

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
“CORDILLERA”



ESCUELA DE SALUD

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FARMACIA
INDEPENDIENTE EN EL SECTOR DE CARCELÉN BAJO DMQ, 2016-2017

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

Autor: Josselyn Carolina Aguayo Martínez

Tutor: Ing. Alejandra Quezada

Quito, Abril del 2017

DECLARATORIA

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

Josselyn Carolina Aguayo Martínez

CC.172423081-6

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Josselyn Carolina Aguayo Martínez portador de la cédula de ciudadanía signada con el No 172423081-6 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL SECTOR DE CARCELÉN BAJO DMQ, 2016-2017 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA _____
NOMBRE Josselyn Carolina Aguayo Martínez
CEDULA 172423081-6

Quito, Abril - 2017

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecer a Dios por guiar mi camino y permitirme llegar hasta donde he llegado, porque me está permitiendo cumplir un sueño tan importante para mí. A mi querido Instituto Cordillera por darme la oportunidad de formarme académicamente y realizarme como profesional.

A La Ingeniera Alejandra Quezada mi tutora de tesis quien fue guía para que yo pueda realizar mi proyecto de igual manera a mi lector Econ. Luis Sarauz por sus esfuerzos y dedicación quienes con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia me han motivado para que consiga terminar mis estudios.

A mis maestros quienes en las aulas demostraron ser unos excelentes profesionales.



DEDICATORIA

A mi madre Cecilia por el apoyo que me ha brindaron en el transcurso de mi vida, por ser la guía en el sendero de cada acto que realizo hoy mañana y siempre, por ser padre y madre para mí.

A mi hermano Danilo que me apoya y me brinda palabras de aliento para que no me dé por vencida y logre mi objetivo.

Y a la persona que ha sido mi compañía, mi apoyo de cada día tan incondicional, es mi fuerza para seguir adelante en cada batalla, el que me brinda consejos para ser mejor persona, por estar conmigo en todo momento, por a ver llegado a mi vida y ser un gran hombre se lo dedico a mi novio Javier.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPITULO I.....	5
1.01 Justificación	5
1.02 Antecedentes.....	7
CAPITULO II	9
2.01 Ambiente Externo	9
2.01.01Factor Económico	9
2.01.01.01Producto Interno Bruto.....	10
2.01.01.02Tasa de Inflación.....	11
2.01.01.03 PIB Per Cápita.....	11
2.01.01.04 Tasa de interés Activa	12
2.01.01.05 Tasa de Interés Pasiva	13
2.01.02Factor Social.....	14
2.01.02.01El Desempleo	14
2.01.02.02 Población Económicamente Activa	15
2.01.03 Factor Legal	16
2.01.04 Factor Tecnológico.....	19
2.02 ENTORNO LOCAL	20
2.02.01 Clientes.....	20
2.02.02 Proveedores	21
2.02.03Competidores	22
2.03 ANÁLISIS INTERNO.....	26

2.03.01 Propuesta Estratégica	26
2.03.01.01 Misión	26
2.03.01.02 Visión	26
2.03.01.03 Objetivos	27
2.03.01.04 Principios y/o Valores	28
2.03.02 Gestión Administrativa	29
2.03.03 Gestión Operativa.....	31
2.03.04 Gestión Comercial.....	35
2.03.04.01 Logotipo	35
2.03.04.01 Estrategia Comercial	35
2.04 ANÁLISIS FODA.....	38
2.04.01 Matriz de Impacto Interno.....	39
2.04.02 Matriz de Impacto Externo	41
2.04.02 Matriz cruzada DAFO.....	42
CAPITULO III.....	45
ESTUDIO DE MERCADO	45
3.01 Análisis del consumidor.....	45
3.01.01 Determinación de la población y muestra.....	45
3.01.01.01 La población.....	45
3.01.01.02 La muestra.....	46
3.01.02 Técnicas de obtención de información.....	47
3.01.03 Análisis de la Información	50
3.01.03.01 Tabulación de la encuesta	50
3.02 OFERTA	60
3.02.01 Oferta Histórica.....	60
3.02.02 Oferta Actual.....	62
3.02.03 Oferta proyectada.....	63
3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS	64
3.04 DEMANDA	65
3.04.01 Demanda Histórica.....	65
3.04.02 Demanda Actual.....	66
3.04.03 Demanda Proyectada.....	67
3.05 BALANCE OFERTA-DEMANDA	67

3.05.01 Balance Actual	67
3.05.02 Balance Proyectado	69
CAPITULO IV	70
ESTUDIO TÉCNICO	70
4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO	70
4.01.01 Capacidad Instalada	70
4.01.02 Capacidad Óptima	70
4.02 LOCALIZACIÓN	72
4.02.01 Macro	72
4.02.02 Micro –Localización	73
4.02.03 Localización óptima	73
4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO	74
4.03.01 Macro Procesos	75
4.03.01.01 Procesos de la Gestión Administrativa	75
4.03.01.01 Procesos de la Gestión Operativa y Productiva	84
4.03.01 Definición del Bienes y Servicios	89
4.03.02 Distribución de planta	90
4.03.04 Maquinaria	91
4.03.05 Equipos	91
CAPITULO V	93
ESTUDIO FINANCIERO	93
5.01. Ingresos Operacionales	93
5.02 COSTOS	94
5.02.01 Costo Directo	94
5.02.01.01Cálculo de número de usuarios	94
5.02.01.02Cálculo del presupuesto para dotación – proyección de ventas	95
5.02.01.03Cálculo de Pareto	96
5.02.02 Costos Indirectos	97
5.02.03 Gastos Administrativos	99
5.02.04 Costo de Ventas	99
5.02.05 Costos Financieros	100
5.02.06 Costos Fijos	101
5.02.07 Costos Variables	101



5.03 INVERSIONES	102
5.03.01 Inversión Fija	102
5.03.01.01 Activos Fijos	103
5.03.01.02 Activos Nominales o Diferidos	103
5.03.02 Capital de Trabajo	104
5.03.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	104
5.03.04 Amortización de Financiamiento	105
5.03.05 Depreciaciones	107
5.03.07 Estado de Resultados Proyectado.....	109
5.03.08 Flujo Caja.....	110
5.04 EVALUACION	111
5.04.01 Tasa de descuento	111
5.04.02 VAN	112
5.04.03 TIR	113
5.04.04 PRI	114
5.04.05 RBC.....	115
5.04.06 Punto de equilibrio	116
CAPÍTULO VI.....	119
ANALISIS DE IMPACTOS	119
6.01 Impacto Ambiental.....	119
6.02 Impacto Económico	120
6.03 Impacto Productivo	120
6.04 Impacto Social.....	120
CAPÍTULO 7	121
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	121
7.01 Conclusiones	121
7.02 Recomendaciones.....	122
7.03 REFERENCIAS	124

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 PIB	10
Tabla 2 Tasa de Inflación	11
Tabla 3 Tasa Per Cápita	12
Tabla 4 Tasa de interés Activa	12
Tabla 5 Tasa de interés pasiva	13
Tabla 6 Tasa de desempleo	15
Tabla 7 Tasa de PEA.....	16
Tabla 8 Población de Carcelén Bajo	20
Tabla 9 Población de Carcelén Bajo segmentada	21
Tabla 10 Proveedores	21
Tabla 11 Competencia Directa.....	22
Tabla 12 Competencia Indirecta	23
Tabla 13 Descripción de puesto Administrador.....	32
Tabla 14 Descripción de Puesto Bioquímico	33
Tabla 15 Descripción de Puesto Dependiente.....	34
Tabla 16 FODA.....	38
Tabla 17 Matriz MEFI	39
Tabla 18 Matriz MEFE	41
Tabla 19 Matriz cruzada DAFO.....	43
Tabla 20 Pregunta N° 1	50
Tabla 21 Pregunta 2	51
Tabla 22 Pregunta N° 3.....	52
Tabla 23 Pregunta N°4.....	53
Tabla 24 Pregunta N°5	54
Tabla 25 Pregunta N°6.....	55
Tabla 26 Pregunta N°7	56
Tabla 27 Pregunta 8	57
Tabla 28 Pregunta N°9	58



Tabla 29 Pregunta N°10.....	59
Tabla 30 PIB de Salud.....	60
Tabla 31 Oferta Actual.....	62
Tabla 32 Oferta proyectada.....	63
Tabla 33 Oferta Actual.....	64
Tabla 34 Demanda Histórica.....	65
Tabla 35 Demanda Actual.....	66
Tabla 36 Demanda Proyectada.....	67
Tabla 37 Balance Actual	68
Tabla 38 Balance Proyectado.....	69
Tabla 39 Materiales.....	71
Tabla 40 Mano de Obra.....	71
Tabla 41 Localización optima.....	73
Tabla 42 Actividades del Proceso de Aprovisionamiento	75
Tabla 43 Ficha del Proceso de Aprovisionamiento.....	77
Tabla 44 Actividades del Proceso de Adquisición.....	78
Tabla 45 Ficha del Proceso de Adquisición.....	80
Tabla 46 Actividades del Proceso de Almacenamiento y Distribución.....	80
Tabla 47 Ficha del Proceso de Almacenamiento y Distribución	81
Tabla 48 Actividades del Proceso de Control de Inventarios	82
Tabla 49 Ficha del Proceso de Control de Inventarios	83
Tabla 50 Actividades del Proceso de Perchado	84
Tabla 51 Ficha del Proceso de Perchado.....	86
Tabla 52 Actividades del Proceso de Dispensación y Expendio	87
Tabla 53 Ficha del Proceso de Dispensación y Expendio.....	89
Tabla 54 Medidas de las Áreas	90
Tabla 55 Equipos Computación	91
Tabla 56 Equipos de oficina.....	91
Tabla 57 Muebles y Enceres	92
Tabla 58 Gastos Rotulación	92
Tabla 59 Ingresos Operacionales	93
Tabla 60 CI.....	94
Tabla 61 Cálculo del presupuesto para dotación – proyección de ventas.....	95
Tabla 62 Cálculo de Pareto	96

Tabla 63 Servicios básicos	97
Tabla 64 Útiles de aseo	98
Tabla 65 Útiles de oficina	98
Tabla 66 Gastos Administrativos	99
Tabla 67 Gastos de inauguración	100
Tabla 68 Gastos de Promoción	100
Tabla 69 Costos de Ventas Total	100
Tabla 70 Costo Financiero	101
Tabla 71 Costos Fijos y Costos variables	102
Tabla 72 Activos Fijos	103
Tabla 73 Activos diferidos	104
Tabla 74 Activos corrientes	104
Tabla 75 Uso de fondos.....	104
Tabla 76 Tabla de Amortización de la Cooperativa Andalucía	105
Tabla 77 Depreciación muebles y encerés	107
Tabla 78 Depreciación Equipos de computación.....	107
Tabla 79 Estado de Situación Inicial.....	108
Tabla 80 Estado de Resultados Proyectado	109
Tabla 81 Flujo de Caja	111
Tabla 82 TMAR o Tasa de Descuento	112
Tabla 83 Valor Actual Neto	112
Tabla 84 Tasa Interna de Retorno	113
Tabla 85 Período de Recuperación de la Inversión.....	115
Tabla 86 Relación Costo / Beneficio	115
Tabla 87 Costos.....	116
Tabla 88 Punto de equilibrio	116

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Logo de la farmacia	35
Figura 2 Esferos	36
Figura 3 Llaveros	36
Figura 4 Jarros.....	37
Figura 5 Bolsos	37
Figura 6 Promoción.....	38
Figura 7 Macro localización.....	72
Figura 8 Micro –Localización	73
Figura 9 localización óptima.....	74
Figura 10 Plano de la Farmacia.....	90

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 5 Fuerzas de Porter	23
Cuadro 2 Organigrama Departamental	29
Cuadro 3 Organigrama estructural de la farmacia	30
Cuadro 4 Las 4 P	36
Cuadro 5 Macro procesos.....	75
Cuadro 6 Diagrama de flujo del Procesos de Aprovisionamiento	76
Cuadro 7 Diagrama de Flujo del Proceso de Adquisición	78
Cuadro 8 Diagrama de Flujo del Proceso de Almacenamiento y Distribución	81
Cuadro 9 Diagrama de Flujo del Proceso de Control de Inventario	83
Cuadro 10 Diagrama de Flujo del Proceso de Perchado.....	85
Cuadro 11 Diagrama de Flujo del Proceso de la Dispensación y el Expendio	88

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1 Pregunta N°1	50
Grafico 2 Pregunta 2	51
Grafico 3 Pregunta N° 3	52
Grafico 4 Pregunta N°4	53
Grafico 5 Pregunta N°5	54
Grafico 6 Pregunta N°6	55
Grafico 7 Pregunta N°7	56
Grafico 8 Pregunta 8	57
Grafico 9 Pregunta N°9	58
Grafico 10 Pregunta N°10	59
Grafico 11 PIB de Salud	61
Grafico 12 Balance actual	68
Grafico 13 Uso de Fondos	104
Grafico 14 Punto de Equilibrio	117

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto fue realizado con el fin de dos objetivos; verificar la factibilidad de la creación de una farmacia independiente en el sector de Carcelén Bajo y el de brindar un servicio de calidad facilitando el acceso a la salud. Este proyecto consta de siete capítulos, en los cuales se detallara distintos ámbitos económicos y comerciales para identificar la viabilidad del proyecto. Para la creación de la misma se debe cumplir varios requisitos entre los cuales están: registros de salud, patentes y demás trámites que exige la Ley.

Mediante un estudio realizado, demuestra que en el sector antes mencionado, existen dos farmacias aprovisionadas de medicamentos, pero en una de ellas su atención es mala como se lo puede evidenciar en las encuestas; y en la otra no cuenta con beneficios al realizar los pagos; por lo que no satisfacen las necesidades y expectativas de los habitantes del barrio.

El objetivo principal de la creación de una farmacia en este sector es brindar un servicio de calidad a la población del sector, dispensando y expidiendo medicamento de alta calidad de manera segura y a bajos costos, para así fidelizar clientes satisfaciendo sus necesidades.

Dentro de nuestros valores corporativos se seleccionara un personal, capacitado, comprometido, que brinde un servicio de calidad en atención al cliente y venta de medicamentos; todo esto se reflejará en los ingresos del negocio, clientes satisfechos, reconocimiento y fidelidad hacia nuestro negocio.

La Publicidad estará dividida en tres periodos a corto, mediano y largo plazo, las estrategias a realizar se encuentran detalladas en la gestión comercial.

Mediante el estudio de mercado y económico se demostrará la factibilidad de la implementación de la farmacia en el sector de Carcelén Bajo; teniendo como objetivo recuperar la inversión en un período de tres años, once meses.

ABSTRACT

The present project was carried out with the aim of two objectives; to verify the feasibility of the creation of an independent pharmacy in the Carcelén Bajo sector and to provide a quality service facilitating access to health. This project consists of seven chapters, which detail the different economic and commercial areas to identify the viability of the project. For the creation of the same must meet several requirements among which are: health records, patents and other formalities required by law.

Through a study carried out, it shows that in the aforementioned sector, there are two drugs supplied with medicines, but in one of them their attention is poor as can be evidenced in the surveys; And in the other it does not have benefits when making the payments; So they do not meet the needs and expectations of the inhabitants of the neighborhood.

The main objective of the creation of a pharmacy in this sector is to provide a quality service to the population of the sector, dispensing and spending the high quality medication safely and low costs, so as to retain clients satisfying their needs.

Within our corporate values will select a staff, trained, committed, providing a quality service in customer service and sale of medicines; All this is reflected in the revenues of the business, satisfied customers, recognition and loyalty to our business.

The Advertising is divided into three short, medium and long term periods, the strategies to carry out are detailed in the commercial management.

Through the market and economic study demonstrate the feasibility of implementing the pharmacy in the Carcelén Bajo sector; With the objective of recovering the investment in a period of three years, once months.

CAPITULO I

1.01 Justificación

El presente proyecto está orientado en satisfacer las necesidades de los habitantes del Barrio de Carcelén Bajo, puesto que no cuentan con el número suficiente de farmacias. Tenemos La Farmacia Sana Sana que no brindan un buen servicio de calidad con un horario de atención de 8H30 am hasta las 20H00 pm, la Farmacia Farmared's su horario de atención es mayor a la farmacia mencionada anteriormente pero no cuenta con facilidades de pago como es con tarjetas de crédito y la Farmacia Sandy que no están abastecidas con el stock necesario de productos; por estos motivos habitantes de este sector deben trasladarse a otros lugares para adquirir lo que necesitan creando así insatisfacción en la población del sector; ya que la salud es primordial, es indispensable contar con un farmacia que dispense y expendan productos farmacéuticos, productos de uso personal, etc.; esto fuera una ayuda de gran alcance para las persona del sector que necesitan tener una buena calidad de vida.

