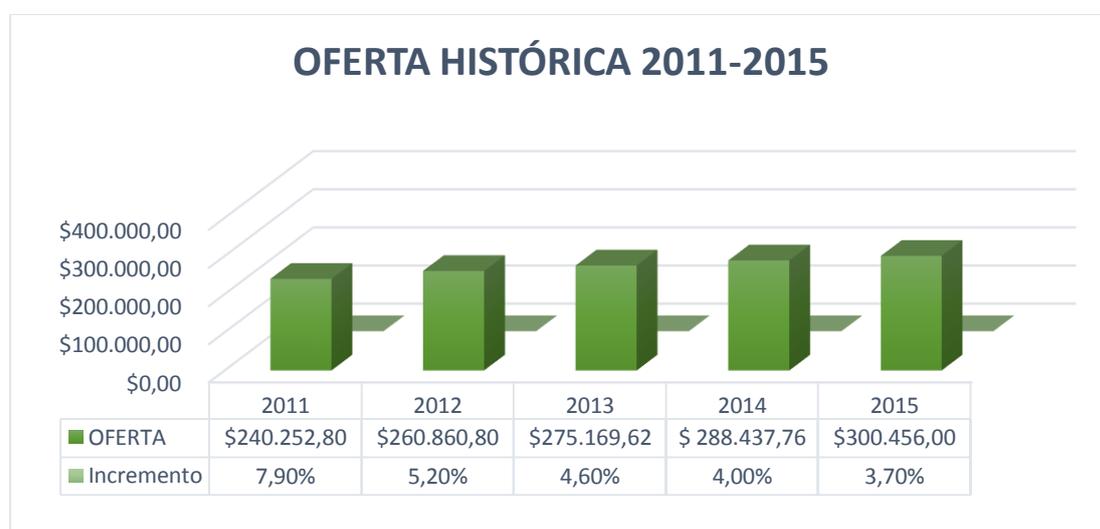


Figura 26 Oferta Histórica 2011-2015

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: La oferta histórica con respecto a los años 2011 a 2012 ha incrementado, mientras que desde los años 2013, 2014 y 2015 ha tenido un decremento lo que denota que no existe variedad en el servicio y productos representando una desventaja para las Farmacias de cadena y/o dependientes ya que el cliente es quien decidirá su compra y si se satisface su necesidad.

3.02.02 Oferta Actual

Cantidad de productos que ofrecen las farmacias de cadena o dependientes a sus clientes.

Tabla 34 Oferta Actual

ESTABLECIMIENTO	MENSUAL	ANUAL	PORCENTAJE
Farmacia Sana -Sana	15.000,00	180.000,00	58%
Farmacia Farmared`s241	11.000,00	132.000,00	42%
		312.000,00	100%

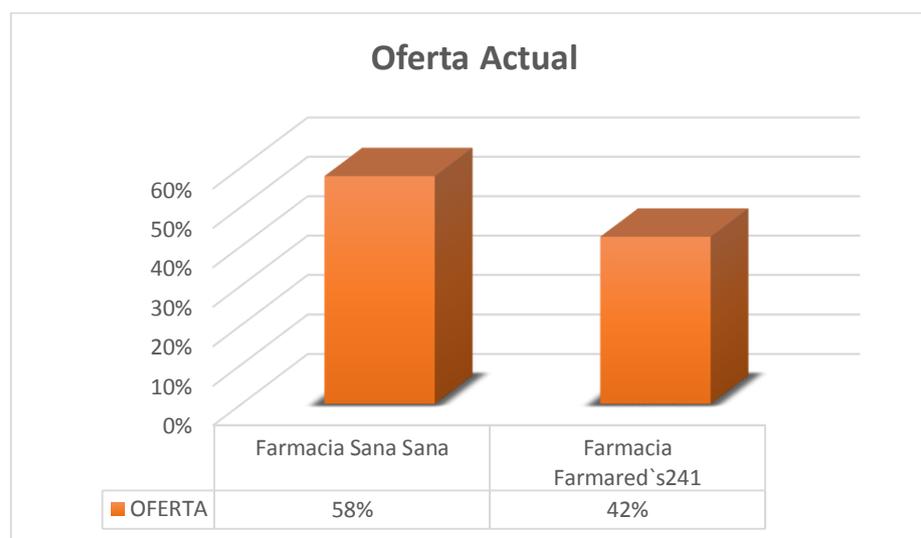


Figura 27 Oferta Actual

Análisis: La oferta actual en el barrio Girón del Sur predomina Farmacias Sana-Sana, en segundo lugar Farmacia Farmared`s 241, la farmacia de cadena utiliza su posicionamiento dentro del mercado ya que los productos se pueden

vender sin necesidad de impulsarlos. Para el cálculo del año 2016 se tomó en cuenta el PIB de acuerdo con las ventas que generan cada organización.

3.02.03 Oferta Proyectada

Se debe tomar en cuenta la posible entrada de nuevos ofertantes al mercado y el abastecimiento que tendrán las farmacias en los siguientes años.

Tabla 35 Oferta Proyectada

AÑO	OFERTA	PIB
2016	327.849,60	5,08%
2017	344.504,36	5,08%
2018	362.005,18	5,08%
2019	380.395,04	5,08%
2020	399.719,11	5,08%
2021	420.024,84	5,08%



Figura 28 Oferta Proyectada Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: Se tomó en cuenta la media del PIB de los años 2011 a 2015 obteniendo como resultado el 5,08%, mediante este cálculo se aprecia el crecimiento de la oferta correspondiente a 2017 hasta 2021 reflejando que la oferta aumentara siendo una ventaja para las Farmacias por lo que tendrán mayor competencia y buscaran ser las mejores.

3.03 Demanda

Simón Andrade.(2001) define a la demanda como : "La cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca."(p.215)

3.03.01 Demanda Histórica

Son los bienes y servicios que adquirieron los consumidores en los últimos 5 años atrás.

Tabla 36 Demanda Histórica

AÑO	POBLACION	TASA POBLACIONAL
2011	2435987	1,64%
2012	2476604	1,61%
2013	2517130	1,44%
2014	2553907	1,44%
2015	2591221	1,44%

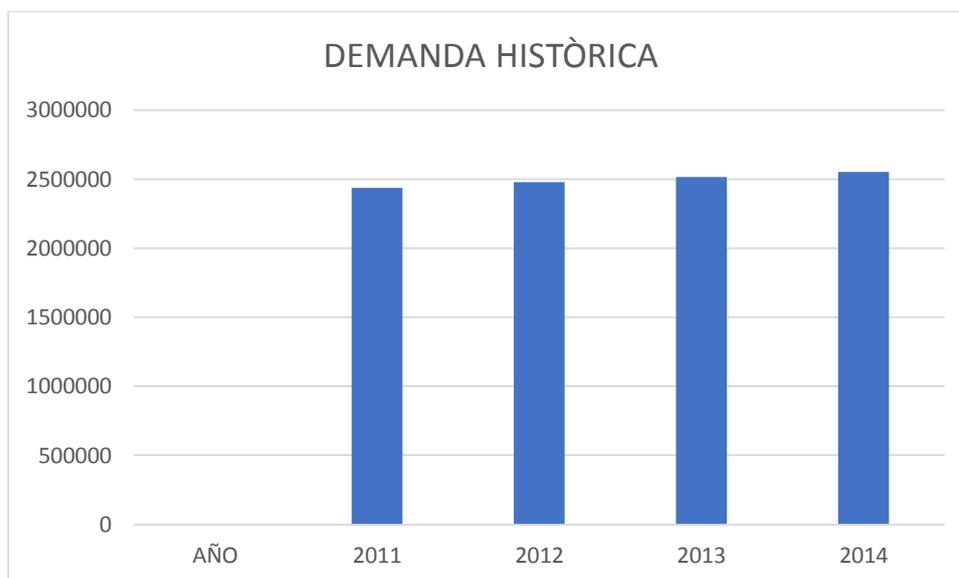


Figura 29 Demanda Histórica

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: Para determinar la Demanda Histórica se utilizó la tasa de crecimiento poblacional, comprendiendo así un crecimiento en cada año.

3.03.02 Demanda Actual

Son los consumidores que en la actualidad están dispuestos en adquirir productos o servicios.

N= 7303

Consumo Promedio= \$ 30

$7303 * \$ 30 = \$ 219.090$ mensuales

$\$219.090$ mensuales * 12 meses = $\$2.629.080$ anual

Análisis: La demanda actual es de 2.629.080 para realizar el cálculo de se tomó en cuenta el número de habitantes del barrio Girón del Sur por el promedio de consumo de los hogares.

3.03.03 Demanda Proyectada

Es la representación de ventas futuras que se desea alcanzar.

Tabla 37 Demanda Proyectada

AÑO	POBLACION	TASA
2017	2707087	1.51%
2018	2747964	1.51%
2019	2789458	1.51%
2020	2831579	1.51%
2021	2874336	1.51%

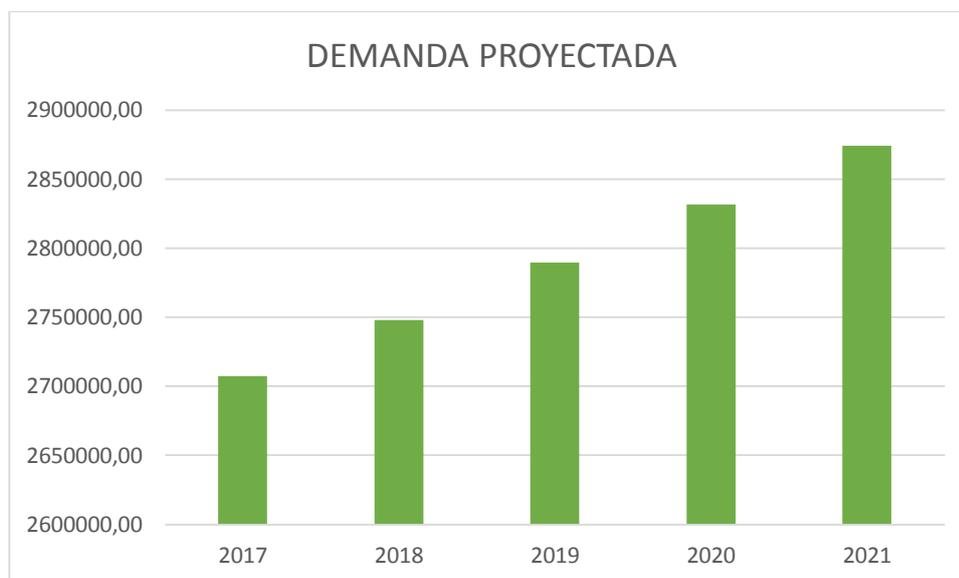


Figura 30 Demanda Proyectada
Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: Como se observa en los siguiente cinco años la demanda incrementara en cada periodo, para proyectar la demanda se utilizó la media de la tasa de crecimiento de los años 2011 a 2015 representando una ventaja ya que existirá clientes que quieren adquirir bienes o servicios.

3.04 Balance Oferta-Demanda

Para obtener el Bance de Oferta-Demanda se utiliza los resultados de la oferta actual menos la demanda actual

Oferta Actual= \$ 312.000,00

Demanda Actual= 2.629.080

$$312.000,00 - 2.629.080 = -2.317.080 \text{ Demanda Insatisfecha}$$

CAPITULO IV

4.01 Análisis Financiero

4.01.01 Análisis Vertical

Tabla 38 Estado de Resultados 2011

Farmacias Farmared`s 241		
Estado de Pérdidas y Ganancias		
Enero 2011- Diciembre 2011		
Ventas Netas	\$ 123.000,00	100,00%
(-)Costos de Ventas	\$ 77.987,00	63,40%
Utilidad Bruta	\$ 45.013,00	36,60%
(-)Gastos de Ventas	\$ 3.168,00	2,58%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 41.845,00	34,02%
(-)Gastos Administrativos	\$ 5.281,00	4,29%
Sueldos	\$ 4.728,00	3,84%
Servicios Básicos	\$ 828,00	0,67%
Depreciación Muebles y Enceres	\$ 125,00	0,10%
Depreciación Equipo de Computación	\$ 150,00	0,12%
Utilidad Operacional	\$ 36.564,00	29,73%
(-) Gastos Financieros	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 36.564,00	29,73%
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.484,60	4,46%
Utilidad de Impuesto	\$ 31.079,40	25,27%
Impuesto a la Renta	\$ 4.661,91	3,79%
Utilidad General	\$ 26.417,49	21,48%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.641,75	2,15%
Utilidad Final	\$ 23.775,74	19,33%

Elaborado por: Susana Valladares

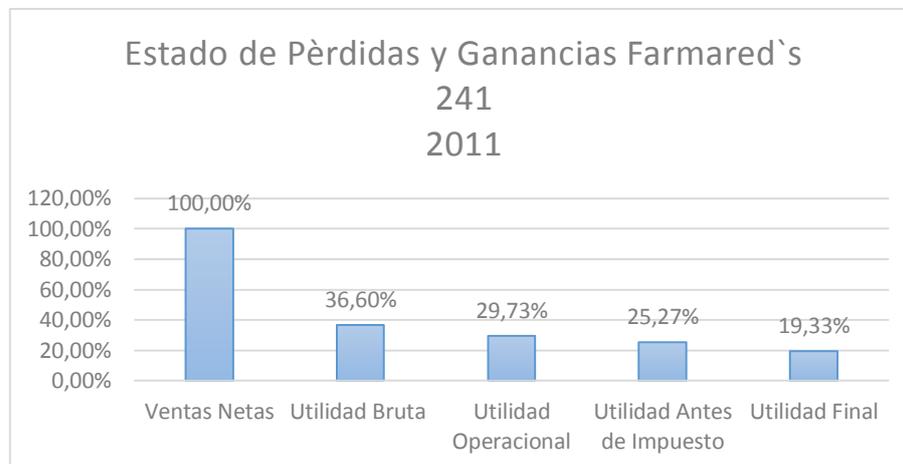


Figura 31 Estado de Resultados 2011 Farmared`s 241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 39 Estado de Resultados 2012