Este proyecto beneficiaría directamente a la población del sector y también a los sectores de alrededor, facilitando el acceso salud como lo dice el objetivo número 3 del Plan Nacional del Buen Vivir; que es el mejorar la calidad de vida de la población.

Para un buen desarrollo de la creación de la farmacia se utilizara herramientas investigativas de interés como es la encuesta en la cual nos facilitara información para verificar si nuestro proyecto es viable, factible, sustentable e innovador el cual será dirigido a los habitantes del Barrio de Carcelén Bajo, con el propósito de obtener información que nos ayude a esclarecer las necesidades, exigencias y expectativas de las personas del sector; además brindara una atención de calidad con un personal capacitado y apto para este ámbito farmacéutico, que cuenten con conocimientos de Farmacología y atención al cliente ya que el éxito de la venta de un producto está en el conocimiento del dependiente. Nuestro valor agregado serán, horarios de atención serán amplios desde las 7H00 am hasta las 22H00 pm, convenios con entidades financieras para facilitar los pagos con tarjeta de crédito y para optimizar tiempo se contara con una cuenta WhatsApp para consulta de recetas o pedidos a domicilio.

Los objetivos 9 y 10 del Plan Nacional del Buen Vivir son de gran importancia en el proyecto, ya que el objetivo 9 es garantizar el trabajo digno en todas sus formas y el objetivo 10 está enfocado en impulsar la transformación de la matriz productiva donde se busca una interrelación científico-técnica donde se trata de cambiar las

formas tradicionales de procesos y de la estructura productiva a una nueva manera de producir y que diversifiquen el rendimiento de nuevos sectores

Por esto nos enfocamos en el tema planteado

1.02 Antecedentes

Según la tesis realizada por Jessica Erazo con el tema de PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN FARMACIA INDEPENDIENTE EN LA URBANIZACIÓN SIERRA HERMOSA SECTOR CARAPUNGO D.M.Q PERIODO 2014-2015. Llega a la conclusión que debido a la carencia de farmacias en el sector antes mencionado se puede evidenciar una gran demanda insatisfecha; con la creación de la farmacia cubriría un porcentaje de dicha demanda. Para esto el costo de inversión es de \$ 28.549,62 con un patrimonio equivalente a \$10,000 y un préstamo bancario de \$18.549,62.

La rentabilidad del proyecto es positivo ya que la tasa mínima de rendimiento es de 18,74% es la tasa de oportunidad en el mercado con un tiempo de recuperación de la inversión de 3años; 0 meses; y 9 días, cubriendo así las deudas de la farmacia y con un costo / beneficio de 1.44 que indica que por cada dólar invertido obtendrá 0,40Ctvs. De utilidad.

Según la tesis realizada por Liseth Cahuate con el tema de CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL SECTOR DEL CONDADO BARRIO PONCEANO, DMQ 2014-2015. En el estudio realizado determinó que

existe una gran demanda insatisfecha, por lo que creando la farmacia reducirá esta dicha demanda.

El costo de inversión es de \$32.194,00, con un patrimonio de \$5.259,00 y un préstamo bancario a largo plazo de \$26.935,00.

Al analizar los estudios realizados previamente al presente proyecto se llega a la conclusión que el Sector Norte del Distrito Metropolitano de Quito, es muy poblado y en ciertos barrios existe una gran demanda insatisfecha de productos farmacéuticos por lo que cada uno de los habitantes deben trasladarse a otros lugares para adquirir los medicamentos. Tomando en cuenta el nivel socio económico en su mayoría es tipo C+ y tipo B en menor porcentaje tipo A

CAPITULO II

2.01 Ambiente Externo

Son factores externos que intervienen de manera directa o indirecta en organizaciones, o empresas, se podrán verificar posibles amenazas y oportunidades que se deberán enfrentar o aprovechar.

2.01.01 Factor Económico

Son indicadores que nos darán a conocer la situación actual del país para analizar posibles inversiones a realizar; estos determinaran la rentabilidad y el crecimiento económico.

2.01.01.01 Producto Interno Bruto

Es valor total de bienes y servicios que sea producido durante un año en el país.

Tabla 1 PIB

Años	% PIB
2016	-1,9%
2015	0,2%
2014	4,0%
2013	4,9%
2012	5,6%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Información Estadística Mensual del BCE

Análisis:

A comparación de años anteriores el PIB ha tenido un decrecimiento muy significativo, desde el año 2015 se puede evidenciar que de 0,2% disminuyó a -1,9% en el año 2016, este decrecimiento de este indicador se da debido a varios factores como la disminución del consumo interno, de inversión por parte de las empresas, gastos públicos o de las exportaciones creando así desempleo en la población del país; por lo que esto se convierte en una amenaza ya que se deberá adquirir productos importados lo cual son costosos.

2.01.01.02 Tasa de Inflación

Es un fenómeno de la economía que hace referencia y se caracteriza por el aumento de los precios en bienes y servicios.

Tabla 2 Tasa de Inflación

Años	% de Inflación
2016	1.12%
2015	3.38%
2014	3.67%
2013	2.70%
2012	4.16%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Información Estadística Mensual del BCE

Análisis:

La inflación de este año cerrara con 1.12% lo que indica que los precios están estables. Disminuyendo así la incertidumbre, ya que los precios al consumidor no se encuentran en estabilidad. Una de sus causas es los bajos costos de los productos del vecino país Colombia ya que su moneda se depreció 3 veces de lo normal por lo que los ecuatorianos acudieron a realizar compras en Colombia, sin tomar en cuenta la oferta de productos del país.

2.01.01.03 PIB Per Cápita

Es el ingreso por persona durante un año. Este indicador proviene de la división del PIB Nominal para la Población total del año que se está cursando.

Tabla 3 Tasa Per Cápita

Año	% Valor Anual
2015	-1,4%
2014	2,4%
2013	3,3%
2012	3,9%
2011	6,1%

Fuente: Información Estadística Mensual del BCE

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Análisis:

Como podemos observar la tasa Per Cápita ha disminuido en -1,4% a comparación del año anterior, por lo que la población tuvo que disminuir su consumo, regular sus ingresos disminuyendo su calidad de vida.

2.01.01.04 Tasa de interés Activa

Es la tasa que debemos pagar personas naturales o empresas a las los bancos o entidades financieras por a ver realizado un préstamo.

Tabla 4 Tasa de interés Activa

Año	VALOR
2015	9,12 %
2014	8.19 %
2013	8,17%
2012	8,17%
2011	8,37%

Fuente: Información Estadística Mensual del BCE

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Análisis:

En el año 2014 la tasa de interés fue de 8,12% y para el año 2015 aumento a 9,12%, por lo que los bancos aumentan su interés al realizar créditos, dificultando el financiamiento para la inversión en distintos negocios; para el crecimiento y desarrollo de una empresa o para el pago de deudas.

2.01.01.05 Tasa de Interés Pasiva

Es la tasa que los bancos o entidades financieras pagan a las personas naturales o empresas por los ahorros y depósitos.

Tabla 5 Tasa de interés pasiva

Año	VALOR
2015	5,14 %
2014	5,18%
2013	3,89%
2012	3,89%
2011	3,90%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Información Estadística Mensual del BCE

Análisis:

En años anteriores la tasa de interés pasiva fue de 5,18% en el año 2015 es de 5,14% disminuyendo en 0,04%, al realizar depósitos en las entidades financieras, por lo que la población no está siendo retribuida con relación a sus ahorros llevando a tomar decisiones de retirar el dinero de los bancos para realizar la compra de bienes y así no tener dinero improductivo o muerto.

2.01.02Factor Social

Son fenómenos que afectan de una u otra manera a la sociedad directa o indirectamente, como es el desempleo, y la población económicamente activa

2.01.02.01El Desempleo

Son aquellas personas que no cuentan con empleo durante un tiempo y que están disponibles para trabajar.

Tabla 6 Tasa de desempleo

FECHA	VALOR
2016	6.68 %
2015	5.65 %
2014	4.54 %
2013	4.86 %
2012	5.00 %
2011	5.07 %

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: INEC

Análisis:

La tasa de desempleo a comparación del año anterior aumentado a 6,68% más de 6000 personas perdieron su empleo por la crisis económica que está pasando el país, debido al aumento y creación de nuevas tasa de impuesto y de interés; hace que las empresas disminuyan su personal para poder pagar cada una de sus obligaciones. Incluso la inestabilidad económica en la que se encuentra el país obliga a algunas empresas el cierre total de las mismas creando una gran demanda de desempleados con una oferta muy baja de empleo.

2.01.02.02 Población Económicamente Activa

Según el INEC son las persona en edad de trabajar, que trabajaron al menos una hora en el la semana anterior en tarea con o sin remuneración; si bien no trabajaron, tenían algún empleo o negocio del cual estuvieron ausentes por diferentes causa y estaban disponibles para trabajar

Tabla 7 Tasa de PEA

FECHA	VALOR
2015	65,30 %
2014	62,30 %
2013	62,50 %
2012	62 %
2011	62,10 %

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: INEC

Análisis:

Del año 2014 al año 2015 se puede observar que hubo un crecimiento del 3% esto se interpreta en que la población quiere participar en el mercado laboral, pues ya pueden contar con trabajo o están en busca del mismo. Este indicador toma en cuenta las personas con empleo y desempleados, correspondiendo estos la fuerza laboral del país.

2.01.03 Factor Legal

Son reglamentos o normas a seguir y acatar para el buen funcionamiento de la farmacia.

Según el Ministerio de Salud Pública emite lo siguiente:

LEY ORGANICA DE SALUD

Según los siguientes artículos:

- ✓ **Art. 131.-** el cumplimiento de las normas de manufactura, almacenamiento, distribución y dispensación en farmacias será controlada y certificada por la autoridad sanitaria.
- ✓ **Art.134.-** las instalación, transformación, ampliación y traslado de plantas industriales, procesadoras de alimentos, establecimientos farmacéuticos, de producción de biológicos, de elaboración de productos naturales procesados de uso medicinal de producción de homeopáticos, plaguicidas, productos dentales , empresas de cosméticos y productos higiénicos están sujetos a la obtención previa a su uso , del permiso otorgado por la autoridad sanitaria
- ✓ **Art. 153.- todo** medicamento debe ser comercializado en establecimientos legalmente autorizados; se requiere de receta médica emitida por un profesional.
- ✓ **Art. 157.-** la autoridad sanitaria nacional garantizará la calidad de los medicamentos en general y desarrollará programas de fármaco vigilancia y estudios de los medicamentos y se realizará periódicamente controles pos registro.
- ✓ **Art.163.-** los laboratorios, distribuidoras farmacéuticas, casa de representación de medicamentos, dispositivos médicos, productos dentales,



reactivos bioquímicos y de diagnóstico en las ventas que realicen a las instituciones públicas descontaran un porcentaje no inferior al 15% del precio a la venta

Capítulos V

DE LOS ESTABLECIMIENTOS

- ✓ **Art.165.-** para fines legales y reglamentarios, son establecimientos farmacéuticos todos los que se encuentre en todo el territorio nacional
- ✓ **Art. 166.-**Las farmacias deberán:
 - *Atender mínimo 12 horas
 - *Tener la dirección técnica y la responsabilidad de un profesional Químico farmacéutico o un bioquímico FarmacéuticoLos botiquines estarán a cargo de personas calificadas y certificadas para el manejo de medicamentos.
- ✓ **Art.172.-** en las farmacias y botiquines no se podrá ofrecer o dar consulta médica, no aplicar y tratamientos, ni tener laboratorios clínicos.
- ✓ **Art.173.-** todo establecimiento farmacéutico debe contar con la responsabilidad técnica de un profesional Químico Farmacéutico o Bioquímico Farmacéutico.
- ✓ **Art.174.-** se prohíbe a los expendedores de farmacias recomendar la utilización de medicamentos que requieran receta medica
- ✓ **Art.175.-** 60 días antes de la fecha de caducidad de los medicamentos se deberá notificaran a sus proveedores.

ART.259



- ✓ **Atención farmacéutica:** es la asistencia al paciente en el seguimiento del tratamiento fármaco terapéutico por un profesional.
- ✓ **Botiquines:** son establecimientos farmacéuticos autorizados para expender al público, únicamente la lista de medicamentos y otros productos que determine la autoridad sanitaria
- ✓ **Farmacias:** son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expedición de medicamentos de uso y consumo humano.

DECRETO No. 1395

- ✓ **Art.15.-** la promoción de medicamentos debe ser realizada a través de los visitadores médicos.
- ✓ **Art.25.-** La venta o dispensación de medicamentos :
 - a) Receta medica
 - b) Receta especial
 - c) De venta libre

2.01.04 Factor Tecnológico

Hace referencia a los dispositivos tecnológicos con los que contara la Farmacia "J", para facilitar las actividades que se realizaran, ya que el factor tecnológico hoy en día es de gran importancia y utilidad pues es de gran ayuda para llevar un control adecuado de la farmacia.

Los dispositivos tecnológicos son los siguientes:

- Computadora: para realizar Balances, inventario, Flujo de caja, base de datos
- Sistema integral para farmacias ZERO
- Impresora de facturas

2.02 ENTORNO LOCAL

Son factores que influyen directamente en la empresa en relación al mercado estos pueden ser los clientes, proveedores y la competencia.

2.02.01 Clientes

Se puede decir que los clientes en una empresa son el personaje principal de la acción comercial de la empresa, puesto que es el motor de la misma.

Este proyecto se realizara en el Barrio de Carcelén Bajo; por lo tanto está dirigido a 12,537 habitantes, que consta 3317 familias de aproximadamente en el sector mencionado para satisfacer las necesidades insatisfechas y expectativas en lo que es medicamentos genéricos y de marca, insumos médicos entre otros productos.

Tabla 8 Población de Carcelén Bajo

Hombres	Mujeres
6139	6398
12537	

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Municipio de Quito

Tabla 9 Población de Carcelén Bajo segmentada

Menores de 5 Años	1342
Niños 5-11 Años	1762
Adolescentes 12-18	1591
Jóvenes 19-35	4106
Adultos 36-64 Años	3200
Tercera Edad 65 y mas	536
TOTAL	12537

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación propia

2.02.02 Proveedores

Son las empresas que nos proveerán a la farmacia de medicamentos genéricos y de marca, insumos y dispositivos médicos, productos biológicos entre otros productos. A continuación los proveedores que brindan más beneficios a las farmacias.

Se dará una puntuación donde los parámetros van de 1 a 5; siendo 1 malo, 2 deficiente, 3 regular, 4 bueno y 5 excelente.

Tabla 10 Proveedores

Proveedores	Promociones	Servicio Post-Venta	Tiempo de entrega	Beneficios	TOTAL
Quifatex	3	5	5	4	17
Difare	3	3	5	4	17
Farmaenlace	4	3	5	1	13
Leterago	3	4	5	1	18
Gelphar	5	5	5	1	15

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

2.02.03 Competidores

Dentro del mercado farmacéutico las farmacias poseen una gran competencia ya se por precios y servicios dependiendo lo que el consumidor prefiera.

Se presentan dos tipos de competidores que son los directos e indirectos; la competencia directa en este caso son las farmacias de cadena y farmacias independientes, mientras que la competencia indirecta son los centros naturistas.

Tabla 11 Competencia Directa

Farmacia	Dirección	Años de trayectoria
Sana Sana	Carcelén Bajo Calle A y Pasaje 25. Frente a la Ganga	13 años
Farmared's	Carcelén Bajo Calle A y Pasaje 22.	20 años
Farmacia Sandy	Perimetral B	3 años

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 12 Competencia Indirecta

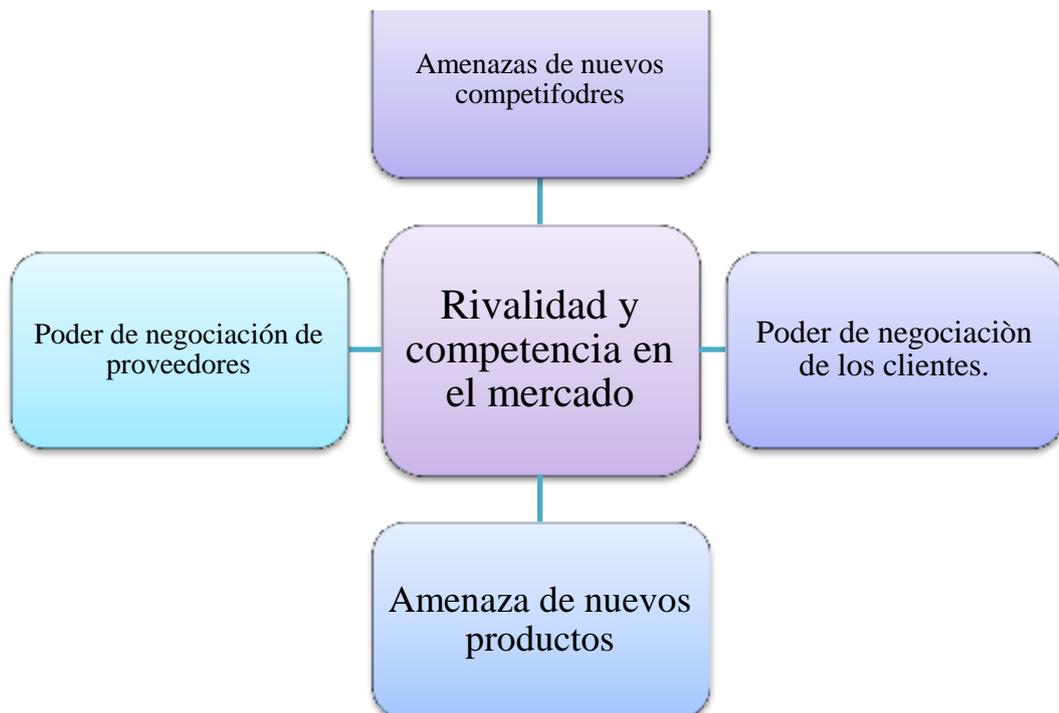
Centro Naturista	Localización	Años de trayectoria
Centro Naturista Carcelén Bajo N° 1	Carcelén Bajo Calle A y Calle G	12 años

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

2.02.04 Las cinco fuerzas de Porter

Cuadro 1 5 Fuerzas de Porter



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Es un método que ayuda a reconocer que tan beneficioso es el sector, analizando oportunidades y amenazas que puede enfrentar la farmacia a posibles situaciones.

2.02.04.01 Amenaza de entrada de nuevos competidores.

Este punto es uno de los principales problemas ya que la farmacia es un negocio altamente rentable. Competidores nuevos que pueden llegar al mercado como son las cadenas farmacéuticas lo cual inquieta ya que cada vez incrementan sus convenios comerciales, amas de la competencia ya existente que es SANA SANA y FARMARED'S

2.02.04.02 La rivalidad entre los competidores

Los competidores existentes llevan posesionados en el mercado alrededor de 15 años en el mercado, tornándose una amenaza para la creación de una nueva farmacia, pero tomando en cuenta que la publicidad de las farmacias existentes no es agresiva y la atención al cliente no es adecuada.

Por lo que estos factores son una oportunidad para la futura farmacia ya que al presentar una publicidad que llame la atención de los clientes y que la atención al cliente sea eficiente y personalizada, creando así una gran competitividad con la competencia existente

2.02.04.03 Poder de negociación de los proveedores.

En el sector farmacéutico no se debe considerar una desventaja ya que existe un gran número de proveedores y laboratorios farmacéuticos; considerándose así una

oportunidad ya que podrá escoger quien oferte a mejores precios, plazos de entrega formas de pago, publicidad e impulsacion. Considerando los mejores los siguientes dando una ponderación de 1 a 5; siendo 1 malo, 2 deficiente, 3 regular, 4 bueno y 5 excelente.

2.02.04.04 Poder de negociación de los compradores.

Se toma como una oportunidad ya que la población necesita de medicamentos para distintas enfermedades y el constante crecimiento de la población, dándose así el crecimiento de la demanda.

Contar con personal calificado para brindar una buena atención al cliente, satisfacer las necesidades de los clientes contando con un amplio surtido de mercadería, llevar un correcto manejo del espacio físico, realizando promociones a corto , mediano y largo plazo y así conseguir la fidelización de los clientes.

2.02.04.05 Amenaza de ingreso de productos sustitutos.

La competencia existente de productos sustitutos lleva en el mercado 12 años siendo una amenaza ya que tiene un gran posicionamiento en el mercado, compite en precios, atención al cliente pero se debe tomar en cuenta los gustos y preferencia de los clientes al preferir productos naturales o productos farmacéuticos. Por esto se deberá contar también con un stock de productos naturales para consumidores más exigentes.

2.03 ANÁLISIS INTERNO

Se describe las fortalezas y debilidades que tendrá la farmacia para verificar la situación actual, tomando en cuenta las facultades con las que cuenta frente a la competencia y los factores vulnerables que posee.

2.03.01 Propuesta Estratégica

2.03.01.01 Misión

Somos una microempresa dedicada a la comercialización medicamentos genéricos y de marca, insumos y dispositivos médicos, productos biológicos entre otros productos de alta calidad, contamos con personal capacitado y atención al cliente de calidad, es nuestra misión principal logrando una relación de confianza con nuestros clientes, con precios competitivos y facilidades de pago.

2.03.01.02 Visión

Lograr que la Farmacia J sea reconocida en los próximos tres años como líder en el sector y lograr su expansión para facilitar al acceso a la salud logrando la satisfacción de los clientes, a través de un servicio distinguido en la cultura de atención al cliente, trabajo en equipo y contando con un mejoramiento continuo,

teniendo un desarrollo confiable, seguro y sólido. Incrementado la calidad de vida de la población.

2.03.01.03 Objetivos

Es la finalidad o propósito a donde se quiere llegar, para esto se deberá planificar todas las actividades que se realizaran para el cumplimiento de los mismos.

2.03.01.03.01 Objetivo General

Posicionar en el mercado a la Farmacia "J", brindando un servicio de calidad a la población del sector, dispensando y expendiendo medicamento de alta calidad de manera segura, para así fidelizar clientes satisfaciendo sus necesidades.

2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

- Aplicar todas las normas y reglamentos emitidas por el Ministerios de Salud Pública para un correcto funcionamiento, aplicando procesos con sus respectivos responsables para que lleve el control y lograr el cumplimiento.
- Implementar un planificación estratégica comercial para saber a dónde queremos llegar a largo plazo.



- Contar con personal capacitado tanto en conocimientos farmacológicos como en atención al cliente.
- Realizar alianzas estratégicas con proveedores y entidades financieras para obtener medicamentos a menor costo.

2.03.01.04 Principios y/o Valores

2.03.01.01 Principios

Es la agrupación de los valores, creencias y normas que regulan la vida de la organización; son el soporte de la visión, misión, las estrategias y los objetivos específicos

- Cultura de innovación
- Responsabilidad social
- Cultura de calidad
- Compromiso en el servicio
- Mejora continua
- Enfoque al cliente

2.03.01.02 Valores

Los valores son cualidades que influyen en el comportamiento y determina el éxito en una organización.

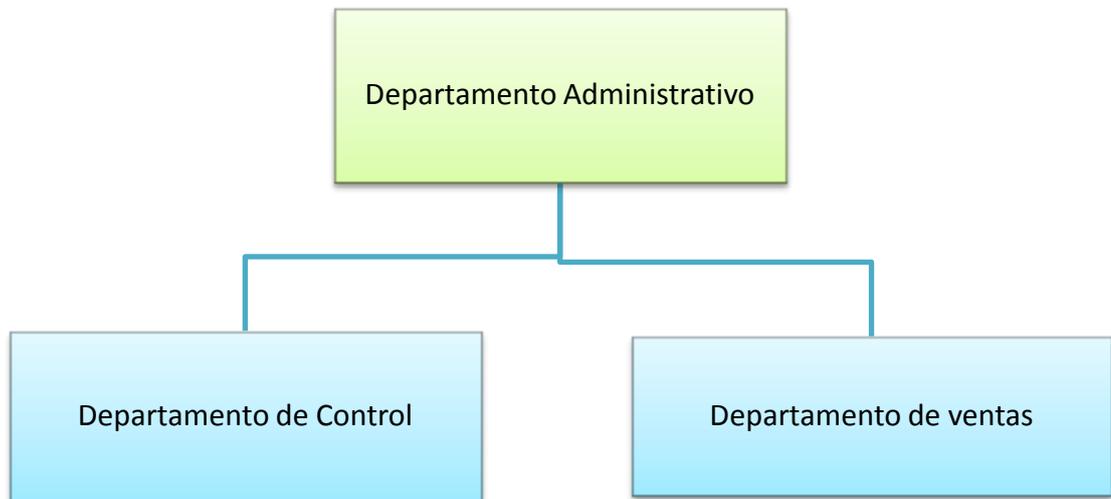
- Compromiso
- Responsabilidad
- Cordialidad
- Respeto
- Innovación
- Calidad
- Honestidad
- Servicio

2.03.02 Gestión Administrativa

2.03.02.01 Organigrama Departamental

Se detalla cada uno de los departamentos que tendrá la farmacia, designando el área bien delimitada, la división de actividades que se deberá realizar en cada departamento.

Cuadro 2 Organigrama Departamental



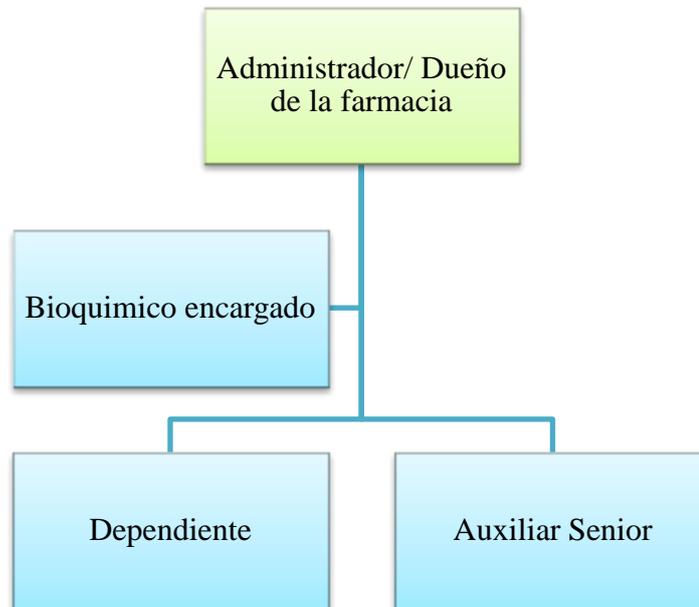
Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación propia

2.03.02.02 Organigrama Estructural

Se describe cómo va estar estructurada la farmacia en cuanto al personal con el que contara, de manera jerarquizada.

Cuadro 3 Organigrama estructural de la farmacia



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

2.03.03 Gestión Operativa

2.03.03.01 Funciones por departamentos

Es la descripción de las funciones o actividades que se realizarán en los departamentos para el cumplimiento de los objetivos.

Departamento Administrativo

- Planifica y prospecta las ventas de la farmacia
- Organiza cada una de las actividades y establece responsables para el correcto cumplimiento
- Analiza el recurso humano de la farmacia
- Lleva el control de un inventarios de cada periodo

- Toma de decisiones.

Departamento de control

- Verifica el cumplimiento de las BPA
- Examina el cumplimiento de normas

Departamento de dispensación y expendio

- Servicio de atención al cliente
- Dispensa y expende medicamentos y productos OTC
- Orienta al cliente
- Cumplimiento de las normativas

2.03.03.02 Funciones de los colaboradores

Se detalla cuáles son las funciones de cada uno de los colaboradores de la farmacia dependiendo del organigrama estructural

Tabla 13 Descripción de puesto Administrador

Descripción de Puesto	
Título del Puesto: Administrador	
Clave: AD-D001	
Departamento: Administración	División:
Descripción Genérica:	



- Liderar, planificar, organizar, verificar y evaluar cada una de las actividades de la farmacia , fijando directrices para un adecuado manejo de la farmacia para asegurar nuestro servicio

Descripción Específica:

- Gestión de comprar e inventarios
- Trámites bancarios y opciones de pago
- Administración de inventarios
- Evaluar la situación financiera de la empresa.
- Administrar los recursos humanos.
- Verifica si cada uno de los procesos se están cumpliendo
- Calcula y proyecta las ventas

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación propia

Bioquímico

Según el artículo 52 del Reglamento Control y Funcionamiento de Establecimientos Farmacéuticos, emitido por el Ministerio de Salud Pública del país

Tabla 14 Descripción de Puesto Bioquímico

Descripción de Puesto	
Título del Puesto: Bioquímico	
Clave: BQ-DC002	
Departamento: Control	División:
Descripción Genérica:	



- Guiar al cumplimiento de la ley del Ministerio de Salud Pública, respaldar en la ejecución de cada una de las actividades

Descripción Específica:

- Responsable del establecimiento en lo relacionado al cumplimiento de las disposiciones sanitarias inherentes a su actividad profesional;
- Verificar los registros de los lotes
- Proveer de normas de calidad
- Brindar recomendaciones de la adquisición de mercadería.
- Responsabilizarse por la conservación de toda la documentación técnica y legal de cada producto elaborado, registrado y comercializado por el laboratorio, incluyendo los ensayos tecnológicos previos, modificaciones y más documentación concerniente a cada uno de ellos.

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación propia

Tabla 15 Descripción de Puesto Dependiente

Descripción de Puesto	
Título del Puesto: Dependiente	
Clave: D-DV0023	
Departamento: Ventas	División:
Descripción Genérica:	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar una eficiente atención al cliente, apoyar en cada uno de los departamentos de la farmacia. 	
Descripción Específica:	

- Dispensar y expender los medicamentos
- Manejo del sistema de la farmacia
- Atención al cliente
- Verifican los medicamentos próximos a caducar
- Recibe y verifica las medicinas que ingresan a la farmacia
- Lleva el control de los medicamentos existentes
- Elabora informes sobre las actividades realizadas

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación propia

2.03.04 Gestión Comercial

2.03.04.01 Logotipo



Figura 1 Logo de la farmacia

Elaborado por: Josselyn Aguayo

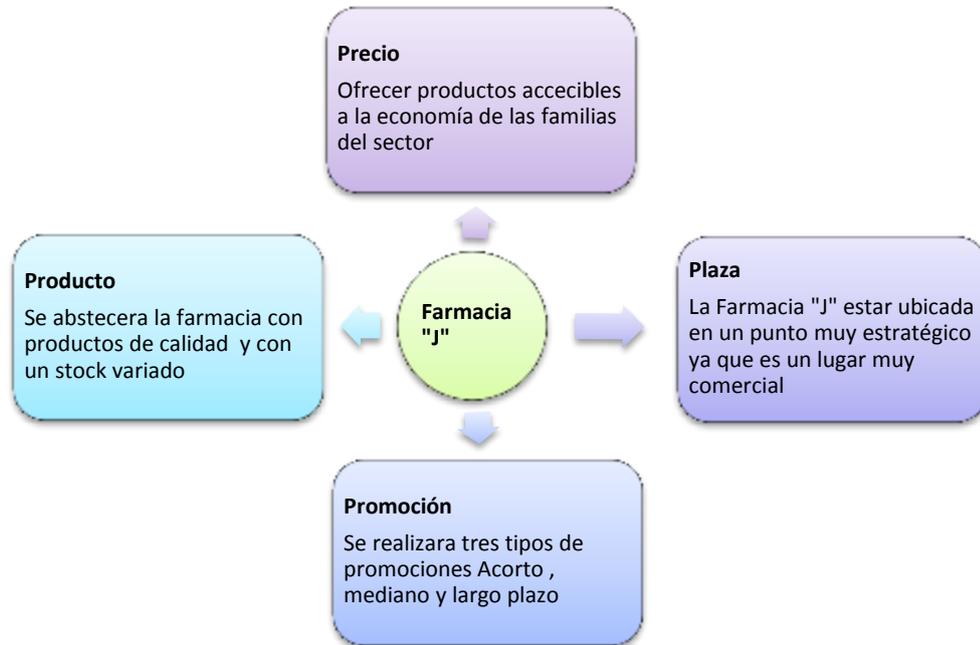
Colores del logotipo:

- **Azul:** transmite madurez y sabiduría
- **Blanco:** Pureza, se identifica con el servicio de salud.

2.03.04.01 Estrategia Comercial

2.03.04.01.01 Las 4 P

Cuadro 4 Las 4 P



Elaborado por: Josselyn Aguayo
Fuente: Investigación Propia

2.03.04.01.01 Publicidad/ Promociones

- **Corto plazo:** por la compra de más de \$5,00 en productos farmacéuticos o productos OTC se obsequiara :

Figura 2 Esferos



Figura 3 Llaveros



Por la compra de más de \$15,00, se obsequiara

Figura 4 Jarros



Figura 5 Bolsos



- **Mediano plazo:** Se promocionara vitaminas, trimestralmente se realizara catálogos en el cual se incluirá cupones de descuentos.

Figura 6 Promoción



- **Largo plazo:** medicación continúa para fidelizar los clientes. Permitir que los clientes adquieran su medicación a través de descuentos o bonificaciones como planes acumulativos de medicamentos de consumo frecuente.
 - Personas con enfermedades como diabetes, cardiovasculares, osteoporosis, artritis y más.