Farmacias Farmared`s 241		
Estado de Pérdidas y Ganancias		
Enero 2012- Diciembre 2012		
Ventas Netas	\$ 127.000,00	100%
(-)Costos de Ventas	\$ 81.570,00	64,23%
Utilidad Bruta	\$ 45.430,00	35,77%
(-)Gastos de Ventas	\$ 3.504,00	2,76%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 41.926,00	33,01%
(-)Gastos Administrativos	\$ 5.759,00	4,53%
Sueldos	\$ 5.184,00	4,08%
Servicios Básicos	\$ 850,00	0,67%
Depreciación Muebles y Enceres	\$ 125,00	0,10%
Depreciación Equipo de Computación	\$ 150,00	0,12%
Utilidad Operacional	\$ 36.167,00	28,48%
(-) Gastos Financieros	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 36.167,00	28,48%
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.425,05	4,27%
Utilidad de Impuesto	\$ 30.741,95	24,21%
15%Impuesto a la Renta	\$ 4.611,29	3,63%
Utilidad General	\$ 26.130,66	20,58%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.613,07	2,06%
Utilidad Final	\$ 23.517,59	18,52%



Figura 32 Estado de Resultados 2012 Farmared`s 241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 40 Estado de Resultados 2013

Farmacias Farmared`s 241		
Estado de Pérdidas y Ganancias		
Enero 2013- Diciembre 2013		
Ventas Netas	\$ 125.000,00	100%
(-)Costos de Ventas	\$ 78.000,00	62,40%
Utilidad Bruta	\$ 47.000,00	37,60%
(-)Gastos de Ventas	\$ 3.816,00	3,05%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 43.184,00	34,55%
(-)Gastos Administrativos	\$ 6.115,00	4,89%
Sueldos	\$ 5.496,00	4,40%
Servicios Básicos	\$ 894,00	0,72%
Depreciación Muebles y Enceres	\$ 125,00	0,10%
Depreciación Equipo de Computación	\$ 150,00	0,12%
Utilidad Operacional	\$ 37.069,00	29,66%
(-) Gastos Financieros	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 37.069,00	29,66%
(-) 15% Trabajadores	\$ 5.560,35	4,45%
Utilidad de Impuesto	\$ 31.508,65	25,21%
15% Impuesto a la Renta	\$ 4.726,30	3,78%
Utilidad General	\$ 26.782,35	21,43%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.678,24	2,14%
Utilidad Final	\$ 24.104,12	19,28%

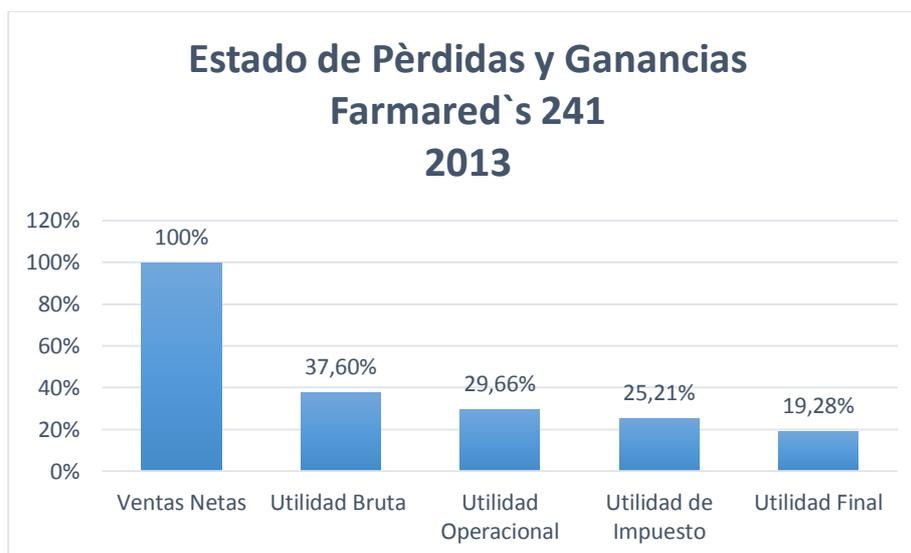


Figura 33 Estado de Resultados 2013 Farmared`s 241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 41 Estado de Resultados 2014

Farmacias Farmared`s 241		
Estado de Pérdidas y Ganancias		
Enero 2014- Diciembre 2014		
Ventas Netas	\$ 128.000,00	100%
(-)Costos de Ventas	\$ 80.000,00	62,50%
Utilidad Bruta	\$ 48.000,00	37,50%
(-)Gastos de Ventas	\$ 4.080,00	3,19%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 43.920,00	34,31%
(-)Gastos Administrativos	\$ 6.741,00	5,27%
Sueldos	\$ 5.880,00	4,59%
Servicios Básicos	\$ 986,00	0,77%
Depreciación Muebles y Enceres	\$ 125,00	0,10%
Depreciación Equipo de Computación	\$ -	0,00%
Utilidad Operacional	\$ 37.179,00	29,05%
(-) Gastos Financieros	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 37.179,00	29,05%
(-) 15% Trabajadores	\$ 5.576,85	4,36%
Utilidad de Impuesto	\$ 31.602,15	24,69%
15% Impuesto a la Renta	\$ 4.740,32	3,70%
Utilidad General	\$ 26.861,83	33,58%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.686,18	2,10%
Utilidad Final	\$ 24.175,64	18,89%

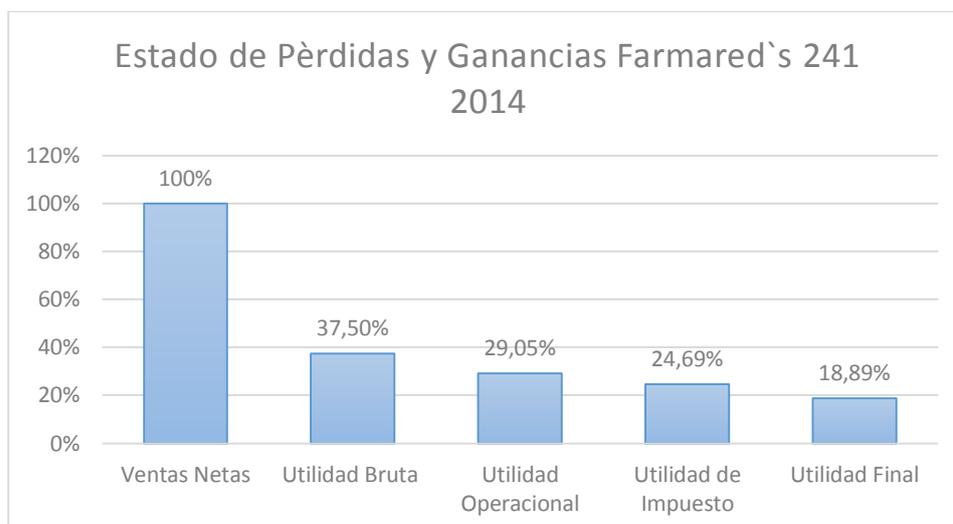


Figura 34 Estado de Resultados 2014 Farmared`s 241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 42 Estado de Resultados 2015

Farmacias Farmared`s 241		
Estado de Pérdidas y Ganancias		
Enero 2015- Diciembre 2015		
Ventas Netas	\$ 132.000,00	100%
Costos de Ventas	\$ 83.000,00	62,88%
Utilidad Bruta	\$ 49.000,00	37,12%
(-)Gastos de Ventas	\$ 4.248,00	3,22%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 44.752,00	33,90%
(-)Gastos Administrativos	\$ 7.283,00	5,52%
Sueldos	\$ 6.408,00	4,85%
Servicios Básicos	\$ 1.000,00	0,76%
Depreciación Muebles y Enceres	\$ 125	0,09%
Depreciación Equipo de Computación	\$ -	0,00%
Utilidad Operacional	\$ 37.469,00	28,39%
(-) Gastos Financieros	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 37.469,00	28,39%
(-) 15% Trabajadores	\$ 5.620,35	4,26%
Utilidad de Impuesto	\$ 31.848,65	24,13%
15% Impuesto a la Renta	\$ 4.777,30	3,62%
Utilidad General	\$ 27.071,35	20,51%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.707,14	2,05%
Utilidad Final	\$ 24.364,22	18,46%

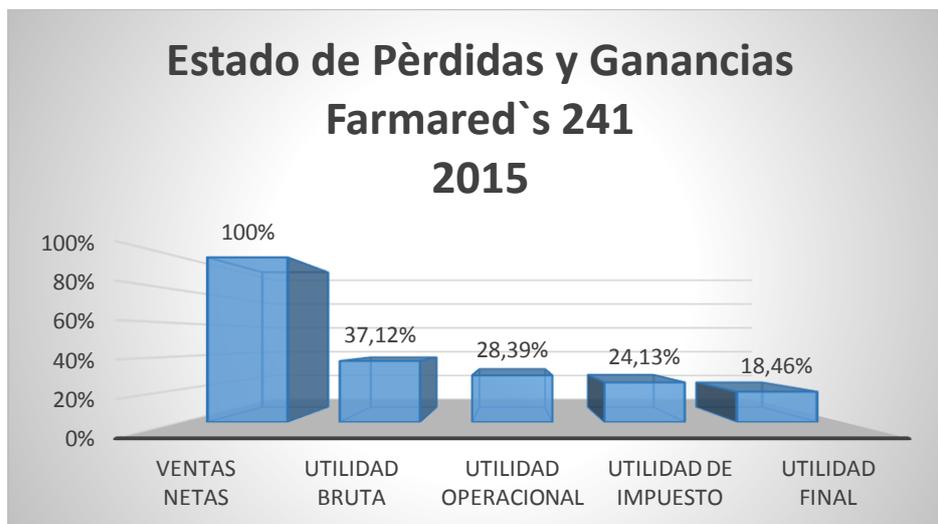


Figura 35 Estado de Resultados 2015 Farmered`s241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 43 Incremento Ventas

Año	%
2011-2012	3,25%
2012-2013	-1,57%
2013-2014	2,40%
2014-2015	3,13%

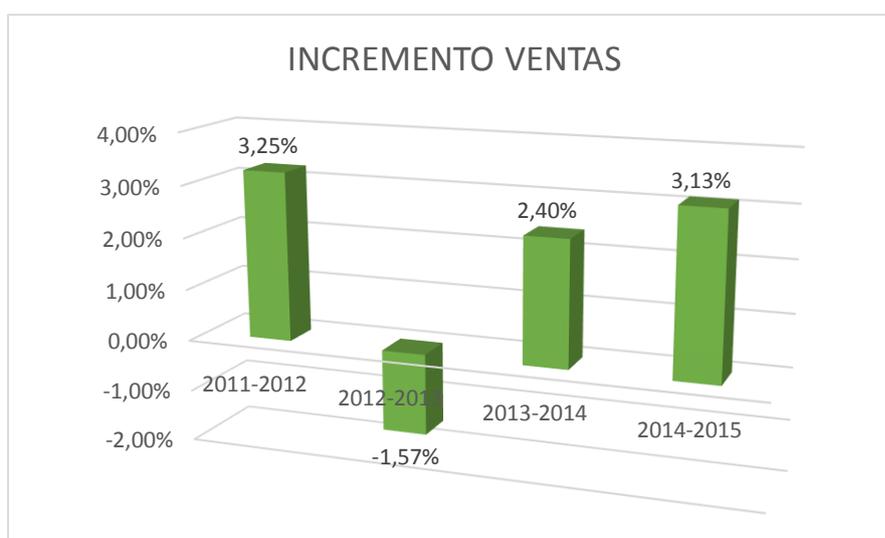


Figura 36 Incremento de las Ventas Elaborado por: Susana Valladares

Análisis:

En el año 2011-2012 la Farmacia Farmared`s 241 obtuvo 3,25% en ventas, para el 2012-2013 tuvo un decremento del -1,57%, del 2013-2014 aumentó a 2,40%, en el 2014-2015, creció de 3.13%, por lo que es necesario implementar el proyecto, llevando un inventario adecuado optimizando los ingresos y gastos de esta manera se busca mejorar la acogida de los productos y posicionamiento en el mercado. El crecimiento de ventas en los últimos cinco años ha sido de 7,21%.