2.04 ANÁLISIS FODA

Tabla 16 FODA

	Positivo	Negativo
Interno	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alianzas estratégicas con proveedores • Buen manejo de inventario • Se cuenta con un buen sistema software • Variedad de productos • Control de productos próximos a caducar • Buena gestión administrativa • Facilidades pago • Personal capacitado • Horario de atención de 7h00 am – 22h00 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mala distribución en perchas • Falta de comunicación entre empleados • Falta de espacio • No se cuenta con un plan de marketing • Farmacia nueva en el mercado
Externo	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Debido al crecimiento poblacional del sector, aumentan las necesidades de productos farmacéuticos. • Población mal atendida por otras farmacias • Venta de nuevos productos para clientes más exigentes • Implementación de nuevos servicios como entrega a domicilio • Debido al clima tan cambiante se aumenta el consumo de medicamentos y productos dermatológicos 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Políticas económicas que se encuentran en constante cambio. • Incrementa el índice de seguridad social • Nueva competencia • Publicidad agresiva de la competencia • Crisis económica afecta a los ingresos de los clientes • Aumento de precios debido a la inflación

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

2.04.01 Matriz de Impacto Interno

La matriz MEFI nos permitirá reconocer y valorar las principales fortalezas y debilidades.

Tabla 17 Matriz MEFI

FACTOR A ANALIZAR	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
FORTALEZAS (F)			
• Convenios con los proveedores	0,10	4	0,40
• Buen manejo de inventario	0,05	4	0,2
• Se cuenta con un buen sistema software	0,10	4	0,40
• Variedad de productos	0,10	3	0,30
• Control de productos próximos a caducar	0,03	3	0,09
• Buena gestión administrativa	0,10	4	0,40
• Facilidades pago	0,10	4	0,40
• Personal capacitado	0,02	4	0,08
• Horario de atención de 7h00 am – 22h00	0,05	3	0,15
TOTAL	0,65		2,42
DEBILIDADES (D)			
• Mala distribución en perchas	0,05	4	0,20
• Falta de comunicación entre empleados	0,05	4	0,20
• Falta de espacio	0,05	4	0,20
• No se cuenta con un plan de marketing	0,10	4	0,40
• Farmacia nueva en el mercado	0,10	3	0,30
TOTAL	0,35		1,30
SUMATORIA	1,00		3,72

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

La matriz MEFI como podemos observar el total de las fortalezas es de 2,42 superando así las debilidades de 1,30; considerando así que el ambiente interno es favorable para la microempresa; teniendo en cuenta las debilidades para que sean reducidas para evitar posibles dificultades en el desarrollo de la farmacia

2.04.02 Matriz de Impacto Externo

La matriz MEFI nos permitirá reconocer y valorar las principales oportunidades y amenazas.

Tabla 18 Matriz MEFE

FACTOR A ANALIZAR	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES (O)			
• Crecen las necesidades de productos farmacéuticos debido al crecimiento de la población	0,10	4	0,40
• Población mal atendida por otras farmacias	0,10	4	0,40
• Venta de nuevos productos para clientes más exigentes	0,09	3	0,27
• Implementación de nuevos servicios como entrega a domicilio	0,10	4	0,40
• Debido al clima tan cambiante se aumenta el consumo de medicamentos y productos dermatológicos	0,10	4	0,40
TOTAL	0,49		1,97
AMENAZAS(A)			
• Políticas económicas que se encuentran en constante cambio.	0,05	2	0,06
• Incrementa el índice de seguridad social	0,06	2	0,10
• Nueva competencia	0,10	4	0,40
• Publicidad agresiva de la competencia	0,10	4	0,40
• Aumento de precios debido a la inflación	0,10	3	0,27

• Crisis económica afecta a los ingresos de los clientes	0,10	3	0,30
TOTAL	0,51		1,30
SUMATORIA	1,00		3,27

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

La matriz MEFE muestra que el valor ponderado total de las oportunidades es de 1,97 superando a las amenazas que su sumatoria es de 1,30, demostrando así que la organización en su conjunto es favorable en el medio externo, pero es muy preocupante para la micro empresa que las amenazas tengan una ponderación muy alta por lo que puede causar dificultades en el funcionamiento futuro de la farmacias, siendo necesario la creación de nuevas estrategias para contrariar las amenazas

2.04.02 Matriz cruzada DAFO

Tabla 19 Matriz cruzada DAFO

	FUERZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas estrategias con los proveedores, para contar con una variedad de productos para satisfacer las necesidades de los clientes ya que el crecimiento poblacional aumenta por ende sus necesidades también. • Contar con un sistema de software de calidad para llevar un buen manejo de inventarios de productos existentes y productos próximos a caducar. • Crear una buena gestión administrativa con personal capacitado para brindar una atención de calidad a los clientes. • Implementación de nuevos servicios como pagos con tarjetas de crédito, entrega a domicilio y su horario de atención extendido de 7h00 am – 22h00 	<ul style="list-style-type: none"> • Debido al crecimiento poblacional sus necesidades aumentan, creándose una demanda insatisfecha, esta farmacia cubrirá un porcentaje de esta demanda insatisfecha. • Al contar con nuevos productos para aquellos clientes exigentes, se deberá establecer el orden de medicamentos por el método ATC. • La implementación de nuevos servicios deberá ser planificada implementando en un plan de marketing



<p>AMENAZAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se contara con variedad de productos farmacéuticos a precios accesible, para que los clientes puedan adquirir los productos, a pesar de sus bajos ingresos • Las alianzas estratégicas con los proveedores lograremos un equilibrio de abastecimiento de productos, obteniendo una buena relación con los mismos las amenazas de precios disminuirá. • La gestión administrativa se encargara de realizar planes estratégicos para impulsar la farmacia y así crear competitividad con farmacias ya existentes o nueva competencia • Se adecuara la farmacia protección para evitar en un porcentaje considerable la inseguridad social. 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un plan de marketing para que la publicidad agresiva de la competencia no afecte a la farmacia • Al ser una farmacia nueva en el mercado contara con precios accesibles y promociones lo cual ayudara a captar clientes.
------------------------	---	---

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.01 Análisis del consumidor

Trata de estudiar las necesidades de la población para conocer sus características, para crear estrategias que respondan a las necesidades y poderlas cubrir, y tener como resultado clientes satisfechos.

3.01.01 Determinación de la población y muestra,

3.01.01.01 La población

Según Alegría, R. & Altamirano, E. (2012): “Es el conjunto de todos los elementos a ser investigados, delimitada en el sentido que sea la necesaria y suficiente”.

La población total a estudiar en el presente proyecto es de 12537 habitantes del Barrio de Carcelén Bajo; que consta 3317 familias de aproximadamente del cual tomaremos la muestra

3.01.01.02 La muestra

Según Alegría, R. & Altamirano, E. (2012): “Es una parte representativa de la población en estudio, refleja en sus unidades las características de dicha población”

En el presente proyecto se realizara el muestreo aleatorio simple ya que se dispone con el total de habitantes que conforman la población. Se tomara la fórmula de poblaciones finitas ya que es menor a 30,000 elementos

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

Dónde:

- **n**= Tamaño de la muestra
- **N**= Población
- **Z**= Valor expresado en desviaciones típicas y que están en función de un nivel de confianza dado.
- **P**= Probabilidad de ocurrencia (Éxito).
- **Q**= Probabilidad de no ocurrencia (fracaso).
- **e**= Error de estimación

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 3317}{(0,05)^2 (3317 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{3185,65}{9,25}$$

$$n = 344,39$$

Dónde:

- **n**= 344 encuestas.
- **N**= 3317 Familias
- **Z**= 95%= (95/100)/2=0,475 = 1,96
- **P**= 0,50
- **Q**= 0,50
- **e**= 5%

3.01.02 Técnicas de obtención de información

La información se obtendrá mediante encuestas. La encuesta es una herramienta que permite recolectar datos de forma ordenada que ayuda a complementar la información previa a la encuesta.



**INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS**

ENCUESTA

Indicaciones

- Lea detenidamente cada pregunta
- Señale con una x la opción que se adapte a su preferencia
- Escoja una opción de respuesta donde sea necesario

Género: M F **Edad:**

1. ¿Con que frecuencia compra usted productos Farmacéuticos?

Semanal Quincenal Mensual

2. ¿Cuánto usted gasta en productos farmacéuticos?

\$1.00-\$5.00 \$5.00-\$10.00
\$10.00-\$20.00 \$20 o más

3. ¿Cuándo usted compra productos farmacéuticos en que se fija?

Marca

Genéricos

Precio

4. ¿Qué productos compra usted usualmente en la farmacia?

Medicina Vitaminas

Productos de aseo Productos de Salud

Productos de Bebe Cosméticos



5. ¿Qué opina de la atención que le brindan las farmacias del sector?

Muy Buena Buena

Regular Mala

6. ¿Los precios de los productos que ofrecen las farmacias del sector son?

Altos Normales Bajos

7. ¿Las farmacias del sector realizan promociones?

Siempre Casi Siempre Nunca

8. ¿Las farmacias que existen en el sector ofrecen facilidades de pago? Y
Que Farmacia?

Sí No

Farmacia:.....

9. ¿Le gustaría a usted consultar el valor de su receta o pedido mediante
WhatsApp o mensaje de texto?

Sí No

10. ¿Está usted de acuerdo con la implementación de una farmacia en el
Sector de Carcelén Bajo?

Sí No

¡GRACIAS!

3.01.03 Análisis de la Información

3.01.03.01 Tabulación de la encuesta

1. ¿Con que frecuencia compra usted productos Farmacéuticos?

Tabla 20 Pregunta N°1

Semanal	89	26%
Quincenal	102	30%
Mensual	153	44%
Total	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

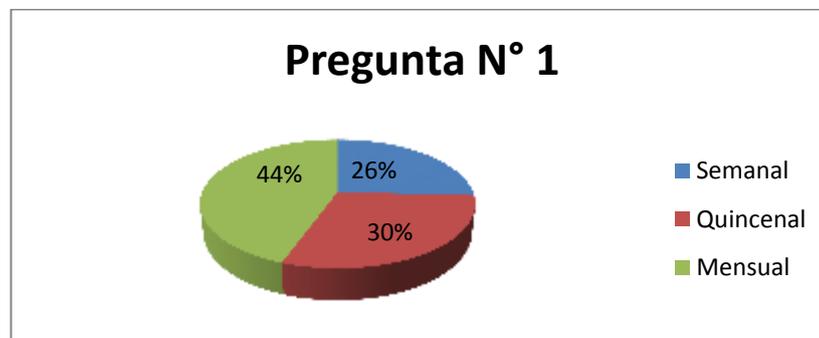


Grafico 1 Pregunta N°1

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Como se puede observar en el gráfico el 44% de encuestados que corresponde a 153 personas, respondió que compran productos farmacéuticos mensualmente, mientras que el 30% contestó que compran quincenalmente productos farmacéuticos y el 26% restantes realiza compras de productos farmacéuticos cada semana.

2. ¿Cuánto usted gasta en productos farmacéuticos?

Tabla 21 Pregunta 2

\$1,00 a \$5,00	33	10%
\$5,00 a \$10,00	147	43%
\$10,00 a \$20,00	108	31%
\$20,00 o más	56	16%
Total	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

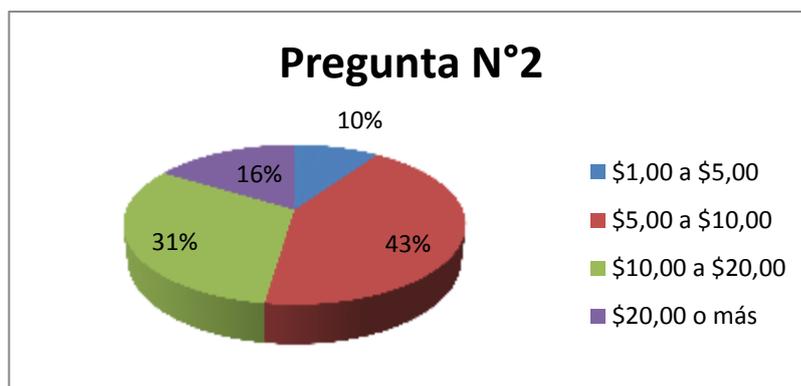


Gráfico 2 Pregunta 2

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Las personas encuestadas respondieron a esta pregunta en un 43% que gastan en productos farmacéuticos alrededor de \$5,00 a \$10,00, el 31% gasta de entre \$10,00 a \$20,00, mientras que el 16% compran de \$20,00 o más y el 10% restante gastan de \$1,00 a \$5,00.

Esta pregunta es relevante ya que nos permite calcular la demanda actual.

3. ¿Cuándo usted compra productos farmacéuticos en que se fija?

Tabla 22 Pregunta N° 3

Marca	127	37%
Genérico	96	28%
Precio	121	35%
Total	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

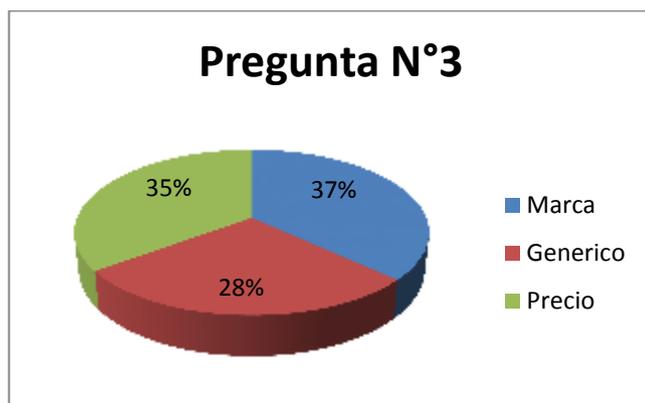


Grafico 3 Pregunta N° 3

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

El 37% de personas encuestadas respondieron que al comprar productos farmacéuticos se fijan en la marca, mientras que el 35% respondió que se fija en el precio y el 28% faltante compran productos genéricos.

4. ¿Qué productos compra usted usualmente en la farmacia?

Tabla 23 Pregunta N°4

Medicina	179	52%
Productos de Aseo	47	14%
Productos de Bebe	23	7%
Vitaminas	52	15%
Productos de Salud	34	10%
Cosméticos	9	3%
TOTAL	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

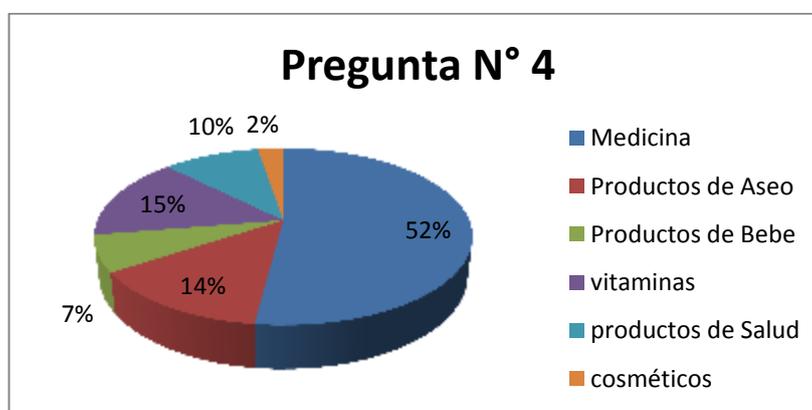


Grafico 4 Pregunta N°4

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Se puede observar que del total de personas encuestadas respondió un 52% que compran medicina, el 15% realiza compran de vitaminas, también respondieron un 10% compran productos de salud, mientras que el 7% compra productos para bebe y el 2% restante compra cosméticos.

5. ¿Qué opina de la atención que le brindan las farmacias del sector?

Tabla 24 Pregunta N°5

Muy buena	57	17%
Buena	83	24%
Regular	161	47%
Mala	43	13%
TOTAL	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

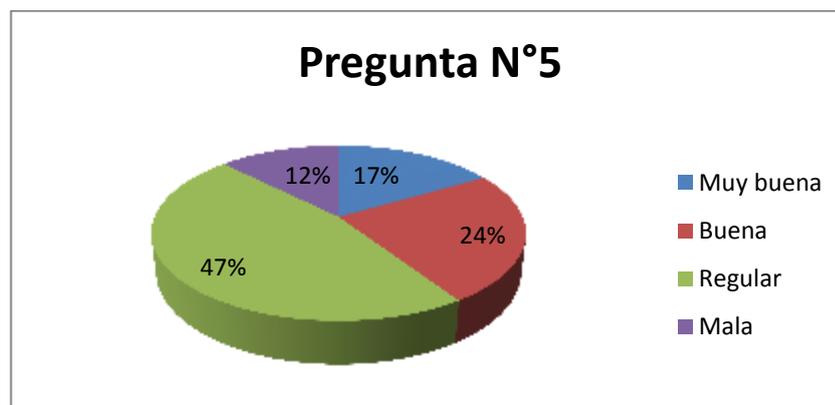


Grafico 5 Pregunta N°5

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Del total de personas encuestadas el 47% contestó que el servicio que brindan las farmacias del sector es regular, un 24% respondió que el servicio es bueno, el 17% respondió que es muy bueno y el 12% restante respondió que es malo.

6. ¿Los precios de los productos que ofrecen las farmacias del sector son?

Tabla 25 Pregunta N°6

Altos	114	33%
Normales	135	39%
Bajos	95	28%
Total	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

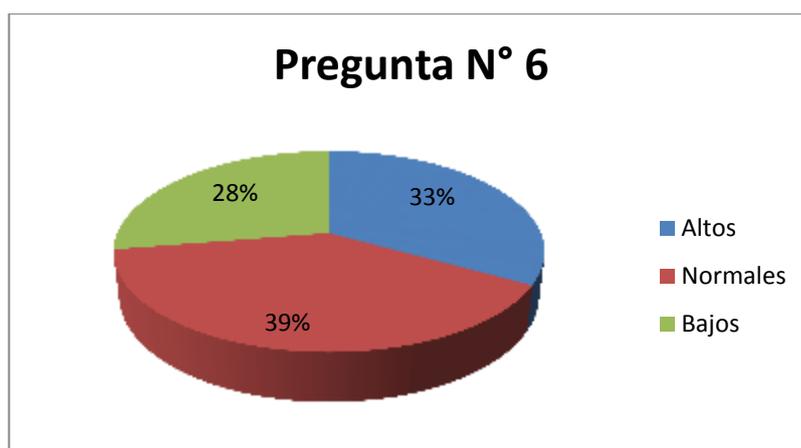


Grafico 6 Pregunta N°6

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

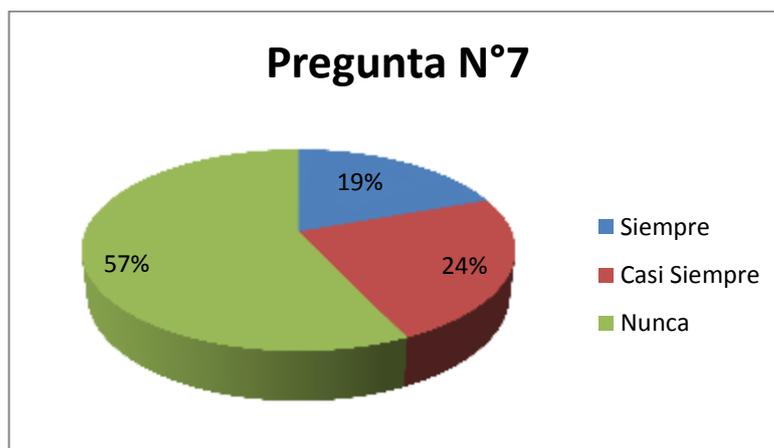
El 39% de personas encuestadas respondió que los precios de los productos que ofrecen las farmacias del sector son normales, el 33% contestó que los precios son altos y el 28% respondió que los precios son altos.

7. ¿Las farmacias del sector realizan promociones?**Tabla 26 Pregunta N°7**

Siempre	67	19%
Casi Siempre	81	24%
Nunca	196	57%
Total	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

**Grafico 7 Pregunta N°7**

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Al observar el presente gráfico, el 57% de personas contestos que las farmacias del sector nunca realizan promociones, el 24% respondió que casi siempre realizan promociones y un 19% contesto que siempre realizan promociones las farmacias.

8. ¿Las farmacias que existen en el sector ofrecen facilidades de pago? Y Que Farmacia?

Tabla 27 Pregunta 8

Si	127	37%
No	217	63%
Total	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

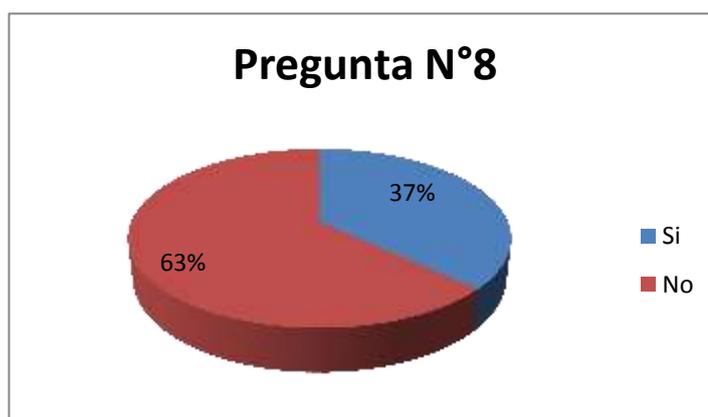


Grafico 8 Pregunta 8

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

El 63% respondió a esta pregunta que no existe una farmacia que ofrezca facilidades de pago y el 37 % restante respondió que si existe una farmacia que brinde facilidades de pago y menciono Sana Sana.

9. ¿Le gustaría a usted consultar el valor de su receta o pedido mediante WhatsApp?

Tabla 28 Pregunta N°9

Si	223	65%
No	121	35%
Total	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

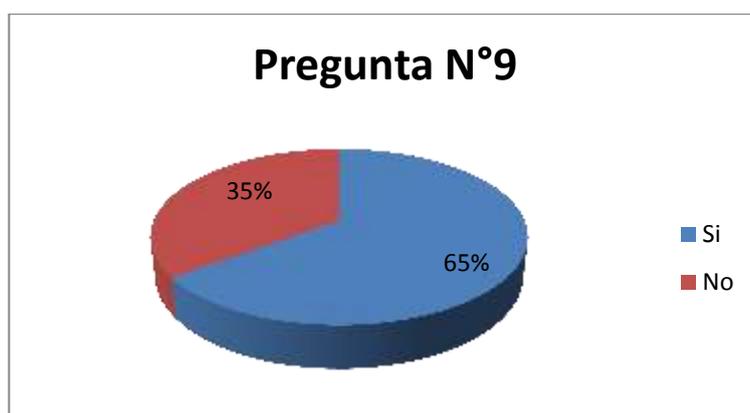


Grafico 9 Pregunta N°9

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

El 65% de encuestado respondieron que si les gustaría consultar el valor de su receta o pedido mediante WhatsApp; mientras que el 35% restante respondió que no les gustaría este beneficio

10. ¿Está usted de acuerdo con la implementación de una farmacia en el Sector de Carcelén Bajo?

Tabla 29 Pregunta N°10

Si	268	78%
No	76	22%
Total	344	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

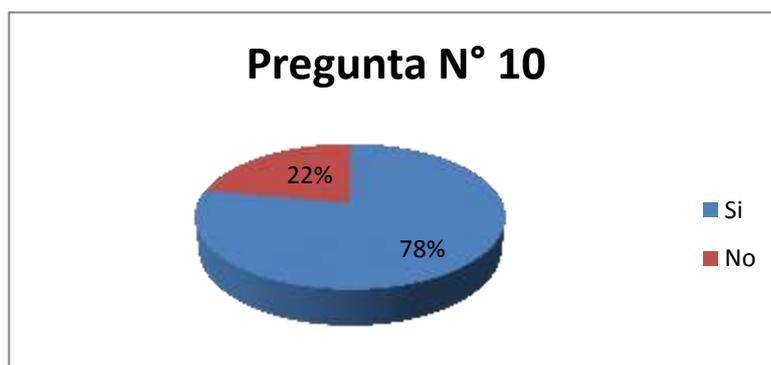


Grafico 10 Pregunta N°10

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

La implementación de una farmacia en el sector tendría un gran acogida ya el del total de personas encuestadas respondió que si está de acuerdo con esta propuesta siendo el 78% y el 22% contestó que no está de acuerdo.

3.02 OFERTA

Son los bienes y servicios que están que están expuestos en el mercado, donde los productores o vendedores buscan vender sus productos a sus clientes; y donde se dará una relación cantidad y precio.

3.02.01 Oferta Histórica

Consiste en la cantidad de bienes y servicios, ofertados durante un año; para la oferta histórica se tomara información del Banco Central del Ecuador y se trabajara con los datos de Oferta y utilización final de bienes y servicios.

Tabla 30 PIB de Salud

Años	Tasa de oferta	Oferta Histórica
2011	4,6	\$5.995,800
2012	6,8	\$6.943,300
2013	2,3	\$7.513,400
2014	0,9	\$7.879,000
2015	10,1	\$8.679,100

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: BCE

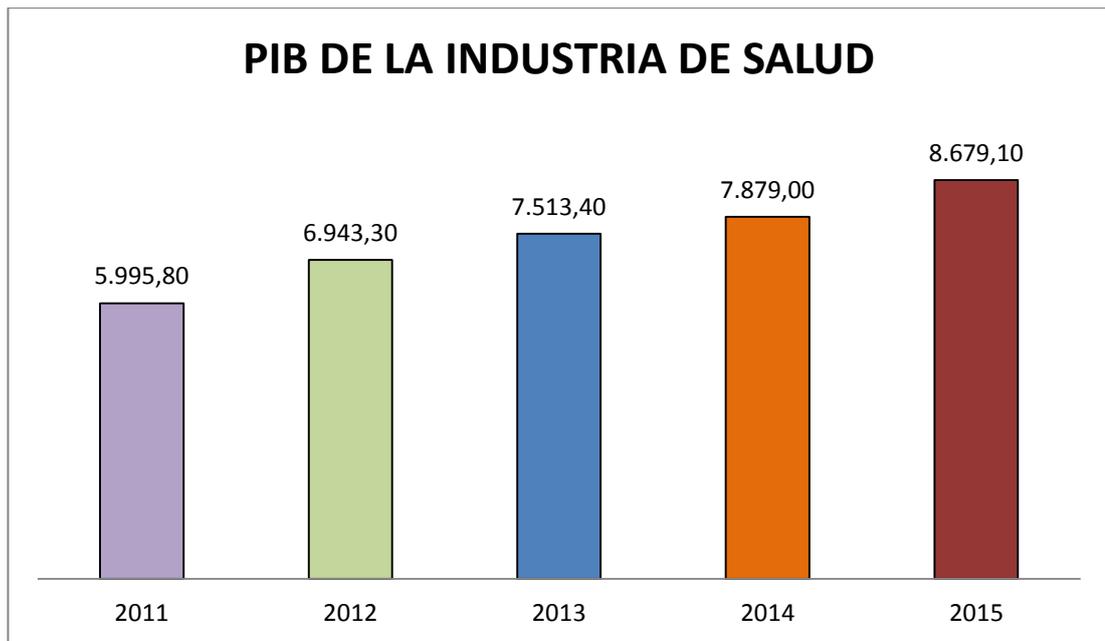


Grafico 11 PIB de Salud

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: BCE

Análisis:

Los datos presentados se tomaron Del Producto Interno Bruto por industrias en este caso de Salud, donde podemos observar que las cantidades ofertadas en el mercado en el los últimos años ha disminuido en un porcentaje muy alto; así tenemos que en el año 2015 la industria de salud oferto en el país un 10,1% que equivale a \$8.679,100 comparado al año 2014 que se oferto un 0,9% que es \$7.879,000, se puede observar que el año 2015 tuvo un aumento del 1,1%, esto se debe a que la población cada vez tiene más necesidades en cuanto a productos salud debido a diversos factores como al ambiental; por lo que las industrias de salud tuvieron que producir más.

3.02.02 Oferta Actual

Es la suma de las cantidades ofrecidas por parte de la competencia en el mercado, ya sea de bienes o de servicios. En este caso es la suma de las ventas que se realizan en las farmacias del sector.

Tabla 31 Oferta Actual

Farmacia	Ventas Promedio Semanal	Ventas Promedio Mensual	Ventas Promedio Anual	Participación
Sana Sana	\$ 3.699,99	\$ 16.157,10	\$ 193.885,20	64,56%
Farmared's	\$ 1.949,99	\$ 8.357,10	\$ 100.285,20	33,39%
Farmacia Sandy	\$ 120,00	\$ 514,20	\$ 6.170,40	2,05%
TOTAL	\$ 5.769,98	\$ 25.028,40	\$ 300.340,80	100%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Como podemos observar la participación en el mercado de la farmacia Sana Sana es de un 68,71% siendo la mayor parte, una de las ventajas de esta farmacias es que tiene facilidad de pago ya sea efectivo y tarjetas de crédito a pesar que la atención al cliente es muy deficiente, los habitantes del sector acuden a dicha farmacias. La Farmacia Farmared's tiene una participación en el mercado del 31,17%, al igual presenta varias ventajas sus costos son bajos, el horario de atención es extenso la atención al cliente es buena pero no cubre las expectativas de los

clientes; una de las desventajas es que los pagos solo son con efectivo. En cuanto a la Farmacia Sandy su participación en el mercado es demasiado baja, ya que no cuenta con el stock necesario de productos farmacéuticos, el sector donde está ubicada no es de muy comercial, no cuenta con planes de marketing, debido a estos factores el propietario cerrara la farmacia.

3.02.03 Oferta proyectada

Se proyectara con los datos de la oferta histórica, donde se estimara las proyecciones hasta los 5 años próximos.

Tabla 32 Oferta proyectada

Años	Tasa de oferta	Oferta Proyectada
2016	4,94%	\$ 9.107.847,54
2017	4,94%	\$ 9.557.775,21
2018	4,94%	\$ 10.029.929,30
2019	4,94%	\$ 10.525.407,81
2020	4,94%	\$ 11.045.362,96

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: BCE

Análisis:

Se estima que en los años posteriores la oferta en la industria farmacéutica llegue a dichas cantidades, y como podemos observar se incrementarían anualmente, esto será posible si no se presenta ningún fenómeno económico en el transcurso de los años.

3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Son aquellos productos que pueden poseer las mismas características o son similares y que se ofertan en el mercado siendo una competencia.

La competencia como producto sustituto se tiene al Centro Naturista Carcelén Bajo N° 1 el cual tiene 12 años en el sector.

3.03.02 Oferta Actual

Tabla 33 Oferta Actual

Centro Naturista	Ventas Promedio Semanal	Ventas Promedio Mensual	Ventas Promedio Anual
Carcelén Bajo N°1	\$ 132,10	\$ 528,40	\$ 6.340,80

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

La participación en el mercado de este centro naturista es del 10%, este porcentaje de captación de clientes se debe a que las personas del sector buscan métodos naturales para curar sus enfermedades, también a la excelente atención que brinda la propietaria.

3.04 DEMANDA

Es el número de bienes o servicios que están dispuestos a adquirir la población del sector en diferentes precios.

3.04.01 Demanda Histórica

Son los bienes y servicios que fueron adquiridos por la población hace cinco años atrás.

Tabla 34 Demanda Histórica

Años	Tasa de Crecimiento P.	Demanda Histórica
2011	1,44%	\$ 79.322,30
2012	1,42%	\$ 85.295,27
2013	1,40%	\$ 91.718,01
2014	1,37%	\$ 98.624,37
2015	1,90%	\$ 100.113,60

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Se toma la tasa de crecimiento poblacional de 5 años atrás conjuntamente con la oferta actual; el año 2015 la tasa de crecimiento aumento en 0,53%, por lo que se asume que la demanda de bienes y servicios aumentó significativamente, haciendo

que las industrias farmacéuticas produzcan más debido a que la salud es una de las necesidades primordiales.

3.04.02 Demanda Actual

Se tomara el total de población del Barrio de Carcelén Bajo, ya que se considera que no toda la población realizara la compra en la Farmacia "J"

Tabla 35 Demanda Actual

Población Total	12537
Número de Familias	3316,7
Promedio de Compra Mensual	\$ 11,35
Estimación Anual de Ventas	\$ 451.639,20

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

El promedio de compra mensual fue obtenido de la pregunta número 2 de la encuesta don de las personas encuestadas respondieron que compran de \$5,00 - \$10,00 dando un promedio de \$7,50 y de \$10,00-\$20,00 un promedio de \$15,00; la media de estos dos promedios es de \$11,25 siendo el promedio de compra mensual. Se estima que anualmente existe una demanda actual de \$451.639,20.

3.04.03 Demanda Proyectada

Se proyectara a 5 años el número de bienes y servicios que la población estará dispuesta a adquirir

Tabla 36 Demanda Proyectada

Años	Tasa de Crecimiento P.	Demanda Proyectada
2016	1,51%	\$ 101.625,32
2017	1,51%	\$ 103.159,86
2018	1,51%	\$ 104.717,57
2019	1,51%	\$ 106.298,81
2020	1,51%	\$ 107.903,92

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Se toma el promedio de la tasa de crecimiento poblacional para proyectar los 5 siguientes años. Si la demanda de los productos farmacéuticos aumenta en este porcentaje la industria farmacéutica deberá producir más medicación para cubrir las necesidades de la población

3.05 BALANCE OFERTA-DEMANDA

3.05.01 Balance Actual

Consiste en la operación de restarle Oferta Actual menos la Demanda Actual y así obtener la demanda insatisfecha, siendo la cantidad no satisfechas en el mercado pero que se pueden cubrir implementando el presente proyecto.