4.01.02 Análisis horizontal

El análisis horizontal es la herramienta financiera que permite verificar la variación absoluta y la variación relativa que haya sufrido cada cuenta de un estado financiero con respecto de un periodo, a otro anterior. (Dussan,K, & Pillajo,I,2015)

Tabla 44 Análisis Horizontal 2011-2012

	Farmared`s 241		Variación Absoluta	Variación Relativa
	2011	2012		
Ventas Netas	\$ 123.000,00	\$ 127.000,00	\$ 4.000,00	3,25%
(-)Costos de Ventas	\$ 77.987,00	\$ 81.570,00	\$ 3.583,00	4,59%
Utilidad Bruta	\$ 45.013,00	\$ 45.430,00	\$ 417,00	0,93%
(-)Gastos de Ventas	\$ 3.168,00	\$ 3.504,00	\$ 336,00	10,61%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 41.845,00	\$ 41.926,00	\$ 81,00	0,19%
(-)Gastos Administrativos	\$ 5.281,00	\$ 5.759,00	\$ 478,00	9,05%
Sueldos	\$ 4.728,00	\$ 5.184,00	\$ 456,00	9,64%
Servicios Basicos	\$ 828,00	\$ 850,00	\$ 22,00	2,66%
Depreciacion Muebles y Enceres	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ -	0,00%
Depreciacion Equipo de Computacion	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ -	0,00%
Utilidad Operacional	\$ 36.564,00	\$ 36.167,00	\$ (397,00)	-1,09%
(-) Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 36.564,00	\$ 36.167,00	\$ (397,00)	-1,09%
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.484,60	\$ 5.425,05	\$ (59,55)	-1,09%
Utilidad de Impuesto	\$ 31.079,40	\$ 30.741,95	\$ (337,45)	-1,09%
Impuesto a la Renta	\$ 4.661,91	\$ 4.611,29	\$ (50,62)	-1,09%
Utilidad General	\$ 26.417,49	\$ 26.130,66	\$ (286,83)	-1,09%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.641,75	\$ 2.613,07	\$ (28,68)	-1,09%
Utilidad Final	\$ 23.775,74	\$ 23.517,59	\$ (258,15)	-1,09%

Nota: Análisis Horizontal Farmared`s 241 Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 45 Variación Relativa 2011-2012

Ventas netas	3,25%
Costos de ventas	4,59%
Utilidad Bruta	0,93%
Utilidad Neta	0,19%
Utilidad Final	-1,09%

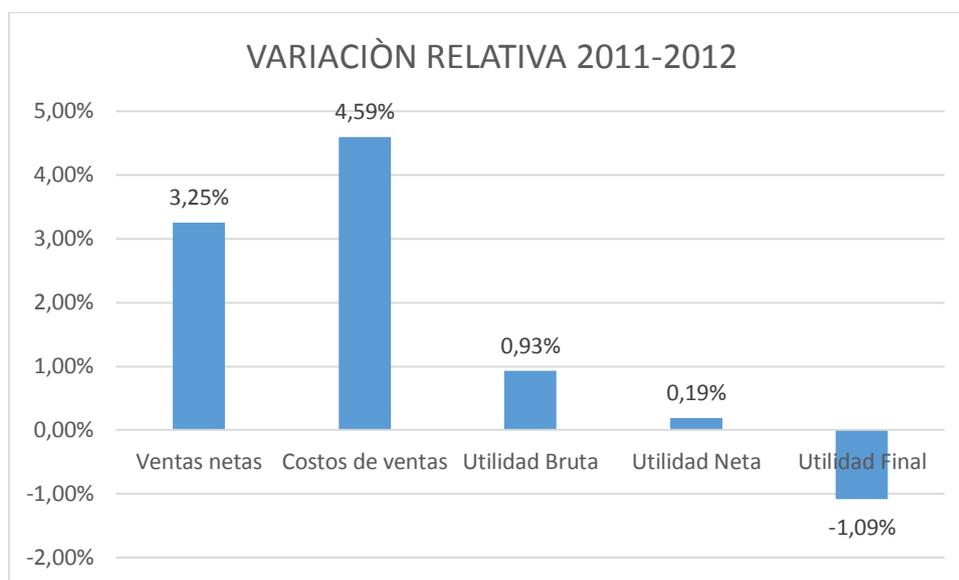


Figura 37 Variación Relativa 2011- 2012

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 46 Análisis Horizontal 2012-2013

Farmared's 241				
	2012	2013	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ventas Netas	\$ 127.000,00	\$ 125.000,00	\$ (2.000,00)	-1,57%
(-)Costos de Ventas	\$ 81.570,00	\$ 78.000,00	\$ (3.570,00)	-4,38%
Utilidad Bruta	\$ 45.430,00	\$ 47.000,00	\$ 1.570,00	3,46%
(-)Gastos de Ventas	\$ 3.504,00	\$ 3.816,00	\$ 312,00	8,90%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 41.926,00	\$ 43.184,00	\$ 1.258,00	3,00%
(-)Gastos Administrativos	\$ 5.759,00	\$ 6.115,00	\$ 356,00	6,18%
Sueldos	\$ 5.184,00	\$ 5.496,00	\$ 312,00	6,02%
Servicios Basicos	\$ 850,00	\$ 894,00	\$ 44,00	5,18%
Depreciacion Muebles y Encere	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ -	0,00%
Depreciacion Equipo de Compu	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ -	0,00%
Utilidad Operacional	\$ 36.167,00	\$ 37.069,00	\$ 902,00	2,49%
(-) Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 36.167,00	\$ 37.069,00	\$ 902,00	2,49%
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.425,05	\$ 5.560,35	\$ 135,30	2,49%
Utilidad de Impuesto	\$ 30.741,95	\$ 31.508,65	\$ 766,70	2,49%
15%Impuesto a la Renta	\$ 4.611,29	\$ 4.726,30	\$ 115,01	2,49%
Utilidad General	\$ 26.130,66	\$ 26.782,35	\$ 651,70	2,49%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.613,07	\$ 2.678,24	\$ 65,17	2,49%
Utilidad Final	\$ 23.517,59	\$ 24.104,12	\$ 586,53	2,49%

Nota: Análisis Horizontal 2012-2013 Farmared's 241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 47 Variación Relativa 2012-2013

Ventas netas	-1,57%
Costos de ventas	-4,38%
Utilidad Bruta	3,46%
Utilidad Neta	3,00%
Utilidad Final	2,49%

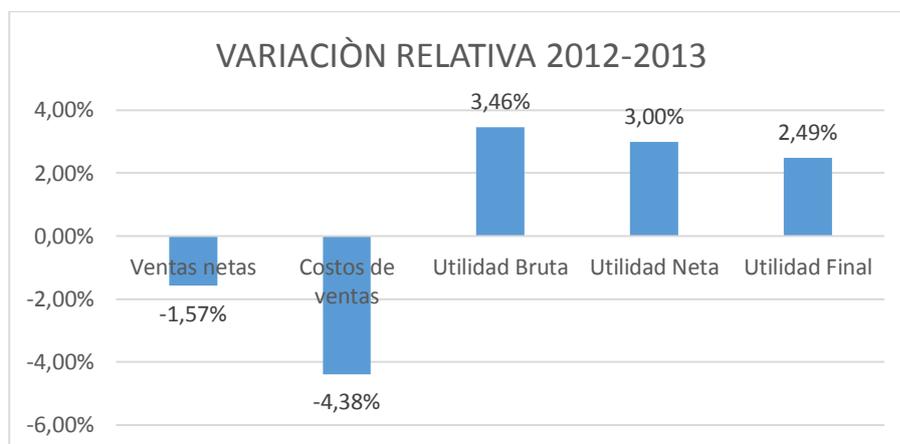


Figura 38 Variación Relativa Farmared`s 241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 48 Análisis Horizontal 2013-2014

Farmared`s 241				
	2013	2014	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ventas Netas	\$ 125.000,00	\$ 128.000,00	\$ 3.000,00	2,40%
(-)Costos de Ventas	\$ 78.000,00	\$ 80.000,00	\$ 2.000,00	2,56%
Utilidad Bruta	\$ 47.000,00	\$ 48.000,00	\$ 1.000,00	2,13%
(-)Gastos de Ventas	\$ 3.816,00	\$ 4.080,00	\$ 264,00	6,92%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 43.184,00	\$ 43.920,00	\$ 736,00	1,70%
(-)Gastos Administrativos	\$ 6.115,00	\$ 6.741,00	\$ 626,00	10,24%
Sueldos	\$ 5.496,00	\$ 5.880,00	\$ 384,00	6,99%
Servicios Basicos	\$ 894,00	\$ 986,00	\$ 92,00	10,29%
Depreciacion Muebles y Enceres	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ -	0,00%
Depreciacion Equipo de Computacion	\$ 150,00	\$ -	\$ (150,00)	-100,00%
Utilidad Operacional	\$ 37.069,00	\$ 37.179,00	\$ 110,00	0,30%
(-) Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 37.069,00	\$ 37.179,00	\$ 110,00	0,30%
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.560,35	\$ 5.576,85	\$ 16,50	0,30%
Utilidad de Impuesto	\$ 31.508,65	\$ 31.602,15	\$ 93,50	0,30%
15%Impuesto a la Renta	\$ 4.726,30	\$ 4.740,32	\$ 14,03	0,30%
Utilidad General	\$ 26.782,35	\$ 26.861,83	\$ 79,47	0,30%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.678,24	\$ 2.686,18	\$ 7,95	0,30%
Utilidad Final	\$ 24.104,12	\$ 24.175,64	\$ 71,53	0,30%

Nota: Análisis Horizontal Farmared`s 241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 49 Variación Relativa 2013-2014

Ventas netas	2,40%
Costos de ventas	2,56%
Utilidad Bruta	2,13%
Utilidad Neta	1,70%
Utilidad Final	0,30%

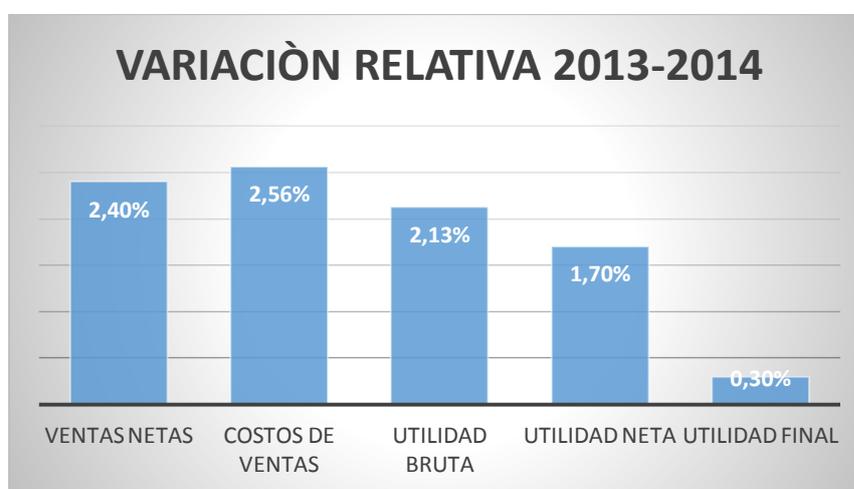


Figura 39 Variación Relativa Farmared's 241

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 50 Análisis Horizontal 2014-2015

Farmared's 241				
	2014	2015	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ventas Netas	\$ 128.000,00	\$ 132.000,00	\$ 4.000,00	3,13%
(-)Costos de Ventas	\$ 80.000,00	\$ 83.000,00	\$ 3.000,00	3,75%
Utilidad Bruta	\$ 48.000,00	\$ 49.000,00	\$ 1.000,00	2,08%
(-)Gastos de Ventas	\$ 4.080,00	\$ 4.248,00	\$ 168,00	4,12%
Utilidad Neta en Ventas	\$ 43.920,00	\$ 44.752,00	\$ 832,00	1,89%
(-)Gastos Administrativos	\$ 6.741,00	\$ 7.283,00	\$ 542,00	8,04%
Sueldos	\$ 5.880,00	\$ 6.408,00	\$ 528,00	8,98%
Servicios Basicos	\$ 986,00	\$ 1.000,00	\$ 14,00	1,42%
Depreciacion Muebles y Enceres	\$ 125,00	\$ 125	\$ -	0,00%
Depreciacion Equipo de Computacion	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%
Utilidad Operacional	\$ 37.179,00	\$ 37.469,00	\$ 290,00	0,78%
(-) Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 37.179,00	\$ 37.469,00	\$ 290,00	0,78%
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.576,85	\$ 5.620,35	\$ 43,50	0,78%
Utilidad de Impuesto	\$ 31.602,15	\$ 31.848,65	\$ 246,50	0,78%
15%Impuesto a la Renta	\$ 4.740,32	\$ 4.777,30	\$ 36,97	0,78%
Utilidad General	\$ 26.861,83	\$ 27.071,35	\$ 209,53	0,78%
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.686,18	\$ 2.707,14	\$ 20,95	0,78%
Utilidad Final	\$ 24.175,64	\$ 24.364,22	\$ 188,57	0,78%

Nota: Análisis Horizontal Farmared's 241

Tabla 51 Variación Relativa 2014- 2015

Ventas netas	3,13%
Costos de ventas	3,75%
Utilidad Bruta	2,08%
Utilidad Neta	1,89%
Utilidad Final	0,78%

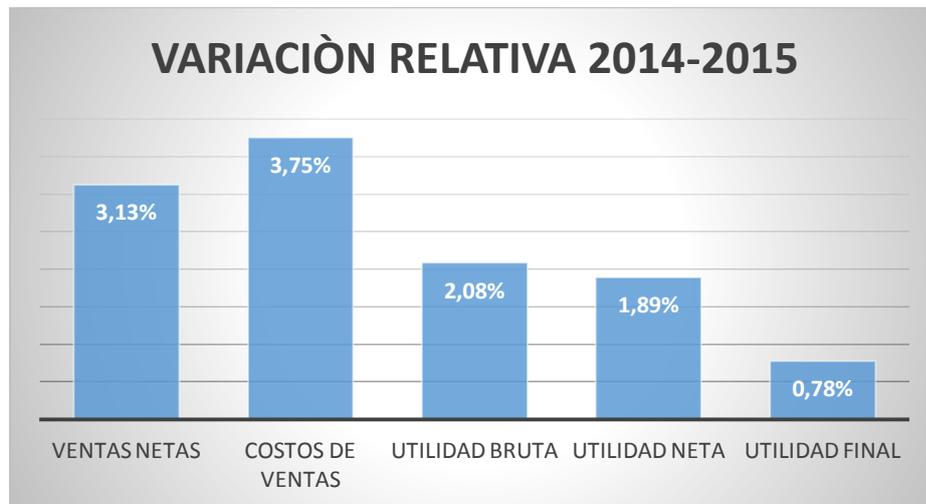


Figura 40 Variación Relativa Farmared`s 241

Elaborado por: Susana Valladares

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 durante el 2011-2015 ha tenido variaciones en las ventas, en el primer año tuvo una buena etapa de crecimiento, mientras que en el segundo año se nota un decremento en las ventas, mientras que los últimos tres años posteriores si existió incremento debido a cambios en volumen, al igual que costo en ventas, debido al aumento de las mismas, esto ha beneficiado a la utilidad neta. En cuanto a la utilidad final se ve reflejado una ganancia para la empresa en el último año.

4.02 Balances Generales Farmacia Farmared`s

Tabla 52 Balance General 2013

Farmared`s 241			
Balance General 2013			
Act. Corrientes	\$ 55.483,00	Pasivo Corriente	\$ 43.948,47
Caja	\$ 7.200,00	Cuentas por Pagar Proveedores	\$ 27.669,00
Bancos	\$ 2.500,00	IESS por Pagar	\$ 1.640,88
Inventario	\$ 45.783,00	Aporte Patronal 12.15%	\$ 927,36
		Aporte Personal 9.35%	\$ 713,52
Act. Fijos	\$ 14.880,00	Impuesto a la Renta por Pagar	\$ 4.726,30
Muebles y Enceres	\$ 12.455,00	Iva Pagado	\$ 9.912,29
Equipo de Oficina	\$ 1.200,00	Total Pasivos	\$ 43.948,47
Equipo de Computacion	\$ 1.500,00		
Depreciacion Muebles y Enceres	\$ 125,00		
Depreciacion Equipo de Computacion	\$ 150,00		
Otros Activos	\$ 100,00	Patrimonio	\$ 26.514,53
Gastos de Constitucion	\$ 100,00	Utilidad Final	\$ 24.104,12
		Reserva Legal	\$ 2.410,41
Total Activos	\$ 70.463,00		
		Pasivos + Patrimonio	\$ 70.463,00

Tabla 53 Balance General 2014

Farmared`s 241			
Balance General 2014			
Act. Corrientes	\$ 53.333,00	Pasivo Corriente	\$ 41.869,79
Caja	\$ 7.200,00	Cuentas por Pagar Proveedores	\$ 26.883,00
Bancos	\$ 1.500,00	IESS por Pagar	\$ 1.680,96
Inventario	\$ 44.633,00	Aporte Patronal 11.15%	\$ 909,84
		Aporte Personal 9.45%	\$ 771,12
Act. Fijos	\$ 15.030,00	Impuesto a la Renta por Pagar	\$ 4.730,32
Muebles y Enceres	\$ 12.455	Iva Pagado	\$ 8.575,51
Equipo de Oficina	\$ 1.200	Total Pasivos	41.994,79
Equipo de Computacion	\$ 1.500		
Depreciacion Muebles y Enceres	\$ (125)		
Depreciacion Equipo de Computacion	\$ -		
Otros Activos	\$ 100,00	Patrimonio	\$ 26.593,21
Gastos de Constitucion	\$ 100,00	Utilidad Final	\$ 24.175,64
		Reserva Legal	\$ 2.417,56
Total Activos	\$ 68.463,00		
		Pasivos + Patrimonio	\$ 68.463,00

Tabla 54 Balance General 2015

Farmared's 241			
Balance General 2015			
Act. Corrientes	\$ 58.483,00	Pasivo Corriente	\$ 46.812,36
Caja	\$ 7.200,00	Cuentas por Pagar Proveedores	\$ 30.320,60
Bancos	\$ 2.500,00	IESS por Pagar	\$ 1.750,17
Inventario	\$ 48.783,00	Aporte Patronal 11.15%	\$ 947,30
		Aporte Personal 9.45%	\$ 802,87
Act. Fijos	\$ 15.030,00	Impuesto a la Renta por Pagar	\$ 4.777,30
Muebles y Enceres	\$ 12.455,00	Iva Pagado	\$ 9.964,29
Equipo de Oficina	\$ 1.200,00	Total Pasivos	\$ 46.937,36
Equipo de Computacion	\$ 1.500,00		
Depreciacion Muebles y Enceres	\$ (125,00)		
Depreciacion Equipo de Computacion	\$ -		
Otros Activos	\$ 100,00	Patrimonio	\$ 26.800,64
Gastos de Constitucion	\$ 100,00	Utilidad Final	\$ 24.364,22
Total Activos	\$ 73.613,00	Reserva Legal	\$ 2.436,42
		Pasivos + Patrimonio	\$ 73.613,00

4.02.01 Políticas de Financiamiento

(Aguirre, 1992) define la estructura de financiación como:

La consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla; o dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. (parr.6)



Figura 41 Políticas de Financiamiento Farmared`s 241 2013

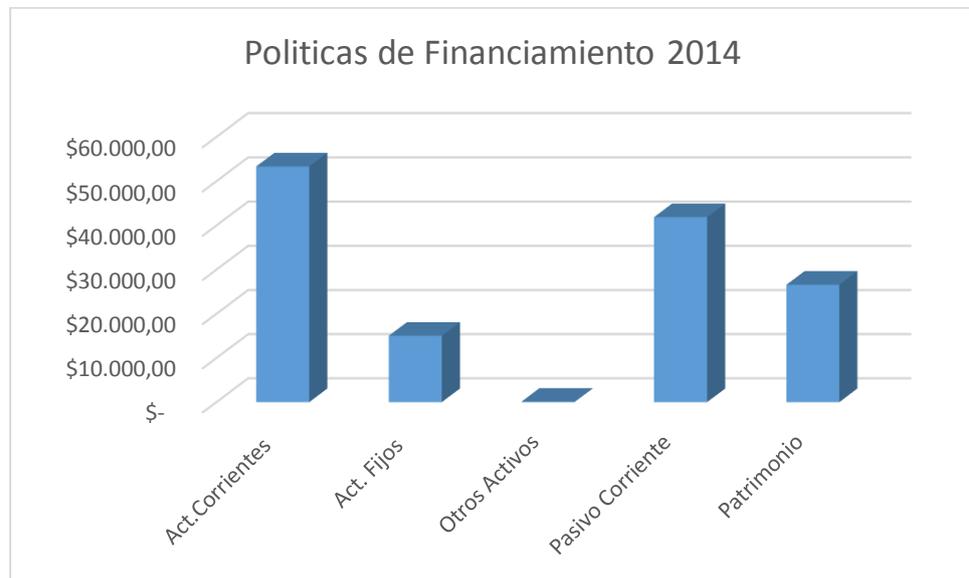


Figura 42 Políticas de Financiamiento Farmared`s 241 2014

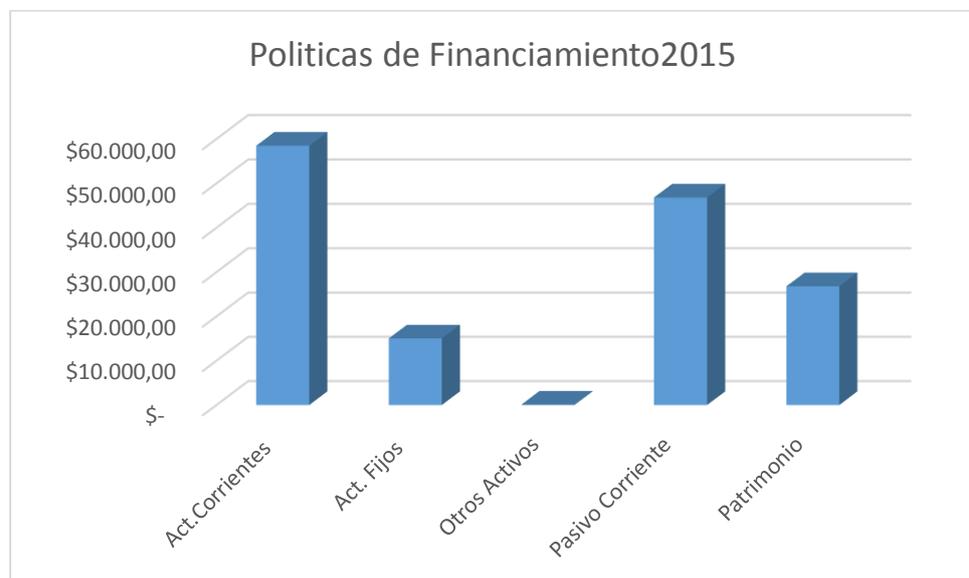


Figura 43 Políticas de Financiamiento Farmared`s 241 2015

Análisis: Las políticas de financiamiento en la Farmacia Farmared`s 241 como se observa en los gráficos están siendo financiadas por los activos corrientes ya que los pasivos y patrimonio no se financian en la misma categoría.

4.01.03 Indicadores Financieros

Gerencie.com(2015)define “Los indicadores financieros sirven para medir la realidad económica y financiera de una empresa, y la capacidad de asumir sus obligaciones para poder desarrollar su objeto social”(parr.1)

4.01.03.01Indicadores de Liquidez

Razón Corriente

$$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\frac{RC = 55.843,00}{43.948,47}$$

$$Rc = 1,27$$

Análisis: Por cada \$1 que la Farmacia Farmared`s 241 debe en el corto plazo en el año 2013, conto con \$1,26 para respaldar su obligación

$$\frac{RC = 53.333,00}{41.869,79}$$

$$Rc = 1,27$$

Análisis: Por cada \$1 que la Farmacia Farmared`s 241 debe en el corto plazo en el año 2014, conto con \$1,27 para respaldar su obligación

$$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\frac{RC = 58.483,00}{46.812,36}$$

$$Rc = 1,25$$

Análisis: Por cada \$1 que la Farmacia Farmared`s 241 debe en el corto plazo en el año 2015, conto con \$1,25 para respaldar su obligación

Prueba Ácida

$$PA = \frac{(\text{Activos corriente} - \text{inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\frac{PA = 55.843,00 - 45.783,00}{43.948,47}$$

$$PA = 0,23$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 que debía a corto plazo contaba con 0.23 centavos para su cancelación en activos corrientes, teniendo que recurrir a la venta de inventarios.

$$\frac{PA = 53.333,00 - 44.633,00}{41.869,79}$$

$$PA = 0,21$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 que debía a corto plazo contaba con 0.21 centavos para su cancelación en activos corrientes, teniendo que recurrir a la venta de inventarios.

$$PA = \frac{58.483,00 - 48.783,00}{46.812,36}$$

$$PA = 0,21$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 que debía a corto plazo contaba con 0.21 centavos para su cancelación en activos corrientes,teniendo que recurrir a la venta de inventarios.

4.01.03.02 Indicadores de Endeudamiento

Nivel de endeudamiento

$$NE = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}}$$

$$NE = \frac{43.948,47}{70.463,00}$$

$$NE = 0,62$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 que la empresa invirtió en activos 0,62 centavos han sido financiados por los proveedores.

$$\frac{NE = 41.869,00}{68.463,00}$$

$$NE = 0,61$$

Análisis: La Farmacia Faramred`s 241 por cada \$1 que la empresa invirtió en activos 0,61 centavos han sido financiados por los proveedores.

$$\frac{NE = 46.812,36}{73.613,00}$$

$$NE = 0,64$$

Análisis: La Farmacia Faramred`s 241 por cada \$1 que la empresa invirtió en activos 0,64 centavos han sido financiados por los proveedores.

Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo

$$Ec/P = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivos Totales}}$$

$$\frac{Ec/P = 43.948,47}{43.948,47}$$

$$Ec/P = 1$$

Análisis: la Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 de deuda tiene con terceros \$1 los tienen que pagar en menos de un año.

$$\frac{Ec/P = 41.869,79}{41.869,79}$$

$$Ec/P = 1$$

Análisis: la Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 de deuda tiene con terceros \$1 los tienen que pagar en menos de un año.

$$\frac{Ec/P = 46.812,36}{46.812,36}$$

$$Ec/P = 1$$

Análisis: la Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 de deuda tiene con terceros \$1 los tienen que pagar en menos de un año.

4.01.03.03 Indicadores de Apalancamiento

Apalancamiento Total

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

$$\frac{\text{Apalancamiento Total} = 43.948,47}{26.514,53}$$

$$\text{Apalancamiento Total} = 1,66$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 del Capital Contable se tiene deudas de 0,66ctv.

$$\frac{\text{Apalancamiento Total} = 41.869,79}{26.593,21}$$

$$\text{Apalancamiento Total} = 1,58$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 del Capital Contable se tiene deudas de 0,58ctv.

$$\frac{\text{Apalancamiento Total} = 46.812,36}{26.800,64}$$

$$\text{Apalancamiento Total} = 1,75$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 del Capital Contable se tiene deudas de 0,75ctv.

Apalancamiento a Corto Plazo

$$\text{Apalancamiento en el Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Capital Contable}}$$

$$\frac{\text{Apalancamiento en el Corto Plazo} = 43.948,47}{26.514,53}$$

Apalancamiento en el Corto Plazo = 1

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 del Capital Contable se tiene compromisos a corto plazo de 0,66ctv.

$$\frac{\text{Apalancamiento en el Corto Plazo} = 41.869,79}{26.593,21}$$

Apalancamiento en el Corto plazo = 1,58

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 del Capital Contable se tiene compromisos a corto plazo de 0,58ctv.

$$\frac{\text{Apalancamiento en el Corto Plazo} = 46.812,36}{26.800,64}$$

Apalancamiento en el Corto Plazo = 1,75

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 del Capital Contable se tiene compromisos a corto plazo de 0,75ctv.