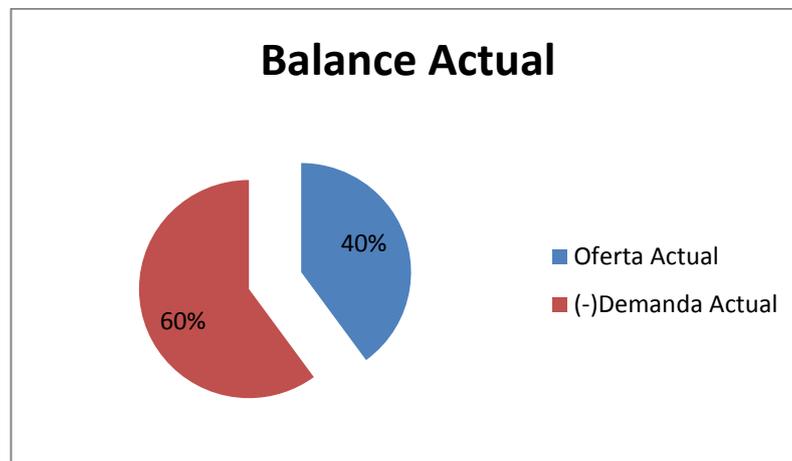
Tabla 37 Balance Actual

Oferta Actual	\$ 306.681,60
(-)Demanda Actual	\$ 451.639,20
Demanda Insatisfecha	\$ (-144.957,60)

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Grafico 12 Balance actual



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Análisis:

Como se observa en la gráfica la demanda es mayor con un 10% con referencia a la oferta, es por esto que existe una demanda insatisfecha anual de \$151.298,40, debido a que las farmacias del sector no logran cubrir las necesidades y expectativas de la población. Con la creación de la Farmacia "J" se trabajar con el 30% de la demanda insatisfecha que es \$45.389,52 anualmente.

3.05.02 Balance Proyectado

Se toma los datos de la oferta proyectada menos la demanda proyectada para obtener la demanda insatisfecha proyectada.

Tabla 38 Balance Proyectado

Años	Oferta Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda Insatisfecha
2016	\$ 9.107.847,54	\$ 101.625,32	-\$ 9.006.222,22
2017	\$ 9.557.775,21	\$ 103.159,86	-\$ 9.454.615,35
2018	\$ 10.029.929,30	\$ 104.717,57	-\$ 9.925.211,73
2019	\$ 10.525.407,81	\$ 106.298,81	-\$ 10.419.109,00
2020	\$ 11.045.362,96	\$ 107.903,92	-\$ 10.937.459,04

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO

4.01.01 Capacidad Instalada

Consiste en el porcentaje de rendimiento en cuanto a la productividad de una empresa, negocio o de una sección determinada, por lo tanto es la infraestructura o recursos materiales y humanos que necesitaremos para producir el bien o servicio

El local donde estará la instalada la farmacia será de 4,75mts².

4.01.02 Capacidad Óptima

Son los elementos fundamentales con los que debe contar una farmacia.

Tabla 39 Materiales

Detalle	Cant	V. Unid	V. TOTAL
Perchas (2,50 mtrs x 1mtr x 1,80mts)	4	\$ 65,00	\$ 260,00
Perchas frontales (1mtr x 50cm x1,80mtrs)	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Mostrador de Caja (4mts x 60cmts)	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Sistema de facturación completo	1	\$ 1.150,00	\$ 1.150,00
Computadora	1	\$ 319,00	\$ 319,00
Mini refrigeradora	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Silla	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Dispensador de agua	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Modular en L	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Equipo contra incendios	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Sensor de humo	1	\$ 19,27	\$ 19,27
Alarma	1	\$ 74,95	\$ 74,95
Rótulo principal	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Rótulo Turno	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Rótulos para perchas (10cmx4cm) (x docena)	4	\$ 7,00	\$ 28,00
Artículos de oficina	Varios	\$ 50,00	\$ 50,00
Termo higrómetro	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Teléfono	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Lámparas	3	\$ 20,00	\$ 60,00
TOTAL	31	\$ 2.483,22	\$ 2.814,22

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 40 Mano de Obra

Presupuesto de mano de obra	Administrador	Químico Farmacéutico	Dependiente
Salario	\$ 500,00	\$ 250,00	\$ 450,00
Aporte Personal 9,45%	\$ 47,25	\$ 0,00	\$ 42,53
Aporte patronal 12,15%	\$ 60,75	\$ 0,00	\$ 54,68
Décimo Tercero	\$ 41,67	\$ 0,00	\$ 37,50
Décimo Cuarto	\$ 30,83	\$ 0,00	\$ 30,83
Fondos de Reserva	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Vacaciones	\$ 20,83	\$ 0,00	\$ 20,83
Total Mensual	\$ 701,33	\$ 250,00	\$ 636,36

Total anual	\$ 8.415,96	\$ 3.000,00	\$ 7.636,36
Total Salario Mensual	\$ 1.587,69		
Total Salario Anual	\$ 19.052,32		

Elaborado por: Josselyn Aguayo

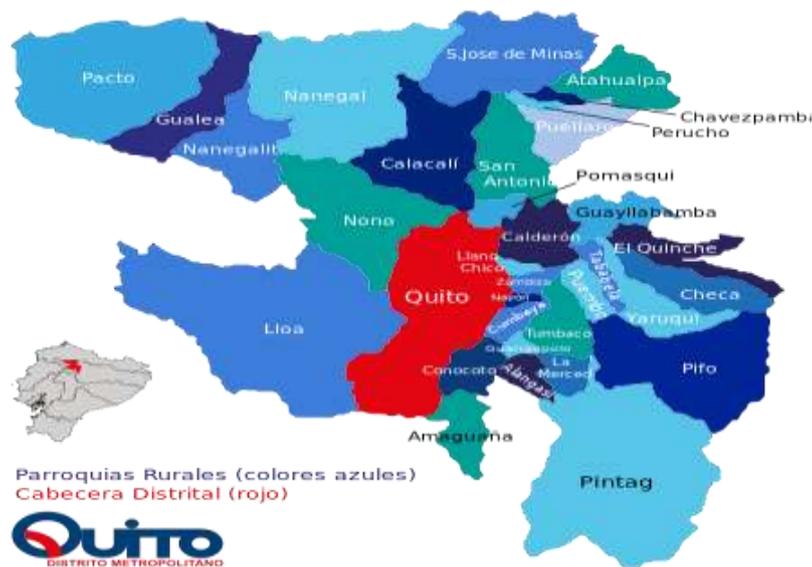
Fuente: Investigación Propia

4.02 LOCALIZACIÓN

4.02.01 Macro

La Farmacia J estará ubicada en el país de Ecuador, en la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia Carcelén, barrio Carcelén Bajo.

Figura 7 Macro localización



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

4.02.02 Micro –Localización

La Farmacia J estará ubicada en la parroquia Carcelén, barrio Carcelén Bajo.

Figura 8 Micro –Localización



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

4.02.03 Localización óptima

La Farmacia J estará ubicada en la parroquia Carcelén, barrio Carcelén Bajo, Calle E3.

Tabla 41 Localización óptima

OPCIONES	Servicios Básicos	Parada de Bus	Punto Comercial	Punto de Encuentro
Calle E3 y Calle N90A	X	X	X	X
Calle A y Psje. J	X	X		
Calle N90A y Psje. 30	X	X		X

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Figura 9 localización óptima



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

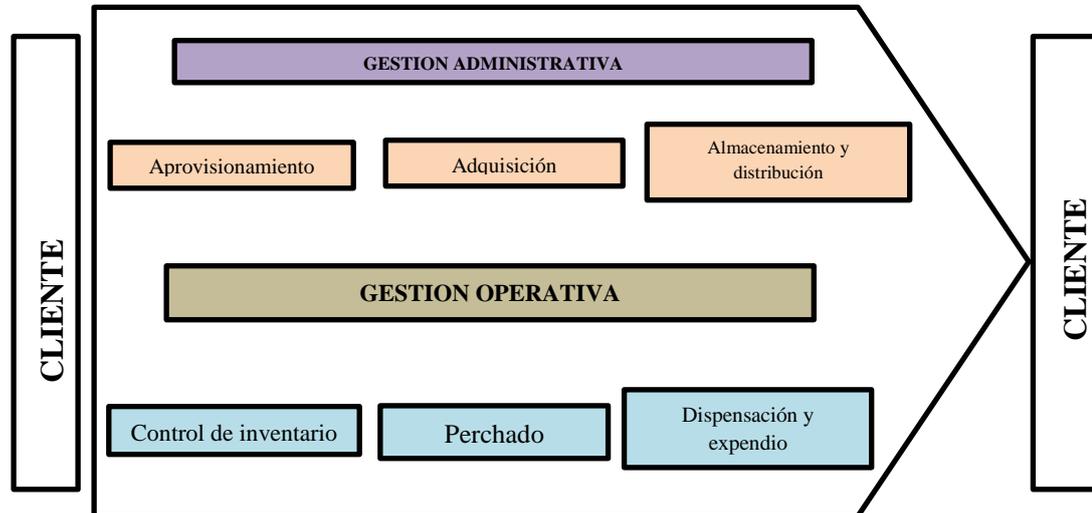
La dirección donde estará ubicada la farmacia es un punto muy estratégico es accesible, en este lugar es la primera parada de los buses de sur a norte, aquí varias personas de barrios cercanos realizan compras ya que es un sector con varios negocios, también a 300mtrs se encuentra el Centro de Salud N° 12.

4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

La farmacia no realizara productos, pero venderá productos por lo que para que estos lleguen al cliente debe darse varios procesos.

4.03.01 Macro Procesos

Cuadro 5 Macro procesos



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

4.03.01.01 Procesos de la Gestión Administrativa

Tabla 42 Actividades del Proceso de Aprovisionamiento

Macro proceso:			
Gestión Administrativa			
Proceso:			
Aprovisionamiento			
N°	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Selección de medicamentos	<ul style="list-style-type: none"> • Clasificación de medicamentos de acuerdo a Ley de Pareto • Cálculo del número de usuarios • Cálculo del presupuesto para dotación - Proyección de Ventas • Aplicación Ley de Pareto 	Administrador

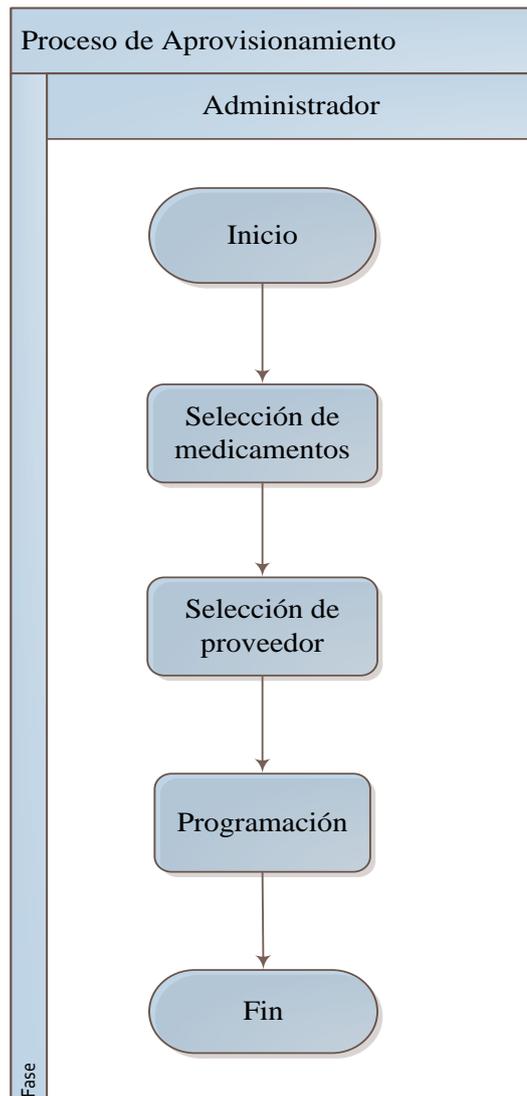


2	Selección de Proveedor	<ul style="list-style-type: none">• En listar lo proveedores de acuerdo a los servicios que brinden logística, tiempo, políticas de comercialización, tecnología que ofrece, y si brindan capacitaciones.• Verificar Lista de Productos: a través de un PORTAFOLIO que contenga: los productos que vende y a qué costos.	Administrador
3	Programación	<ul style="list-style-type: none">• Cálculo de stock mínimo o stock máximo y sistemas de seguridad.• Es necesario conocer: Morbilidad del sector: (# de personas enfermas), características del usuario, existencia máxima, niveles de consumo de períodos anteriores, tiempo de respuesta en recibirse los medicamentos• Genera lista de productos específicos a comprar	Administrador

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

Cuadro 6 Diagrama de flujo del Procesos de Aprovisionamiento



Elaborado por: Josselyn Aguayo
Fuente: Organización Farmacéutica

Tabla 43 Ficha del Proceso de Aprovisionamiento

Nombre del proceso	Aprovisionamiento
Misión/objetivo	Seleccionar los medicamentos de acuerdo al proveedor
Responsable	Administrador de la Farmacia
Destinatario	Clientes
Inicio/fin	Selección de medicamentos/programación
Entradas	Información
Salidas	Información
Indicadores	Rotación de los medicamentos

Registros	sistema de la Farmacia
------------------	------------------------

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

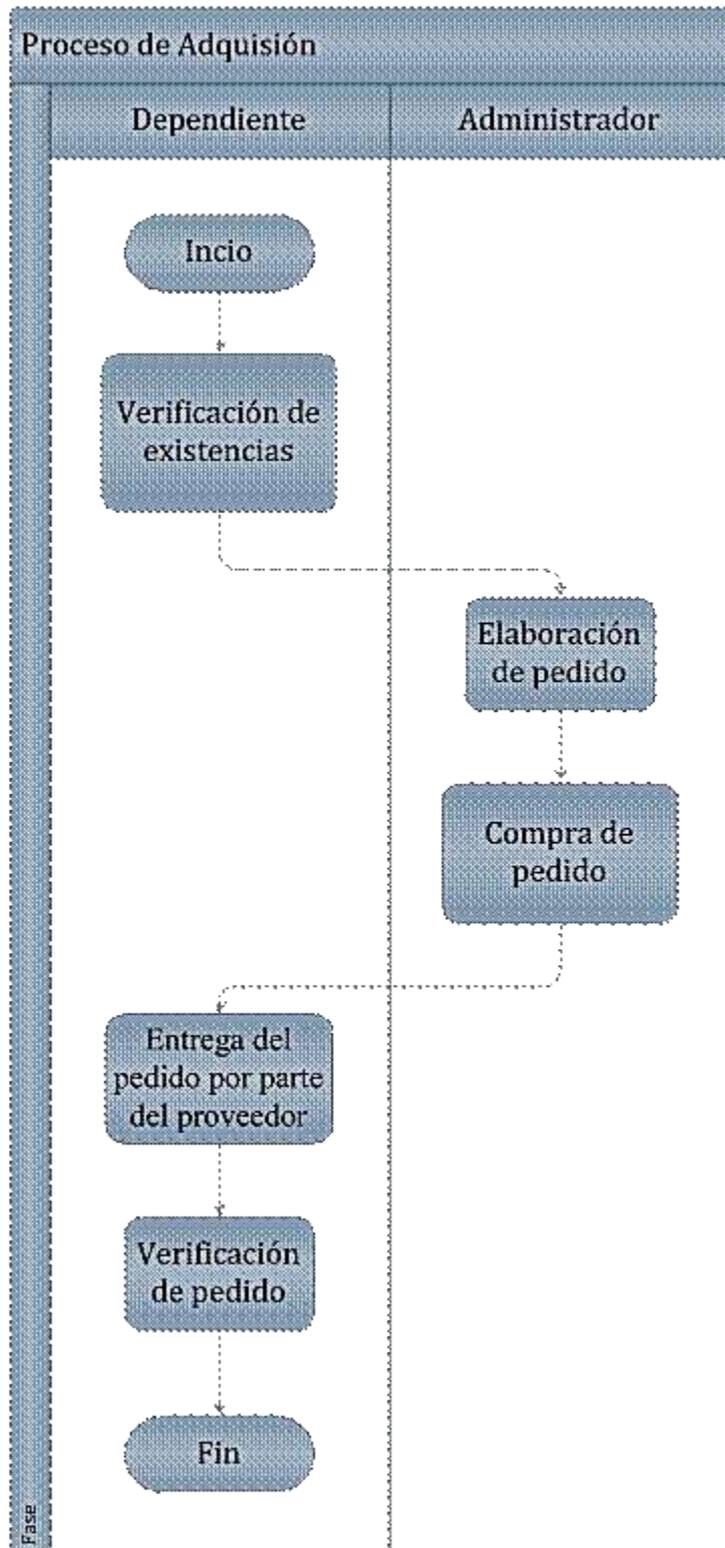
Tabla 44 Actividades del Proceso de Adquisición