4.01.03.04 Indicadores de Rotación

Rotación Inventarios

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\frac{\text{Rotación de Inventario} = 78.000,00}{45.783,00}$$

Rotación de Inventario = 1,70

Análisis: la Farmacia Farmared`s 241 rota 1,70 veces al año, es decir que el inventario se convierte 1,70 veces por año en Efectivo o en Cuentas por Cobrar.

$$\frac{\text{Rotaciòn de Inventario} = 80.000,00}{44.633,00}$$

$$\text{Rotaciòn de Inventario} = 1,79$$

Análisis: la Farmacia Farmared`s 241 rota 1,79 veces al año, es decir que el inventario se convierte 1,79 veces por año en Efectivo o en Cuentas por Cobrar.

$$\frac{\text{Rotaciòn de Inventario} = 83.000,00}{48.783,00}$$

$$\text{Rotaciòn de Inventario} = 1,70$$

Análisis: la Farmacia Farmared`s 241 rota 1,70 veces al año, es decir que el inventario se convierte 1,70 veces por año en Efectivo o en Cuentas por Cobrar.

Rotación de Activos Fijos

$$\text{Rotaciòn Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$\frac{\text{Rotaciòn de Activos Fijos} = 125.000,00}{14.880,00}$$

$$\text{Rotaciòn de Activos Fijos} = 8,40$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en activos fijos rota 8,40 veces, esto quiere decir que las ventas fueron superiores a la inversión en activos fijos; significando que se alcanzó a vender \$1 por cada\$1 invertido en activos fijos.

$$\frac{\text{Rotaciòn de Activos Fijos} = 128.000,00}{15.030,00}$$

$$\text{Rotaciòn de Activos Fijos} = 8,45$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en activos fijos rota 8,45 veces, esto quiere decir que las ventas fueron superiores a la inversión en activos fijos; significando que se alcanzó a vender \$1 por cada\$1 invertido en activos fijos.

$$\frac{\text{Rotaciòn de Activos Fijos} = 132.000,00}{15.030,00}$$

$$\text{Rotaciòn de Activos Fijos} = 8,71$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en activos fijos rota 8,71 veces, esto quiere decir que las ventas fueron superiores a la inversión en activos fijos; significando que se alcanzó a vender \$1 por cada\$1 invertido en activos fijos.

Rotación Activos Totales

$$\text{Rotaciòn Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Totales}}$$

$$\frac{\text{Rotaciòn Activos Totales 2013} = 125.000,00}{70.463,00}$$

$$\text{Rotaciòn de Activos Totales} = 1,77$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 invertido en activos totales, se generaron \$1,77 en ventas.

$$\frac{\text{Rotación Activos Totales 2014} = 128.000,00}{68.463,00}$$

$$\text{Rotación de Activos Totales} = 1,87$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 invertido en activos totales, se generaron \$1,87 en ventas.

$$\frac{\text{Rotación Activos Totales 2015} = 132.000,00}{73.613,00}$$

$$\text{Rotación de Activos Totales} = 1,79$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 invertido en activos totales, se generaron \$1,79 en ventas.

Rotación de Proveedores

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar (proveedores)} = \frac{\text{Compras a Crédito Cuentas por Pagar promedio}}{\text{Activo Totales}}$$

$$\frac{\text{Rotación Cuentas por Pagar 2013} = 27.669,00}{70.463,00}$$

$$\text{Rotación de Activos Totales} = 39 \text{ dias}$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 pago las cuentas a proveedores en un periodo de 39 días.

$$\frac{\text{Rotación Cuentas por Pagar 2014} = 26.870,00}{68.463,00}$$

Rotación de Activos Totales = 39 días

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 pago las cuentas a proveedores en un periodo de 39 días.

$$\frac{\text{Rotación Cuentas por Pagar 2015} = 30.295,60}{73.613,00}$$

Rotación de Activos Totales = 41 días

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 pago las cuentas a proveedores en un periodo de 41 días.

4.01.03.05 Indicadores de Rendimiento

Margen Bruto

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\frac{\text{Margen Bruto 2013} = 47.000,00}{125.000,00}$$

Margen Bruto = 38%

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en ventas generaron 38% de utilidad bruta

$$\frac{\text{Margen Bruto 2014} = 48.000,00}{128.000,00}$$

$$\text{Margen Bruto} = 38\%$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en ventas generaron 37% de utilidad bruta

$$\frac{\text{Margen Bruto 2015} = 49.000,00}{132.000,00}$$

$$\text{Margen Bruto} = 37\%$$

Margen Neto

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\frac{\text{Margen Neto 2013} = 43.184,00}{125.000,00}$$

$$\text{Margen Bruto} = 35\%$$

Análisis: la farmacia Farmared`s 241 en utilidad neta le correspondió 35% de las ventas netas. Esto equivale a decir, que por cada \$1 vendido se ganara 35 centavos de utilidad neta.

$$\frac{\text{Margen Neto 2014} = 43.920,00}{128.000,00}$$

$$\text{Margen Bruto} = 34\%$$

Análisis: la farmacia Farmared`s 241 en utilidad neta le correspondió 34% de las ventas netas. Esto equivale a decir, que por cada\$1 vendido se ganara 34 centavos de utilidad neta.

$$\frac{\text{Margen Neto 2014} = 44.752,00}{132.000,00}$$

$$\text{Margen Bruto} = 34\%$$

Análisis: la farmacia Farmared`s 241 en utilidad neta le correspondió 34% de las ventas netas. Esto equivale a decir, que por cada\$1 vendido se ganara 34 centavos de utilidad neta.

4.01.03.06 Rendimiento sobre la Inversión ROI

$$ROI = \frac{UTILIDAD NETA}{VENTAS NETAS} * \frac{VENTAS NETAS}{ACTIVOS TOTALES}$$

$$ROI = \frac{43.184,00}{125.000,00} * \frac{125.000,00}{70.643,00}$$

EYE MARKETING	EYE PRODUCTIVA	Año 2013
0,35	1,77	0,61

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 tiene eficiencia y efectividad productiva que corresponde al 177% es mayor que la eficiencia y efectividad del

marketing que es del 35% por esta razón hay que tomar medidas para aumentar las ventas.

$$ROI = \frac{43.920,00}{128.000,00} * \frac{128.000,00}{68.463,00}$$

E Y E MARKETING	E Y E PRODUCTIVA
0,34	1,87

Año 2014
0,64

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 tiene eficiencia y efectividad productiva que corresponde al 187% es mayor que la eficiencia y efectividad del marketing que es del 34% por esta razón hay que tomar medidas para aumentar las ventas.

$$ROI = \frac{44.752,00}{132.000,00} * \frac{132.000,00}{73.613,00}$$

E Y E MARKETING	E Y E PRODUCTIVA
0,34	1,79

Año 2015
0,61

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 tiene eficiencia y efectividad productiva que corresponde al 179% es mayor que la eficiencia y efectividad del marketing que es del 34% por esta razón hay que tomar medidas para aumentar las ventas.

4.01.03.07 Rendimiento Sobre el Capital Contable ROE

$$ROE = \frac{UTILIDAD NETA}{ACTIVO TOTAL} * \frac{ACTIVO TOTAL}{CAPITAL CONTABLE} * \frac{VENTAS NETAS}{ACTIVO TOTAL}$$

$$ROE = \frac{43.184,00}{70.463,00} * \frac{70.463,00}{26.514,53} * \frac{125.000,00}{70.463,00}$$

EYE MARKETING	EY E PRODUCTIVA	EYE FINANCIERA	Año 2013
0,61	2,66	1,77	2,87

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en la eficiencia del marketing corresponde al 0.61 siendo menor a la efectividad del producto correspondiendo 2,66 y la efectividad financiera 1,77 es decir la empresa tuvo una mayor eficiencia en la productividad tomando en cuenta que la efectividad del marketing y financiera están muy por debajo recomendando tomar como referencia un buen financiamiento u optimizar recursos y medidas para que se aumenten las ventas por lo que la tasa de retorno será más efectiva.

$$ROE = \frac{43.920,00}{68.633,00} * \frac{68.633,00}{26.593,21} * \frac{128.000,00}{68.633,00}$$

EYE MARKETING	EY E PRODUCTIVA	EYE FINANCIERA	Año 2014
0,63	2,58	1,87	3,04

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en la eficiencia del marketing corresponde al 0.63 siendo menor a la efectividad del producto correspondiendo 2,58 y la efectividad financiera 1,87 es decir la empresa tuvo una mayor eficiencia en la productividad tomando en cuenta que la efectividad del marketing y financiera están muy por debajo recomendando tomar como referencia un buen financiamiento u optimizar recursos y medidas para que se aumenten las ventas por lo que la tasa de retorno será más efectiva.

$$ROE = \frac{44.752,00}{73.613,00} * \frac{73.613,00}{26.800,64} * \frac{132.000,00}{73.613,00}$$

EYE MARKETING	EY E PRODUCTIVA	EYE FINANCIERA	Año 2015
0,61	2,75	1,79	3

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en la eficiencia del marketing corresponde al 0.61 siendo menor a la efectividad del producto correspondiendo 2,75 y la efectividad financiera 1,79 es decir la empresa tuvo una mayor eficiencia en la productividad tomando en cuenta que la efectividad del marketing y financiera están muy por debajo recomendando tomar como referencia un buen financiamiento u optimizar recursos y medidas para que se aumenten las ventas por lo que la tasa de retorno será más efectiva.

4.04 Estado de Resultados Projectado en Condiciones Normales

Tabla 55 Estado de Resultado Projectado en Condiciones Normales

Estado de Pérdidas y Ganancias						
Faramared's 241						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas Netas	\$ 132.000,00	\$ 136.461,60	\$ 141.074,00	\$ 145.842,30	\$ 150.771,77	\$ 155.867,86
Costos de Ventas	\$ 83.000,00	\$ 84.606,19	\$ 87.465,88	\$ 90.422,23	\$ 93.478,50	\$ 96.638,07
Utilidad Bruta	\$ 49.000,00	\$ 51.855,41	\$ 53.608,12	\$ 55.420,08	\$ 57.293,27	\$ 59.229,79
(-)Gastos de Ventas	\$ 4.248,00	\$ 4.397,95	\$ 4.546,60	\$ 4.700,28	\$ 4.859,15	\$ 5.023,38
Utilidad Neta en Ventas	\$ 44.752,00	\$ 47.457,46	\$ 49.061,52	\$ 50.719,80	\$ 52.434,13	\$ 54.206,40
(-)Gastos Administrativos	\$ 7.283,00	\$ 7.669,50	\$ 7.928,73	\$ 8.196,72	\$ 8.473,77	\$ 8.760,18
Sueldos	\$ 6.408,00	\$ 6.634,20	\$ 6.858,44	\$ 7.090,25	\$ 7.329,90	\$ 7.577,65
Servicios Basicos	\$ 1.000,00	\$ 1.035,30	\$ 1.070,29	\$ 1.106,47	\$ 1.143,87	\$ 1.182,53
Depreciacion Muebles y Enceres	\$ 125	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciacion Equipo de Computa	\$ -	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00
Utilidad Operacional	\$ 37.469,00	\$ 39.787,96	\$ 41.132,79	\$ 42.523,08	\$ 43.960,36	\$ 45.446,22
(-) Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 37.469,00	\$ 39.787,96	\$ 41.132,79	\$ 42.523,08	\$ 43.960,36	\$ 45.446,22
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.620,35	\$ 5.968,19	\$ 6.169,92	\$ 6.378,46	\$ 6.594,05	\$ 6.816,93
Utilidad de Impuesto	\$ 31.848,65	\$ 33.819,76	\$ 34.962,87	\$ 36.144,62	\$ 37.366,31	\$ 38.629,29
(-) Impuesto a la Renta	\$ 4.777,30	\$ 5.072,96	\$ 5.244,43	\$ 5.421,69	\$ 5.604,95	\$ 5.794,39
Utilidad General	\$ 27.071,35	\$ 28.746,80	\$ 29.718,44	\$ 30.722,92	\$ 31.761,36	\$ 32.834,89
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.707,14	\$ 2.874,68	\$ 2.971,84	\$ 3.072,29	\$ 3.176,14	\$ 3.283,49
Utilidad Final	\$ 24.364,22	\$ 25.872,12	\$ 26.746,60	\$ 27.650,63	\$ 28.585,22	\$ 29.551,40

4.05 Flujo de Caja

El Mundo Economía y Negocios (s.f.) define:

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. Es un estado financiero dinámico y acumulativo.(parr.1-3)

Tabla 56 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
Utilidad	0	\$ 25.872,12	\$ 26.746,60	\$ 27.650,63	\$ 28.585,22	\$ 29.551,40
Depresiaci3n	\$ -	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00		
Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Operacional	\$ -	\$ 26.247,12	\$ 27.123,60	\$ 28.028,63	\$ 28.589,22	\$ 29.556,40
Inversiones						
Activos Fijos	\$ (14.880,00)					
Gastos	\$ (20.896,00)					
Flujo Neto	\$ (35.776,00)	\$ 26.247,12	\$ 27.123,60	\$ 28.028,63	\$ 28.589,22	\$ 29.556,40

4.06 Valor Actual Neto VAN

El mundo Economía y Negocios (s.f.) define “El Valor actual neto tambi3n conocido como valor actualizado neto, cuyo acr3nimo es VAN, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado n3mero de flujos de caja futuros, originados por una inversi3n”(parr.1)

Tabla 57 VAN

TIEMPO	Flujo Neto	VAN
0	\$ (35.776,00)	\$ (35.776,00)
1	\$ 26.247,12	\$ 21.682,87
2	\$ 27.123,60	\$ 18.510,48
3	\$ 28.028,63	\$ 15.801,84
4	\$ 28.589,22	\$ 13.315,06
5	\$ 29.556,40	\$ 11.371,76
		\$ 44.906,01

4.07 Tasa Interna de Retorno TIR

Enciclopedia Financiera (s.f.) define "La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones." (parr.1).

Tabla 58 TIR

TIR	71%
-----	-----

4.08 Tasa Mínima De Rendimiento TMAR

Es también llamada tasa de descuento, al empezar un nuevo negocio o conformar una empresa nueva, se necesita de una inversión inicial que puede ser financiada por inversionistas y bancos.

Tabla 59 TMAR

T (MAR)	
TASA ACTIVA	0,091
INFLACION	0,034
RIESGO PAIS	0,086
TOTAL	0,21

CAPITULO V

5.01 Localización

5.01.01 Localización Macro

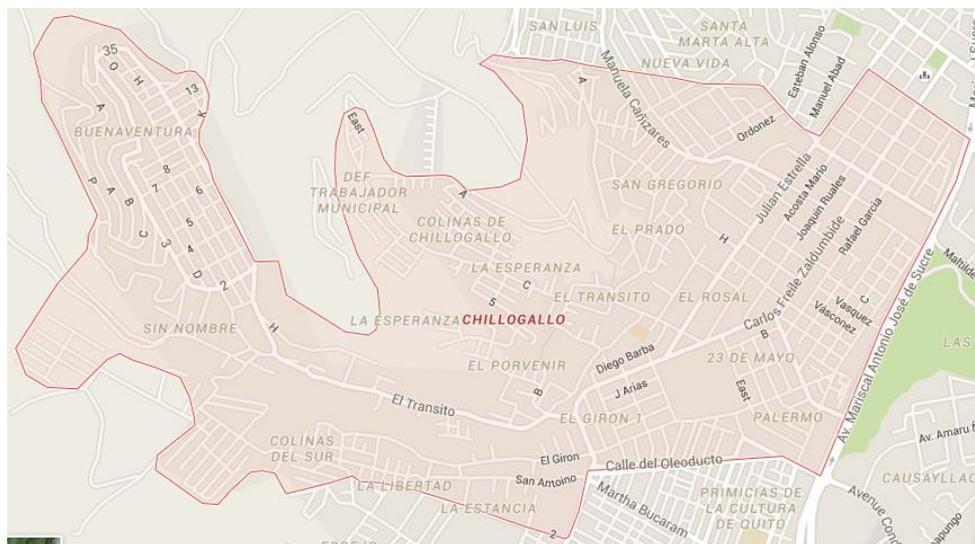


Ilustración 7 Localización Macro

Elaborado por: Susana Valladares

Tabla 60 Localización Macro

	EL TRÁNSITO	BUENAVENTURA	GIRÓN DEL SUR
	1	1	5
	1	1	4
	1	1	5
Total	3	3	14

Ítems

- Lugar donde hay más afluencia de pobladores
- Lugar más comercial de la Parroquia
- Lugar más cercano a un centro médico

Calificación

1 Muy malo 2 Malo 3 Regular 4 Bueno 5 Muy Bueno

Análisis: Como está establecido en la gráfica el lugar más idóneo para la Farmacia Farmared`s 241 se puso fue en el Girón del Sur con una puntuación de 14 puntos frente a otros Barrios.

5.01.02 Localización Micro



Ilustración 8 Localización Micro

Elaborado por: Susana Valladares

5.01.03 Localización Óptima



Ilustración 9 Localización Óptima

Elaborado por: Susana Valladares

Información : Farmacia Farmared`s 241 se encuentra ubicada en el Barrio Girón del Sur Cooperativa 23 de Mayo y Calle S35D Oe8F

Telf: (02) 2 631 197

5.02 Ingeniería del Producto

La Farmacia Farmared`s 241 es un producto terciario (sector de servicio), por lo que se encarga de la Comercialización de medicamentos.

5.03 Matriz MEFI

Tabla 61 Matriz MEFI

Factores Internos	Peso	Calificación	Total ponderación
FORTALEZAS			
Prestigio de Proveedores	0,10	3	0,30
Logística Externa con mayor control	0,15	4	0,60
Servicio post venta tomando en cuenta las opiniones de los clientes	0,12	4	0,48
Dispensación y expendio adecuado de medicamentos y/o productos de venta libre en los clientes	0,15	4	0,60
TOTAL FORTALEZAS			1,98
DEBILIDADES			
Falta de un plan de marketing	0,08	3	0,24
Falta de una planificación adecuada	0,10	4	0,40
Falta de control de productos caducados	0,15	4	0,60
Inventario inadecuado	0,15	4	0,60
TOTAL DEBILIDADES			1,84
TOTAL F Y D	1		3,82

Análisis: El resultado de la matriz MEFI nos da 3,82 el resultado de las Fortalezas es de 1,98 es decir la Farmacia tiene fortalezas únicas lo cual le da realce a la misma y que no decaiga; el resultado de las Debilidades es de 1,84 que hay que tener muy en cuenta ya que en esas hay falencias que se quiere remediar con el Diseño en Excel Diagrama de Pareto-Análisis ABC.

5.03.01 Matriz MEFE

Tabla 62 Matriz MEFE

Factores Externos	Peso	Calificación	Total Ponderación
OPORTUNIDADES			
Utilización de internet para satisfacer las necesidades de los clientes de forma rápida y eficiente.	0,15	3	0,45
Barreras de entrada al mercado	0,15	4	0,60
Consultorios de médicos cercanos	0,15	4	0,60
Poca competencia	0,15	4	0,60
TOTAL OPORTUNIDADES			2,25
AMENAZAS			
Inflación	0,12	4	0,48
Desempleo	0,13	4	0,52
Rivalidad entre competidores	0,15	4	0,60
TOTAL AMENAZAS			1,60
TOTAL O Y A	1		3,85

Análisis:

El resultado de la matriz MEFE es de 3,85 nos da una idea del factor externo para poder ver y concentrarse en las Oportunidades ya que la puntuación es de 2,25 y con el Diseño en Excel del Diagrama de Pareto-Análisis ABC se optimizara los ingresos y gastos de la farmacia; las Amenazas con un total de 1,60 que hay que tener en cuenta los factores que influyen directa o indirectamente a la misma para así poder alcanzar el éxito y por ende aumentar sus ventas.

5.03.02 Matriz MAFE

Tabla 63 Matriz MAFE

MATRIZ MAFE	FORTALEZAS F1 Prestigio de Proveedores F2 Logística Externa con mayor control F3 Servicio post venta tomando en cuenta las opiniones de los clientes F4 Dispensación y expendio adecuado de medicamentos y/o productos de venta libre en los clientes	DEBILIDADES D1 Falta de un plan de marketing D2 Falta de una planificación adecuada D3 Falta de control de productos caducados D4 Inventario inadecuado
OPORTUNIDADES O1 Utilización de internet para satisfacer las necesidades de los clientes de forma rápida y eficiente. O2 Barreras de entrada al mercado O3 Consultorios de médicos cercanos O4 Poca competencia	FO F4;O1 Capacitación al personal para que los clientes se sientan satisfechos y así fidelizarlos.	DO D4;O3 Registro adecuado y control del inventario actualizarlo cada mes
AMENAZAS A1 Inflación A2 Desempleo A3 Rivalidad entre competidores	FA F3;A3 Estandarización y Normalización de la gestión adecuada del stock máximo y mínimo.	DA D4;A3 Diseñar un sistema en Excel Diagrama de Pareto-Análisis ABC

5.03.03 Matriz MCPE

Tabla 64 Matriz MCPE

	Peso	Estrategia 1		Estrategia 2		Estrategia 3		Estrategia 4	
		CA	TCA	CA	TCA	CA	TCA	CA	TCA
FORTALEZAS									
F1 Prestigio de Proveedores	0.10	1	0.10	3	0.30	3	0.30	3	0.30
F2 Logística Externa con mayor control	0.15	3	0.45	4	0.60	4	0.60	4	0.60
F3 Servicio post venta tomando en cuenta las opiniones de los clientes	0.12	4	0.48	3	0.36	3	0.36	4	0.48
F4 Dispensación y expendio adecuado de medicamentos y/o productos de venta libre en los clientes	0.15	4	0.60	4	0.60	4	0.60	4	0.60
DEBILIDADES									
D1 Falta de un plan de marketing	0.08	1	0.08	1	0.08	1	0.08	1	0.08
D2 Falta de una planificación adecuada	0.10	3	0.30	4	0.40	3	0.30	4	0.40
D3 Falta de control de productos caducados	0.15	3	0.45	4	0.60	3	0.45	4	0.60
D4 Inventario inadecuado	0.15	3	0.45	4	0.60	4	0.60	4	0.60
OPORTUNIDADES									
O1 Utilización de internet para satisfacer las necesidades de los clientes de forma rápida y eficiente.	0.10	4	0.40	3	0.30	4	0.40	4	0.40
O2 Barreras de entrada al mercado	0.15	3	0.45	3	0.45	2	0.30	3	0.45
O3 Consultorios de médicos cercanos	0.15	3	0.45	4	0.60	3	0.45	4	0.60
O4 Poca competencia	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45	3	0.45
AMENAZAS									
A1 Inflación	0.12	1	0.12	-	-	-	-	-	-
A2 Desempleo	0.13	3	0.39	-	-	-	-	-	-
A3 Rivalidad entre competidores	0.15	4	0.60	4	0.60	3	0.45	4	0.60
TOTAL			5,77		5,94		5,34		6,16

Análisis:

Como podemos observar a Farmacia Farmared`s 241 le hace falta el diseño en Excel del Diagrama de Pareto- Análisis ABC (estrategia 4) ya que obtuvo un puntaje total de 6,16 que afecta a dicha Farmacia y con la Implementación se pretende el debilitamiento de los competidores directos. Con el Diseño en Excel del Diagrama de Pareto- Análisis ABC se pretende optimizar los ingresos y gastos así como mejorar la gestión del stock e inventario adecuado y que el cliente se mantenga satisfecho y tenga como primera opción a Farmacias Farmared`s 241.

5.04 Diseño en Excel Diagrama de Pareto – Análisis ABC

5.04.01 Definición

LOKAD(2012)define:

El “Diagrama de Pareto” establece que el 80 % del valor de consumo total se basa solo sobre el 20 % de los artículos totales. En otras palabras, la demanda no está distribuida uniformemente entre los artículos: los que más se venden superan ampliamente a los demás(parr.3)

LOKAD(2012) afirma que:

El “método ABC” establece que, al revisar el inventario, una empresa debería **clasificar los artículos de la A a la C**, basando su clasificación en las siguientes reglas:

Los artículos A son bienes cuyo valor de consumo anual es **el más elevado**. El principal 70-80 % del valor de consumo anual de la empresa generalmente representa solo entre el 10 y el 20 % de los artículos de inventario totales.

Los artículos C son, al contrario, artículos con el menor valor de consumo. El 5 % más bajo del valor de consumo anual generalmente representa el 50 % de los artículos de inventario totales.

Los artículos B son artículos de una clase intermedia, con un valor de consumo medio de entre 15-25 % de valor de consumo anual generalmente representa el 30 % de los artículos de inventario totales(parr.4-7)

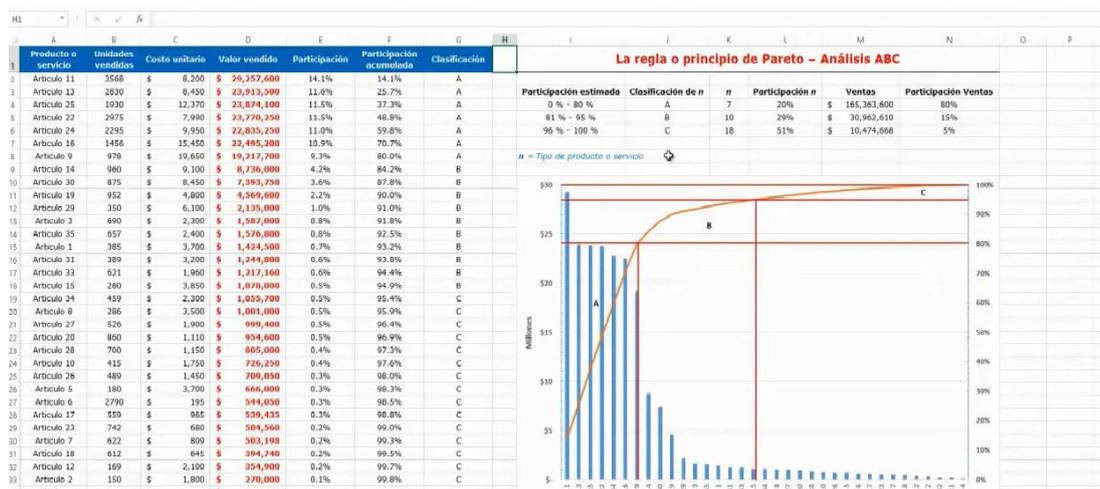


Figura 44 Diagrama de Pareto –Análisis ABC
Elaborado por: Susana Valladares

5.04.01.01 Políticas de Gestión de Inventario

LOKAD(2012) definen:

Las reórdenes deberían ser frecuentes (reórdenes semanales o incluso diarias). En los artículos A, evitar las situaciones de faltas de existencias es una prioridad.

La reorden de los artículos C se realiza con menos frecuencia. Una política típica para el inventario de los artículos C consiste en tener solo una unidad disponible, y realizar una reorden solo cuando se ha verificado la venta real. Este método lleva a una situación de falta de existencias después de cada compra, lo que puede ser una situación aceptable, ya que los artículos C presentan tanto una

baja demanda con un mayor riesgo de costes de inventario excesivos. Para los artículos C.

Los artículos B gozan del beneficio de una condición intermedia entre A y B.