Macro proceso:			
Gestión Administrativa			
Proceso:		Adquisición	
N°	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Verificación de existencia	<ul style="list-style-type: none"> • Comparación de productos existentes con el sistema de la farmacia • Verificar el control de inventarios 	Dependiente
2	Elaboración de pedido	<ul style="list-style-type: none"> • Se analiza el presupuesto de dotación • Realizar una lista de los productos que van hacer pedidos según su proveedor 	Administrador
3	Compra de pedido	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicarse con el proveedor para realizar el pedido • Establecer en que tiempo llegara el pedido • Preguntar el valor total del pedido 	Administrador
4	Entrega de pedido por parte del proveedor	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir las normas de entrega de productos • Verificar el tiempo de demora al obtener el pedido 	Dependiente
5	Verificar el orden de compra	<ul style="list-style-type: none"> • Observar y comprar la orden de compra con los productos reales • Examinar que los productos estén en buen estado 	Dependiente

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

Cuadro 7 Diagrama de Flujo del Proceso de Adquisición



Elaborado por: Josselyn Aguayo
Fuente: Organización Farmacéutica

Tabla 45 Ficha del Proceso de Adquisición

Nombre del proceso	Adquisición
Misión/objetivo	Comprar productos farmacéuticos por la entrega de dinero a los proveedores
Responsable	Administrador de la Farmacia / dependiente
Destinatario	Clientes
Inicio/fin	Verificación de existencia/ verificar orden de compra
Entradas	Información de productos existentes
Salidas	Entrega de productos por parte de los proveedores
Indicadores	Eficiencia de los proveedores
Registros	Sistema de la Farmacia / Orden de compra

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

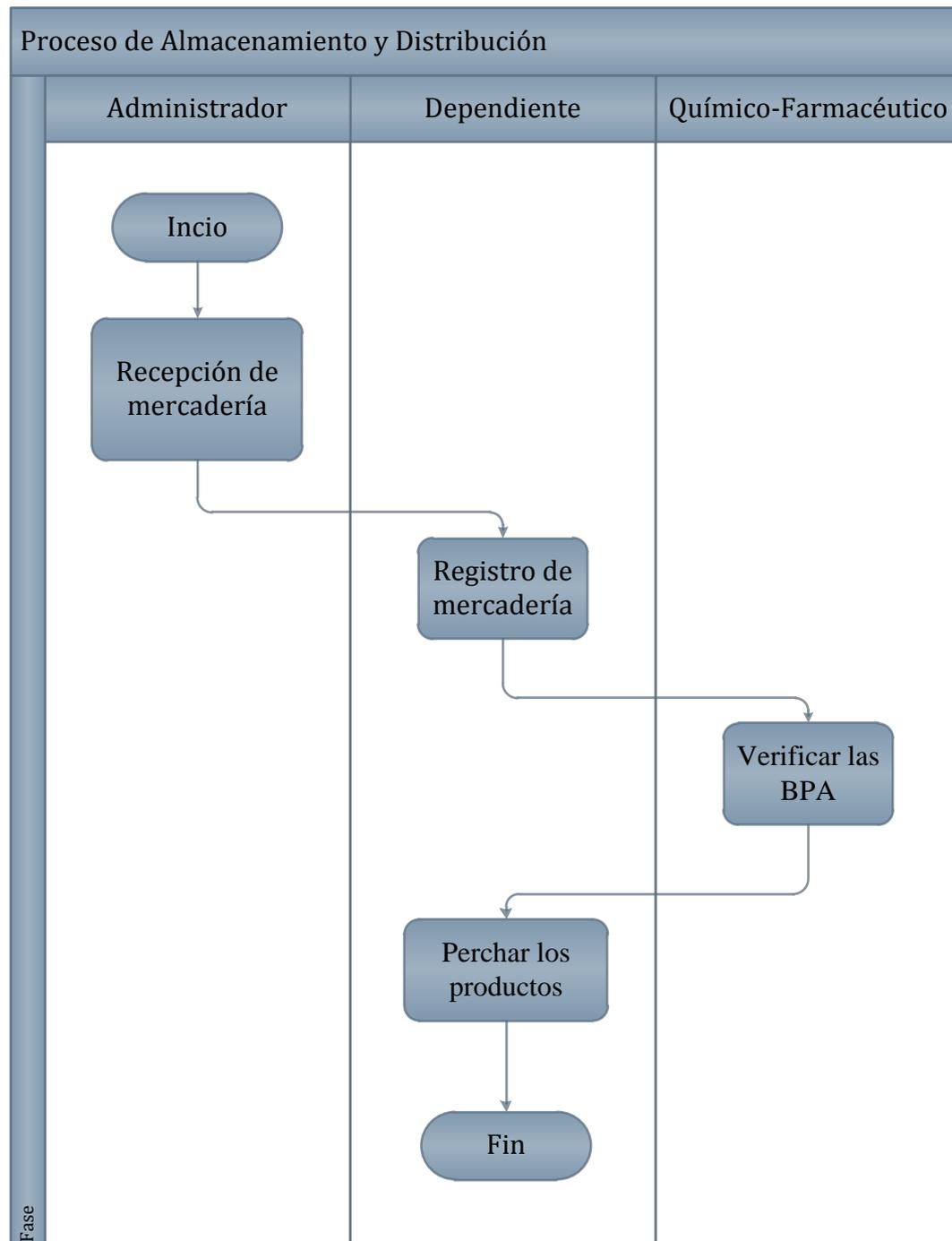
Tabla 46 Actividades del Proceso de Almacenamiento y Distribución

Macro proceso:			
Gestión Administrativa			
Proceso:		Almacenamiento y Distribución	
N°	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Recepción de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar el pedido completo • Verificación de lote • Examinar el registro sanitario 	Administrador
2	Registro de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresar al sistema los nuevos productos 	Dependiente
3	Verificar las condiciones físicas, ambientales y de higiene	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar la temperatura, la distancia de percha a percha • Establecer el orden los medicamentos • Seguir las normas de BPA establecidas por el MSP 	Químico-Farmacéutico
4	Perchar los productos	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con el orden establecido de los productos • Ordenar cuidadosamente 	Dependiente

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

Cuadro 8 Diagrama de Flujo del Proceso de Almacenamiento y Distribución



Elaborado por: Josselyn Aguayo
Fuente: Organización Farmacéutica

Tabla 47 Ficha del Proceso de Almacenamiento y Distribución

Nombre del proceso	Almacenamiento y Distribución
Misión/objetivo	Mantener la estabilidad farmacéutica y la ubicación ordenada de los productos.
Responsable	Administrador de la Farmacia / dependiente
Destinatario	Clientes
Inicio/fin	Recepción de mercadería/ perchar los productos
Entradas	Orden de compra
Salidas	Productos perchados
Indicadores	Capacidad de la farmacia
Registros	Sistema de la Farmacia / Orden de compra

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

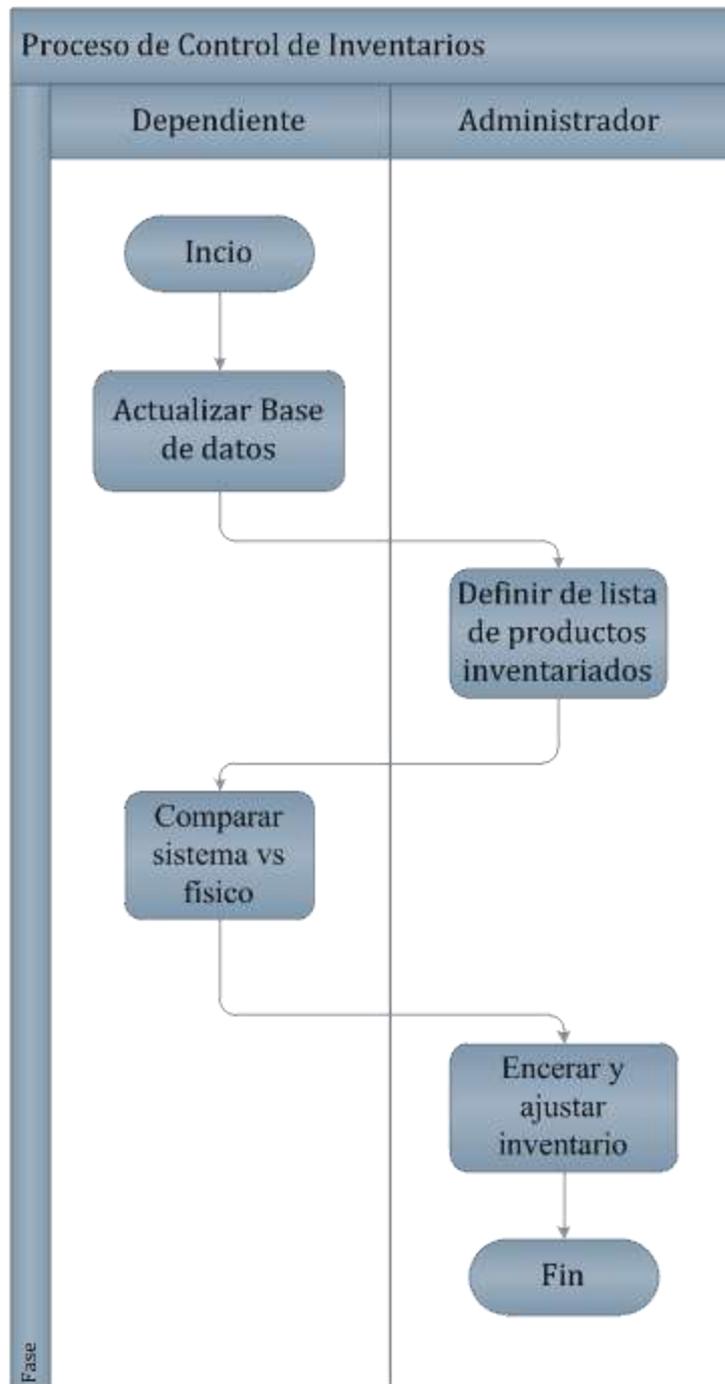
Tabla 48 Actividades del Proceso de Control de Inventarios

Macro proceso:			
Gestión Administrativa			
Proceso:			
Control de Inventario			
N°	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Actualización de la base de datos	<ul style="list-style-type: none"> Revisión de facturas ingresadas y de canjes. 	Dependiente
2	Definir lista de productos inventariados	<ul style="list-style-type: none"> Guardar el documento original de la lista de productos inventariados Imprimir la lista de inventario para archivar 	Administrador
3	Confrontar sistema vs físico	<ul style="list-style-type: none"> Verificar productos en lista con los productos existentes en percha 	Dependiente
4	Encerar o ajustar el inventario	<ul style="list-style-type: none"> Establecer el número de productos con el que comienza el periodo 	Administrador
5	Elaboración de informe	<ul style="list-style-type: none"> Describir cada uno de los productos en cantidad, fechas de caducidad, lote 	Administrador

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

Cuadro 9 Diagrama de Flujo del Proceso de Control de Inventario



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

Tabla 49 Ficha del Proceso de Control de Inventarios

Nombre del proceso	Control de inventarios
Misión/objetivo	Verificar Cuánto compré, cuánto vendí y cuánto me sobra.
Responsable	Administrador de la Farmacia / dependiente
Destinatario	Clientes
Inicio/fin	Actualización de base de datos/ Elaboración de informe
Entradas	Base de datos
Salidas	Informe
Indicadores	Existencia de productos
Registros	Sistema de la Farmacia / inventario.

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

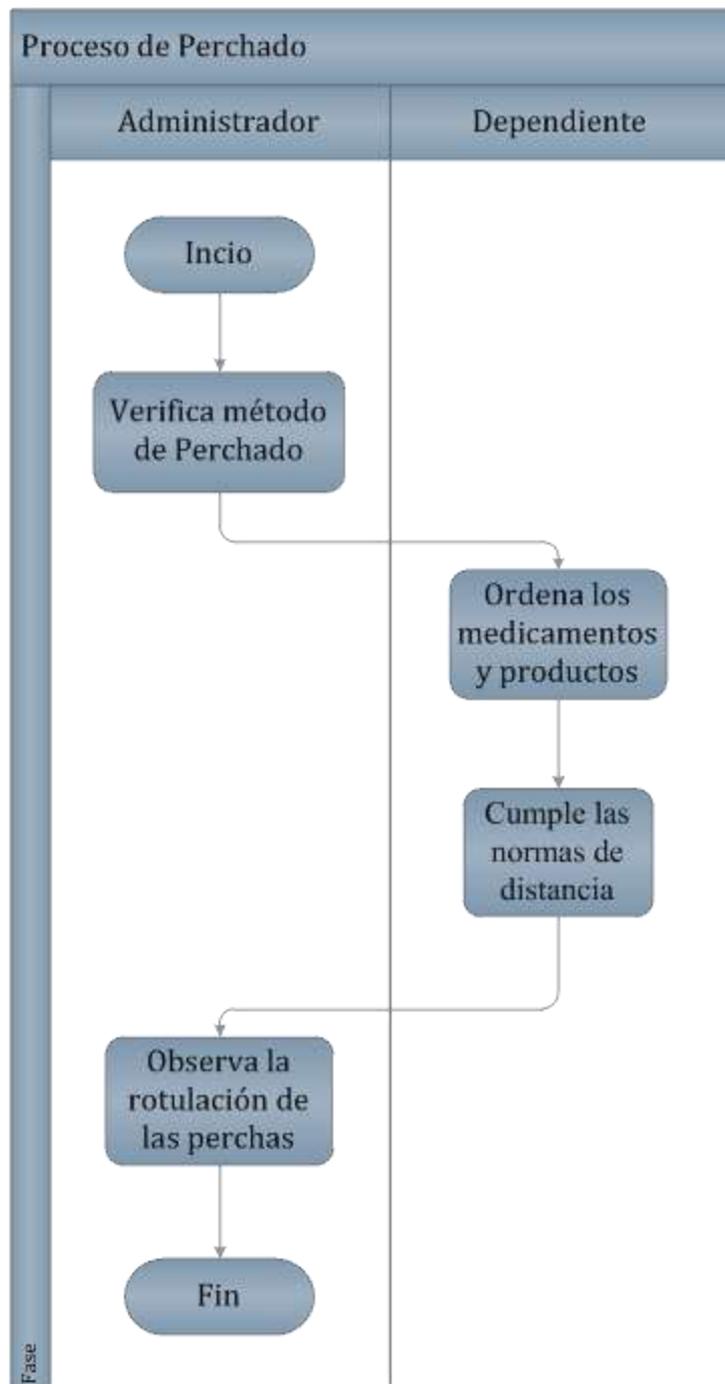
4.03.01.01 Procesos de la Gestión Operativa y Productiva

Tabla 50 Actividades del Proceso de Perchado

Macro proceso:			
Gestión Operativa			
Proceso:			
Perchado			
N°	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Verificar método de perchado	<ul style="list-style-type: none"> Analizar que método es más apto para perchar los productos 	Administrador
2	Ordenar los productos	<ul style="list-style-type: none"> Revisar el orden de las perchas Clasificar los productos según el método aplicado 	Dependiente
3	Cumplir normas de distancia	<ul style="list-style-type: none"> Verificar productos que los productos estén a una distancia prudente entre sí mismos Examinar que ente percha y percha se cumpla la distancia 	Dependiente
4	Observar que la rotulación de cada percha	<ul style="list-style-type: none"> Cotejar que los rótulos de las perchas estén correctamente 	Administrador

Elaborado por: Josselyn Aguayo
Fuente: Organización Farmacéutica

Cuadro 10 Diagrama de Flujo del Proceso de Perchado



Elaborado por: Josselyn Aguayo
Fuente: Organización Farmacéutica

Tabla 51 Ficha del Proceso de Perchado

Nombre del proceso	Perchado
Misión/objetivo	Contar con un método adecuado para que el orden de perchas sea eficiente a la hora buscar los medicamentos
Responsable	Administrador de la Farmacia / dependiente
Destinatario	Clientes
Inicio/fin	Verificar método de perchado/ observar la rotulación de cada percha
Entradas	Información
Salidas	Rotulación en mal estado
Indicadores	Eficiencia a la hora de buscar un productos
Registros	Sistema de la Farmacia / Inventario.