Un aspecto importante de esta clase es la monitorización de una potencial evolución hacia la clase A o, por el contrario, hacia la clase C.(parr.15-18)

5.04.02 Registro adecuado y control del Inventario

Desde la recepción que permitirá revisar lo establecido entre el proveedor y lo que está enviando verificando si el medicamento o insumo cumple con las condiciones (nombre del producto, concentración, cantidad, precio, formas farmacéuticas, fechas de entrega vs despachadas) entre la institución y el proveedor.

Verificación de las especificaciones técnicas: Permite constatar el grado de acercamiento de las características técnicas del producto a las que están establecidas como referencia (normatividad vigente),(fecha de vencimiento,número de lote de fabricación,registro sanitario,etiqueta, empaque, envase, embalaje, y forma farmacéutica, condiciones de almacenamiento y nombre del fabricante).

Los dispositivos médicos y los medicamentos se almacenarán de acuerdo con la clasificación Farmacológica (medicamentos) en orden alfabético dejando claro que se minimicen los eventos de confusión, pérdida y vencimiento durante su

almacenamiento. Garantizando que el lote más próximo a vencerse sea el primero en dispensarse. (Cardona, E, 2012, parr. 39-72)

5.04.03 Capacitar al personal

Capacitación sobre Prácticas adecuadas en la farmacia, promoviendo de esta forma el servicio a la salud, con el objetivo de garantizar medicamentos de calidad a la población con conocimientos concretos. Además de la utilización del Diagrama de Pareto-Análisis ABC.

5.04.04 Gestión adecuada de stock máxima y mínima

Es tener suficiente cantidad de medicamentos para satisfacer la demanda y evitar roturas de stock de forma que su almacenamiento resulte rentable, evitando exceso inútil del mismo. (Patiño, A, 2012)

Elaborando correctamente propuestas de pedido

Almacenaje y dispensación adecuada (Kardex)

Consumo promedio mensual (Productos o medicamentos/ meses)

Índice de Rotación de stock (Consumo/ Existencias)

Índice de Cobertura (Existencias /consumo Mensual x 30 días)

Tabla 65 Plan Operativo

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO					
Proyecto					
1. Evaluación Financiera del Proceso de rotación de inventario para optimizar los ingresos y gastos en la Farmacia Farmared`s 241 Girón del Sur 2016					
Objetivo Táctico					
1. Obtener un eficiente rotación de inventario optimizando así los ingresos y gastos de la Farmacia Farmared`s 241 para así obtener más clientes y fidelizar a los existentes obteniendo mayor posicionamiento dentro del mercado.					
Sub proyecto / Actividades		Resultado esperado (meta)	Frecuencia	Indicadores	Responsables
1.1.1	Diseñar un diagrama de Pareto-Análisis ABC	Productos o medicamentos clasificados de acuerdo a su importancia especialmente de categoría A	Cada mes	Numero de medicamentos o productos con más frecuencia de rotación	Susana Valladares (Investigadora)
1.1.2	Registro adecuado y control de inventario (cada mes).	El ordenamiento y manejo adecuado de medicamentos que permita tener siempre a disposición de los clientes que es lo más importante, así como fechas de caducidad	Cada mes	Menor número de medicamentos o productos caducados	Investigadora Administradora Dependientes
1.1.3	Capacitar al personal	Garantizar medicamentos de calidad	Cada tres meses	Número de clientes que visitan la farmacia(fidelización)	Administradora Investigadora
1.1.4	Estandarización y Normalización de la gestión a adecuada de stock máximo y mínimo	Tener suficiente cantidad de medicamentos para satisfacer la demanda y evitar roturas de stock de forma que su almacenamiento resulte rentable, evitando exceso inútil del mismo	Cada mes	Numero de medicamentos necesarios	Investigadora Administradora Dependientes

CAPITULO VI

6.01 Pronóstico Financiero

6.01.01 Estado de Resultados Proyectado Con las Estrategias

Tabla 66 Estado de Resultados Proyectado

Estado de Pérdidas y Ganancias						
Farmared's 241						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas Netas	\$ 132.000,00	\$ 145.200,00	\$ 159.720,00	\$ 175.692,00	\$ 193.261,20	\$ 212.587,32
Costos de Ventas	\$ 83.000,00	\$ 90.024,00	\$ 99.026,40	\$ 108.929,04	\$ 119.821,94	\$ 131.804,14
Utilidad Bruta	\$ 49.000,00	\$ 55.176,00	\$ 60.693,60	\$ 66.762,96	\$ 73.439,26	\$ 80.783,18
(-)Gastos de Ventas	\$ 4.248,00	\$ 4.397,95	\$ 4.546,60	\$ 4.700,28	\$ 4.859,15	\$ 5.023,38
Utilidad Neta en Ventas	\$ 44.752,00	\$ 50.778,05	\$ 56.147,00	\$ 62.062,68	\$ 68.580,11	\$ 75.759,80
(-)Gastos Administrativos	\$ 7.283,00	\$ 7.669,50	\$ 7.928,73	\$ 8.196,72	\$ 8.473,77	\$ 8.760,18
Sueldos	\$ 6.408,00	\$ 6.634,20	\$ 6.858,44	\$ 7.090,25	\$ 7.329,90	\$ 7.577,65
Servicios Basicos	\$ 1.000,00	\$ 1.035,30	\$ 1.070,29	\$ 1.106,47	\$ 1.143,87	\$ 1.182,53
Depreciacion Muebles y Enceres	\$ 125	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Depreciacion Equipo de Computacion	\$ -	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00
Utilidad Operacional	\$ 37.469,00	\$ 43.108,55	\$ 48.218,27	\$ 53.865,96	\$ 60.106,34	\$ 66.999,61
(-) Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 37.469,00	\$ 43.108,55	\$ 48.218,27	\$ 53.865,96	\$ 60.106,34	\$ 66.999,61
(-) 15%Trabajadores	\$ 5.620,35	\$ 6.466,28	\$ 7.232,74	\$ 7.477,21	\$ 7.729,94	\$ 7.991,21
Utilidad de Impuesto	\$ 31.848,65	\$ 36.642,27	\$ 40.985,53	\$ 46.388,76	\$ 52.376,40	\$ 59.008,41
15%Impuesto a la Renta	\$ 4.777,30	\$ 5.496,34	\$ 6.147,83	\$ 6.958,31	\$ 7.856,46	\$ 8.851,26
Utilidad General	\$ 27.071,35	\$ 31.145,93	\$ 34.837,70	\$ 39.430,44	\$ 44.519,94	\$ 50.157,15
(-) 10% Reserva Legal	\$ 2.707,14	\$ 3.114,59	\$ 3.219,87	\$ 3.328,70	\$ 3.441,21	\$ 3.557,52
Utilidad Final	\$ 24.364,22	\$ 28.031,33	\$ 31.617,83	\$ 36.101,75	\$ 41.078,74	\$ 46.599,62

Nota: Estado de Resultados Farmared's 241

6.01.02 Flujo de Caja

Tabla 67 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
Utilidad	0	\$ 28.031,33	\$ 31.617,83	\$ 36.101,75	\$ 41.078,74	\$ 46.599,62
Depreciación	\$ -	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00		
Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Operacional	\$ -	\$ 28.406,33	\$ 31.994,83	\$ 36.479,75	\$ 41.082,74	\$ 46.604,62
Inversiones						
Activos Fijos	\$ (14.880,00)					
Gastos	\$ (20.896,00)					
Flujo Neto	\$ (35.776,00)	\$ 28.406,33	\$ 31.994,83	\$ 36.479,75	\$ 41.082,74	\$ 46.604,62

Nota: Flujo de Caja Farmared's 241

6.02 Evaluación Financiera

6.02.01 Valor Actual Neto VAN

Tabla 68 VAN

TIEMPO		Flujo Neto	VAN
0		\$ (35.776,00)	\$ (35.776,00)
1		\$ 28.031,33	\$ 23.156,82
2		\$ 31.617,83	\$ 21.577,57
3		\$ 36.101,75	\$ 20.353,25
4		\$ 41.078,74	\$ 19.131,89
5		\$ 46.599,62	\$ 17.929,10
			\$ 66.372,64

Nota: Valor Actual Neto Farmared's 241

6.01.02 Tasa Interna de Retorno TIR

Tabla 69 Tasa Interna de Retorno

TIR	85%
-----	-----

Nota: TIR Farmared's 241

6.01.03 Tasa Mínima De Rendimiento TMAR

Tabla 70 Tasa Mínima de Rendimiento

T (MAR)	
TASA ACTIVA	9,12
INFLACION	3,53
RIESGO PAIS	2,41
TOTAL	15,06

Nota: TMAR Farmared's 241

6.01.04 Indicadores Financieros

6.01.04.01 Indicadores de Liquidez

Razón Corriente

$$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$RC = \frac{25.678,45}{20.566,23}$$

$$Rc = 1,25$$

Análisis: Por cada \$1 que la Farmacia Farmared's 241 debe en el corto plazo en el año 2013, contará con \$1,25 para respaldar su obligación

Prueba Ácida

$$PA = \frac{(\text{Activos corriente} - \text{inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$PA = \frac{25.678,45 - 16.650,56}{20.566,23}$$

$$PA = 0,44$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 que debía a corto plazo contara con 0.44 centavos para su cancelación en activos corrientes, teniendo que recurrir a la venta de inventarios.

6.01.04.02 Indicadores de Endeudamiento

Nivel de endeudamiento

$$NE = \frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}}$$

$$NE = \frac{20.566,23}{33.910,30}$$

$$NE = 0,61$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 que la empresa invirtió en activos 0,61 centavos han sido financiados por los proveedores.

Concentración del Endeudamiento en el Corto Plazo

$$Ec/P = \frac{Pasivo Corriente}{Pasivos Totales}$$

$$\frac{Ec/P = 20,566,23}{20.566,23}$$

$$Ec/P = 1$$

Análisis: la Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 de deuda tiene con terceros \$1 los tienen que pagar en menos de un año.

6.01.04.03 Indicadores de Apalancamiento

Apalancamiento Total

$$Apalancamiento Total = \frac{Pasivo Total}{Capital Contable}$$

$$\frac{Apalancamiento Total = 20.566,23}{28.517,75}$$

$$Apalancamiento Total = 0,72$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 del Capital Contable se tiene deudas de 0,72 ctv.

Apalancamiento a Corto Plazo

$$Apalancamiento en el Corto Plazo = \frac{Pasivo Corriente}{Capital Contable}$$

$$\frac{\text{Apalancamiento Total} = 20.566,23}{28.517,75}$$

$$\text{Apalancamiento Total} = 0,72$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 del Capital Contable se tiene compromisos a corto plazo de 0,72ctv.

6.01.04.04 Indicadores de Rotación

Rotación Inventarios

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costos de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\frac{\text{Rotación de Inventario} = 83.877,82}{16.650,56}$$

$$\text{Rotación de Inventario} = 5,04$$

Análisis: la Farmacia Farmared`s 241 rota 5,04 veces al año, es decir que el inventario se convierte 5,04 veces por año en Efectivo o en Cuentas por Cobrar.

Rotación de Activos Fijos

$$\text{Rotación Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$\frac{\text{Rotación de Activos Fijos} = 135.286,80}{15.030,00}$$

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = 9$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en activos fijos rota 9 veces, esto quiere decir que las ventas fueron superiores a la inversión en activos fijos; significando que se alcanzó a vender \$1 por cada \$1 invertido en activos fijos.

Rotación Activos Totales

$$\text{Rotación Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Totales}}$$

$$\frac{\text{Rotación Activos Totales 2013} = 135.286,80}{33.910,30}$$

$$\text{Rotación de Activos Totales} = 4$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 por cada \$1 invertido en activos totales, se generaron \$4 dólares en ventas.

Rotación de Proveedores

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar (proveedores)} = \frac{\text{Compras a Crédito Cuentas por Pagar promedio}}{\text{Activo Totales}}$$

$$\frac{\text{Rotación Cuentas por Pagar 2013} = 12.950,45}{33,910.30}$$

$$\text{Rotación de Activos Totales} = 38 \text{ dias}$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 pagara las cuentas a proveedores en un periodo de 38 días.

6.01.04.05 Indicadores de Rendimiento

Margen Bruto

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\frac{\text{Margen Bruto} = 51.408,00}{135.286,80}$$

$$\text{Margen Bruto} = 38\%$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en ventas generaron 38% de utilidad bruta

Margen Neto

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\frac{\text{Margen Neto 2013} = 47.011,03}{135.286,80}$$

$$\text{Margen Bruto} = 35\%$$

Análisis: la farmacia Farmared`s 241 en utilidad neta le correspondió 35% de las ventas netas. Esto equivale a decir, que por cada\$1 vendido se ganara 35 centavos de utilidad neta.

6.01.04.06 Rendimiento sobre la Inversión ROI

$$ROI = \frac{UTILIDAD NETA}{VENTAS NETAS} * \frac{VENTAS NETAS}{ACTIVOS TOTALES}$$

$$ROI = \frac{47.011,03}{135.286,80} * \frac{135.286,80}{33.910,30}$$

$$ROI = 0,35 * 4$$

$$ROI = 1,40$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 tiene eficiencia y efectividad productiva que corresponde a 4 es mayor que la eficiencia y efectividad del marketing que es del 0,35 por esta razón hay que tomar medidas para aumentar las ventas.

6.01.04.07 Rendimiento Sobre el Capital Contable ROE

$$ROE = \frac{UTILIDAD NETA}{ACTIVO TOTAL} * \frac{ACTIVO TOTAL}{CAPITAL CONTABLE} * \frac{VENTAS NETAS}{ACTIVO TOTAL}$$

$$ROE = \frac{47.011,03}{33.910,30} * \frac{33.910,30}{28.517,75} * \frac{135.286,80}{33.910,30}$$

$$ROE = 1,39 * 1,19 * 4$$

$$ROE = 6,61$$

Análisis: La Farmacia Farmared`s 241 en la eficiencia del marketing corresponde al 1,39 siendo menor a la efectividad del producto correspondiendo un 4 % y la efectividad financiera 1,19 es decir la empresa tuvo una mayor eficiencia en la productividad tomando en cuenta que la efectividad del marketing y financiera están muy por debajo recomendando tomar como referencia un buen financiamiento u optimizar recursos y medidas para que se aumenten las ventas por lo que la tasa de retorno será más efectiva.

CAPITULO VII

7.01 CONCLUSIONES

- Se identificaron y analizaron las causas de los problemas encontrados. Las causas clasificadas como oportunidades de mejora estratégica son :
 - ✓ Artículos sin ubicación definida (ABC)
 - ✓ Falta de una correcta definición de stock máximo y mínimo
 - ✓ Sistema Ineficiente
 - ✓ Deficiente control de inventario
 - ✓ Políticas de inventario existentes mal definidas
- Se encontró que no se realizan cálculos de stock máximo, ni de stock mínimo
- Personal no capacitado para la realización de inventarios y cálculos de stock máximo y mínimo.
- En los indicadores de rotación de Inventarios la Farmacia tarda mucho en convertir en efectivo o cuentas por Cobrar su mercadería.

7.02 RECOMENDACIONES

Se recomienda la participación por parte del personal implicado en el proceso de mejoramiento.

Se recomienda efectuar un sistema de revisión periódica para la clasificación de artículos B y C ya que estos son de mediana y poca relevancia, de forma continua los artículos A ya que requieren un mayor control y son indispensables para el funcionamiento de las actividades comerciales de la farmacia.

Se recomienda implementar el sistema de control continuo Análisis ABC y realizar actualizaciones cada 3 meses, debido a que la utilización de esta herramienta incide en las políticas de inventario, ubicación y estrategia de compra.

Se recomienda analizar e implementar mejoras en otras causas encontradas como:

- ✓ La falta de planificación y organización
- ✓ Incorrecta distribución del espacio en las estanterías

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

Gutierrez,J & Arcila,J.(2013).*Diagnóstico del sistema de inventario en la empresa productos la escobita*. Recuperado de:
<http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/11059/3975/1/658787G984.pdf>

Velastegui,L.(2011).*Diseño de procesos para el manejo de inventarios en la empresa grya ingeniería y sistemas cía. ltda*. Recuperado de:
http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/5520/1/45428_1.pdf

Andrade,S.*Diccionario de Economía*, Tercera Edición, Editorial Andrade, Págs. 215.

Larrin,F & Sachs,J.(2006).*Macroeconomía en la economía global*.Buenos Aires-Argentina:Pearson Education S.A

Garrido,L.(2011). *Diseño de un plan comercial para la empresa DMJ servicios Ltda*.Recuperado de
http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/104023/cf-garrido_lm.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Countrymeters.(2016).*Población de Ecuador*.Recuperado de
<http://countrymeters.info/es/Ecuador>

Centro de Investigaciones Sociológicas.(s.f.).¿Qué es una encuesta?.Recuperado de http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1_encuestas/ComoSeHacen/queesunaencuesta.html

Pontificia Universidad Javeriana.(2001).*Estrategias de producción y mercado para los servicios de salud*.Recuperado de https://books.google.com.ec/books?id=Z1Ur3MOtg2IC&pg=PA90&dq=definici%C3%B3n+de+oferta&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20de%20oferta&f=false

Porter, Michel E.(2010). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*:Ediciones Piramide,S.A.

Soto,B.(2015).Qué es la cadena de valor.Recuperado de <http://www.gestion.org/estrategia-empresarial/productos-servicios/34830/la-cadena-valor/#comments>

Andrade,S.(2006).*Definición de la Demanda.Diccionario de Economía*(3ra.ed.):Editorial Andrade, Págs. 215.

Dussan,C.(2015).¿Qué es una análisis horizontal?.Recuperado de <http://kdussananalisis.blogspot.com/2011/12/que-es-el-analisis-horizonta.html>

Gerencie.com.(2015).*Razones Financieras*.Recuperado de <http://www.gerencie.com/razones-financieras.html>

LOKAD.(2012).*Análisis ABC(Inventario)*.Recuperado de

<https://www.lokad.com/es/definicion-analisis-abc-%28inventario%29>

Vermorel,J & Collignon,J.(2012).Recuperado de

<https://www.lokad.com/es/definicion-analisis-abc-%28inventario%29>

El mundo Economía y Negocios.(s.f.).*El ABC de la economía.Flujo de*

Caja.Recuperado de <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>

El mundo Economía y Negocios.(s.f.).*El ABC de la economía.Valor Actual*

Neto.Recuperado de <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/palabras/v.aspx>

Enciclopedia Financiera.(s.f.).Tasa Interna de Retorno.Recuperado de

<http://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>

“Evaluación Económica”.(s.f.). Cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de

Rendimiento.Recuperado de

<http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/Fulltext/ADGE0000948/C5.pdf>

Baca,C. & Moran,A.(s.f.).*Diagnóstico Situacional y Propuestas de Mejora para el*

Área de Almacén y Compras de una empresa de servicios.Recuperado de

<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/5252/1/Diagnostico%20Situacional%20y%20propuestas%20de%20mejoras%20para%20el%20C3%A1rea%20de%20almac%C3%A9n.pdf>

Patiño, A. (2014). *Gestión de Stocks de medicamentos*. Recuperado de

<http://es.slideshare.net/alexanderrojaspatino/gestion-de-inventarios-40622209>

Ministerio de Salud Pública. (2013). *Requisitos para permiso de*

Funcionamiento. Recuperado de <http://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/requisitos-para-permisos-de-funcionamiento.pdf>

Cardona, E. (2012). *La Farmacia como Servicio de Salud. Gestión de*

Inventarios. Recuperado de <http://elianacedeco.blogspot.com/2012/02/gestion-de-inventarios.html>

CORDICOM. (2015). *Retos y Tendencias de la comunicación y el periodismo*

2015. Recuperado de <http://www.cordicom.gob.ec/retos-y-tendencias-de-la-comunicacion-y-el-periodismo-en-2015/>

Acosta, F., Millazo, M., Pachon, E. (2002). *Economía y Política*

I. (3ra. ed.). Bogotá, Colombia: Norma S.A. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=m2V0hwwzMzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Larrain, F. & Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la economía Global*. (2da. ed.), Buenos Aires, Argentina: Pearson Education S.A. Recuperado de

https://books.google.com.ec/books?id=DbBQpI7W0ssC&printsec=frontcover&dq=Larrain+y+Sachs+definicion+desempleo&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Larrain%20y%20Sachs%20definicion%20desempleo&f=false

Farmacias Sana Sana.(2009).*Bienvenidos*.Recuperado de

<http://www.sanasana.com.ec/>

Herbalife.(2016).*Acerca de Herbalife*.Recuperado de

<http://empresa.herbalife.com.ec/>

Sumelab.(2015).Recuperado de <http://sumelab.com.ec/>

Farmaenlace.(2014).*Inicio*.Recuperado de

<http://www.farmaenlace.com/farmaenlace/>

Leterago.(s.f.).Sobre Nosotros.Recuperado de

<http://leterago.com.pa/seccion.php?module=about>

Ley Orgánica de Salud.(2006).Del registro Sanitario.Quito,Ecuador:Lexis S.A

Ley Orgánica de Salud.(2006).De los establecimientos

farmacéuticos.Quito,Ecuador:Lexis S.A

Ceròn,M.(2006).*Metodologías de investigación social. Introducción a los*

oficios.Santiago de Chile:LOM.Recuperado de

[https://books.google.com.ec/books?id=rOwS3Rj29bQC&pg=PA219&dq=def](https://books.google.com.ec/books?id=rOwS3Rj29bQC&pg=PA219&dq=definicion+de+entrevista&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjgk7PlmtDMAhXIGR4KHSgiDn4Q6AEIKDAB#v=onepage&q=definicion%20de%20entrevista&f=false)

[inicion+de+entrevista&hl=es-](https://books.google.com.ec/books?id=rOwS3Rj29bQC&pg=PA219&dq=definicion+de+entrevista&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjgk7PlmtDMAhXIGR4KHSgiDn4Q6AEIKDAB#v=onepage&q=definicion%20de%20entrevista&f=false)

[419&sa=X&ved=0ahUKEwjgk7PlmtDMAhXIGR4KHSgiDn4Q6AEIKDAB](https://books.google.com.ec/books?id=rOwS3Rj29bQC&pg=PA219&dq=definicion+de+entrevista&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjgk7PlmtDMAhXIGR4KHSgiDn4Q6AEIKDAB#v=onepage&q=definicion%20de%20entrevista&f=false)

[#v=onepage&q=definicion%20de%20entrevista&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=rOwS3Rj29bQC&pg=PA219&dq=definicion+de+entrevista&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjgk7PlmtDMAhXIGR4KHSgiDn4Q6AEIKDAB#v=onepage&q=definicion%20de%20entrevista&f=false)

Molla,J,Berenguer,G,Gomez,M,Quintanilla,I.(2014).*Comportamiento del*

Consumidor,Barcelona:UOC.Recuperado de

<https://books.google.com.ec/books?id=->

hwDAwAAQBAJ&pg=PT10&dq=análisis+del+consumidor&hl=es-
419&sa=X&ved=0ahUKEwi0-
YGsldDMAhWCGB4KHRyWD34Q6AEIGjAA#v=onepage&q=análisis%20
del%20consumidor&f=false

Medina,A.(2005).Gestión por procesos y creación de valor público: Un enfoque
analítico,Santo Domingo:Bùho.Recuperado de
[https://books.google.com.ec/books?id=7wiHn_kmWvkC&pg=PA287&dq=la
+cadena+de+valor&hl=es-
419&sa=X&ved=0ahUKEwiTzcz0jtDMAhVE7B4KHfGHA8YQ6AEIKzAD
#v=onepage&q=la%20cadena%20de%20valor&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=7wiHn_kmWvkC&pg=PA287&dq=la+cadena+de+valor&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiTzcz0jtDMAhVE7B4KHfGHA8YQ6AEIKzAD#v=onepage&q=la%20cadena%20de%20valor&f=false)

Martinez,D. & Milla,A.(2012).*La elaboración del plan estratégico y su implantación
a través del cuadro de mando integral.Análisis del Entorno*.Madrid:Diaz de
Santos,S.A.Recuperado de
[https://books.google.com.ec/books?id=LDSStM0GQPkgC&printsec=frontcov
er&dq=poder+de+negociacion+de+los+proveedores&hl=es-
419&sa=X&ved=0ahUKEwjwr7WAiNDMAhXGdR4KHW96CUoQ6AEIGj
AA#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=LDSStM0GQPkgC&printsec=frontcover&dq=poder+de+negociacion+de+los+proveedores&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjwr7WAiNDMAhXGdR4KHW96CUoQ6AEIGjAA#v=onepage&q&f=false)

Carriòn,J.(2007).*Estrategia de la visión a la
acción*(2da.ed.).Madrid:ESIC.Recuperado de
[https://books.google.com.ec/books?id=8_PwIoGOa6QC&pg=PA86&dq=cin
co+fuerzas+de+porter&hl=es-](https://books.google.com.ec/books?id=8_PwIoGOa6QC&pg=PA86&dq=cinco+fuerzas+de+porter&hl=es-)

419&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwjYsbju98_MAhWFXB4KHVsxBdUQ6A
EITDAJ#v=onepage&q=cinco%20fuerzas%20de%20porter&f=false

Pillajo, I. (2015). Diseño y Evaluación Financiera de un Plan de Marketing para
incrementar la rentabilidad en la Farmacia Pallares, Ubicada en Cotacollao
, D.M.Q. 2015

ANEXOS

ENCUESTA

Objetivo: Determinar la satisfacción de los clientes para mejorar la rotación de inventario y stock de la Farmacia Farmared`s 241 optimizando así los ingresos y gastos.

Sexo: Masculino..... Femenino..... Edad:

1. ¿Con que frecuencia asiste usted a la farmacia?

Diario

Dos semanas

Una vez al mes

Rara vez

2.¿ En que Farmacia consume Habitualmente?

Farmared`s 241

Sana Sana

3. ¿Consumo productos farmacéuticos o de venta libre?

Si

No

4. ¿Cuál es el monto aproximado de sus compras cuando visita la Farmacia?

\$ 2.00

\$ 5.00

\$ 10.00

\$ 15.00 o más

5. ¿Encuentra usted los productos que busca?

Si

No

6. ¿Cree usted que la Farmacia Farmared`s 241 cuenta con los medicamentos necesarios?

Si

No

7. ¿La atención es buena?

Si

No

8. ¿Al momento de adquirir los productos usted que característica toma en cuenta?

Precio

Calidad

Atención

9. ¿Cuál es el grado de satisfacción de los precios de la Farmacia Farmared`s 241?

Muy Satisfactorio

Satisfactorio

Regular

Insatisfactorio

10. ¿Usted cree que la Farmacia Farmared`s 241 al contar con un inventario actualizado y rotación de stock tendría mayor competencia?

Si

No

11. ¿Cree usted que la Farmacia Farmared`s 241 al tener un inventario actualizado mejoraría la atención al cliente?

Si

No

12. Su nivel de satisfacción con la Farmacia Farmered`s 241 con respecto a la dispensación y/o expendio de medicamentos o productos de venta libre es

Excelente

Muy Bueno

Bueno

Regular