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

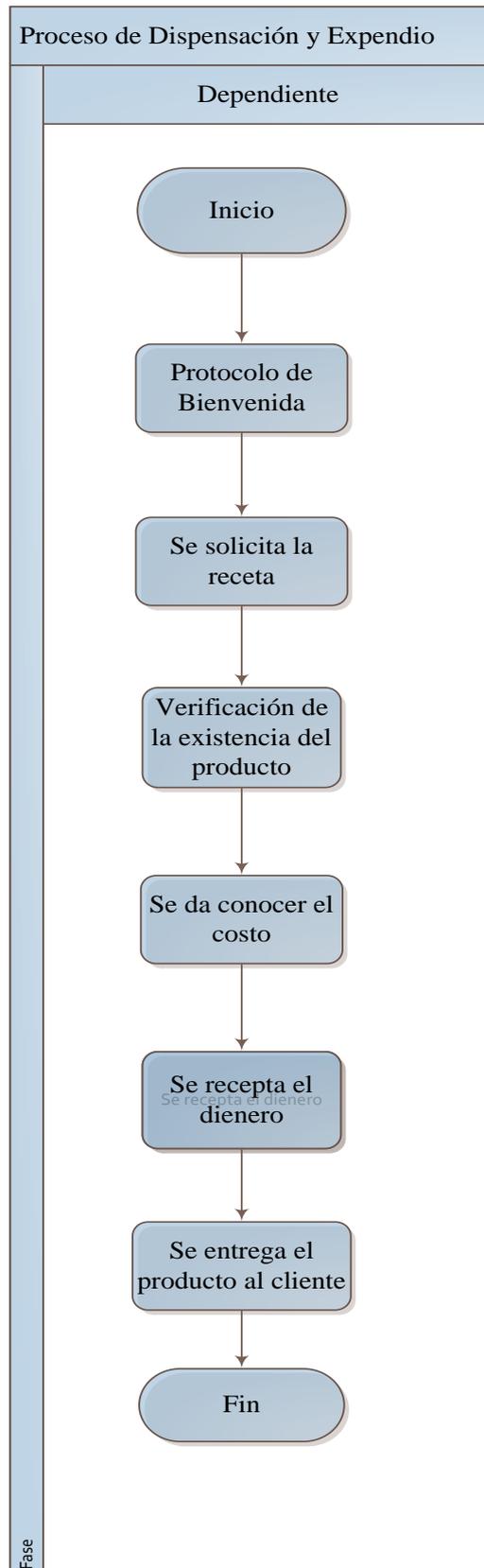
Tabla 52 Actividades del Proceso de Dispensación y Expendio

Macro proceso:			
Gestión Operativa			
Proceso:			
Dispensación y Expendio			
N°	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Protocolo de bienvenida	<ul style="list-style-type: none"> Se da la bienvenida al cliente dándoles a conocer quiénes somos brevemente. 	Dependiente
2	Recepción de receta	<ul style="list-style-type: none"> Se le menciona que es lo que necesita y se solicita la receta 	Dependiente
3	Verificación de los productos solicitados	<ul style="list-style-type: none"> Se examina el producto o medicamento suscrito en el sistema para verificar si hay o no el producto 	Dependiente
4	Dar a conocer el costo	<ul style="list-style-type: none"> Al observar que si se cuenta con lo que necesita el cliente se le da a conocer cuánto cuesta su pedido 	Dependiente
5	Se receipta el dinero	<ul style="list-style-type: none"> Se recibe el dinero y el respectivo vuelto, antes de entregar el pedido del cliente 	Dependiente
6	Se entrega del pedido del cliente	<ul style="list-style-type: none"> Se realiza la entrega de la factura la receta y el producto 	Dependiente

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

Cuadro 11 Diagrama de Flujo del Proceso de la Dispensación y el Expendio



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

Tabla 53 Ficha del Proceso de Dispensación y Expendio

Nombre del proceso	Dispensación y expendio
Misión/objetivo	Brindar atención de calidad a los clientes
Responsable	Dependiente
Destinatario	Clientes
Inicio/fin	Protocolo de bienvenida/ entrega del producto
Entradas	Receta
Salidas	Factura
Indicadores	Nivel Satisfacción de los clientes
Registros	Sistema de facturación de la Farmacia

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

4.03.01 Definición del Bienes y Servicios

Los bienes son todos los elementos que tienen valor monetario, que en una empresa es un patrimonio que a corto o largo plazo genera dinero.

Los servicios son intangibles ya que son el resultado de una actividad que realiza la persona o empresa para satisfacer las necesidades de los clientes.

Los servicios que se ofrecerán en la Farmacia "J" son:

- Atención de profesionales farmacéuticos
- Atención de calidad
- Atención de 7H00 am 22h00pm de Lunes a Domingo.
- Facilidad de pago con efectivo y tarjetas de crédito
- Promociones
- Envío de mensajes por WhatsApp

4.03.02 Distribución de planta

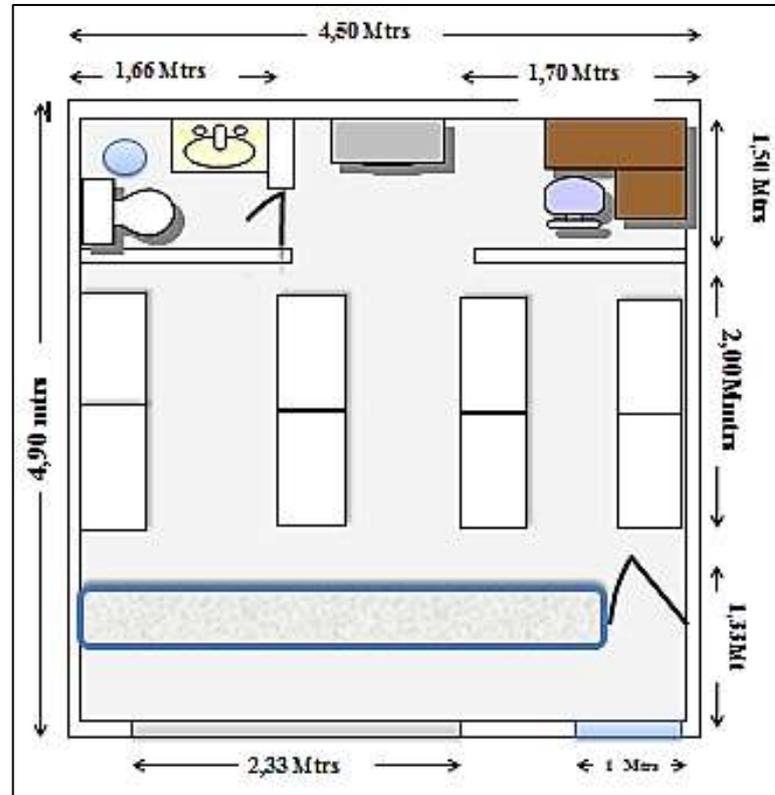


Figura 10 Plano de la Farmacia

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Tabla 54 Medidas de las Áreas

Área	Medidas
Administrativa	2,49Mtrs ²
Perchado	9,45Mtrs ²
Atención Al cliente	5,99Mtrs ²
Baño	2,49Mtrs ²
Total	20,42Mtrs²

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Organización Farmacéutica

4.03.04 Maquinaria

Ayudan a la fase de producción ya sea de bienes o de servicios en una empresa. La Farmacia "J" solo comercializara productos farmacéuticos, insumos médicos, productos OTC, por lo que no se utilizara maquinaria de producción.

4.03.05 Equipos

Elementos necesarios para el buen funcionamiento de una empresa. La farmacia "J" contara con los siguientes equipos:

Tabla 55 Equipos Computación

Detalle	Cant	V.unid	V.TOTAL
Computadora	2	\$ 319,00	\$ 638,00
Sistema de facturación completo	1	\$ 455,00	\$ 624,00
Impresora Canon	1	\$ 150,00	\$ 319,00
Impresora de facturas	1	\$ 225,00	\$ 225,00
Caja registradora	1	\$ 80,00	\$ 80,00
TOTAL	6	\$ 774,00	\$ 1.262,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 56 Equipos de oficina

Detalle	Cant.	V. Unid.	V.TOTAL
Artículos de oficina	Varios	\$ 50,00	\$ 50,00
Teléfono	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Dispensador de agua	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Alarma	1	\$ 74,95	\$ 74,95
Equipo contra Incendios	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Sensor de humo	1	\$ 19,27	\$ 19,27
Termo Higrómetro	1	\$ 28,00	\$ 28,00
TOTAL	6	\$ 227,22	\$ 227,22

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 57 Muebles y Enceres

Detalle	Cant.	V.Unid	V.TOTAL
Perchas (2,50 mtrs x 1mtr x 1,80mts)	4	\$ 65,00	\$ 260,00
Perchas frontales (1mtr x 50cm x1,80mtrs)	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Mostrador de Caja (4mts x 60cmts)	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Mini refrigeradora	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Silla	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Modular en L	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Lámparas	3	\$ 20,00	\$ 60,00
TOTAL	14	\$ 690,00	\$ 1.000,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 58 Gastos Rotulación

Detalle	Cant.	V.Unid	V.TOTAL
Rótulo principal	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Rótulo Turno	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Rótulos para perchas (10cmx4cm) (x docena)	4	\$ 7,00	\$ 28,00
TOTAL	6	\$ 97,00	\$ 118,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.01. Ingresos Operacionales

Son ingresos producto de la actividad principal de la Farmacia, en este caso la actividad principal es la dispensación y expendio de medicamentos.

Tabla 59 Ingresos Operacionales

Ingresos Anuales	\$ 43.487,28
Ingresos Mensuales	\$ 3.623,94
Ingresos Diarios	\$ 120,80

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Los ingresos operacionales anuales son el 30%, de la demanda insatisfecha que es \$ 144.957,60.

5.02 COSTOS

Son la cantidad total de dinero para producir un bien o servicio pueden ser directos e indirectos, este será devuelto a corto plazo.

5.02.01 Costo Directo

Son los que influyen directamente en la producción del bien o servicio que la empresa brinda, en el presente proyecto los costos directos son la mercadería inicial.

Para determinar el monto de mercadería a adquirir se calculará los siguientes ítems que están predeterminados:

5.02.01.01 Cálculo de número de usuarios

Tabla 60 CI

N° de Consultorios	7
Horas por jornada	8
Día Laborables	30
Pacientes por Hora	3
CI:	60480

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

El número de consultorios del sector de Carcelén Bajo es de 7, se toma las horas por jornada siendo 8 horas, días laborables 30 contables y según la OMG se

atienden 3 pacientes por hora; cada una de estas cifras las multiplicamos para obtener el número de usuarios que es de 60480 personas que asisten a servicios de salud.

5.02.01.02 Cálculo del presupuesto para dotación – proyección de ventas

Tabla 61 Cálculo del presupuesto para dotación – proyección de ventas

Número de Usuarios	60480
Índice de utilización UI	0,25
Usuarios Proyectados por año	15120
Porcentaje de Remisión Anual (%RA)	3024
Porcentaje de Remisión Mensual (%RM)	252
Porcentaje de Remisión Diario (%RD)	8,4
Número de ítems (productos)	3 promedio por receta
Productos posiblemente vendidos	24
Costo promedio de la receta	\$ 5,00
Promedio Ingreso diario	\$ 120,00
Promedio Ingreso mensual	\$ 3.600,00
Estimación Utilidad	\$3.600-20%
	\$3600-720
Facturados Al mes	\$ 2.880,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

El índice de utilización se calcula los 3 pacientes establecidos por la OMS dividido para 12 meses del año; los usuarios proyectados para un año se obtiene mediante los usuarios totales que es de 60480 por el UI obteniendo 15120 usuarios, de este 100%, el 20% asistirá a la farmacia, el 35% posiblemente y el 50% acudirá a la competencia.

El porcentaje de remisión anual es igual al número de usuarios proyectados en un año por el porcentaje que asistirá a la farmacia que es el 20%, dividido para 12 dando 3024 usuarios al mes. El porcentaje de remisión diario se toma los usuarios al mes dividido para los días laborables teniendo el número de usuarios diarios de 8.

El número de productos mínimo por receta es de 3, con esta cantidad se multiplica por el número de usuarios diarios que es 8 se calcula en número de productos posibles a ser vendidos con un resultado de 24.

El costo promedio de cada receta es de \$ 5,00, para calcular el promedio de ingreso diario, se calculará la multiplicación del número de usuarios por el costo promedio de receta, obteniendo \$120 de ingreso diario; con este monto se calculará el costo promedio, multiplicando por los días laborables que son 30 días, con el resultado de \$3600 mensual.

La estimación de utilidad del promedio de ingresos mensuales -20% que se estima que existe a la farmacia se obtiene el facturado del mes de \$2880.

5.02.01.03 Cálculo de Pareto

Tabla 62 Cálculo de Pareto

\$ 720,00	80% productos A	\$ 576,00	\$ 720,00
	15% productos B	\$ 108,00	
	5% productos C	\$ 36,00	

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

El 20% de usuarios posibles son un ingreso de \$720 el cual se asignara para adquirir mercadería el 80% productos A que es \$576; el 15% de productos B con \$108 y el 5% de productos C de \$36.

Siendo \$720 el costo directo del stock básico para iniciar.

5.02.02 Costos Indirectos

Son aquellos costos que no influyen directamente a la producción de bienes y servicios pero son necesarios para el desarrollo de los mismos. Como son pago de servicios básicos, alquiler del local, etc.

Tabla 63 Servicios básicos

Detalle	Precio
Agua	\$ 12,00
Luz	\$ 20,00
Teléfono	\$ 15,00
Internet	\$ 24,12
Total mensual	\$ 71,12
Total anual	\$ 853,44

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 64 Útiles de aseo

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Escoba	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Trapeador	2	\$ 2,75	\$ 5,50
Recogedor de basura	1	\$ 2,99	\$ 2,99
Lavacara	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Limpiones	12	\$ 1,00	\$ 12,00
Desinfectante líquido 3,9 litros	5	\$ 11,12	\$ 55,60
Cloro galón	3	\$ 4,50	\$ 13,50
Detergente 2kg	3	\$ 7,52	\$ 22,56
Total anual			\$ 120,15

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 65 Útiles de oficina

Detalle	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Resmas de papel bond	1	\$ 3,75	\$ 3,75
Rollo de papel térmico	1	\$ 1,75	\$ 1,75
Esferos	6	\$ 0,40	\$ 2,40
Lápices	6	\$ 0,30	\$ 1,80
Corrector	2	\$ 1,80	\$ 3,60
Borrador	4	\$ 0,25	\$ 1,00
Sacapuntas	1	\$ 0,30	\$ 0,30
Grapas (caja)	1	\$ 0,30	\$ 0,30
Clips (caja)	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Mojadedos pasta	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Archivador de cartón	2	\$ 2,35	\$ 4,70
Tijeras	3	\$ 0,80	\$ 2,40
Marcadores	3	\$ 0,75	\$ 2,25
Total Mensual			\$ 29,75
Total Anual			\$ 357,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.02.03 Gastos Administrativos

Es la cantidad de dinero que se paga para que la empresa sea controlada, dirigida y tenga un buen funcionamiento

Tabla 66 Gastos Administrativos

Concepto	Cantidad
Honorarios Bioquímico Farmacéutico	\$ 3.000,00
Dep. Muebles y Enseres	\$ 113,30
Dep. Equipo de computación	\$ 420,67
Gastos amortización	\$ 41,60
Permisos de funcionamiento	\$ 142,70
Servicios básicos, teléfono e internet	\$ 853,44
Arriendo	\$ 2.700,00
Suministros de oficina	\$ 375,00
Útiles de aseo	\$ 1.441,80
Servicio de cobro con tarjeta	\$ 456,00
Gasto uniformes	\$ 60,00
TOTAL	\$ 9.604,51

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.02.04 Costo de Ventas

Es el valor que se presupuesta para comercializar un bien o servicio, puede ser publicidad, pago de comisiones, etc.

Tabla 67 Gastos de inauguración

Detalle	Cant	V.Unid	V.TOTAL
Disco Móvil	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Arco de Globos	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Hojas Volantes	300	\$ 0,08	\$ 24,00
TOTAL		\$ 105,08	\$ 129,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 68 Gastos de Promoción

Detalle	Cant	V. Unidad	V.TOTAL
Esferos	100	\$ 0,10	\$ 10,00
Ilaveros	100	\$ 0,20	\$ 20,00
Jarros	50	\$ 4,50	\$ 225,00
Mini Mochilas	100	\$ 2,00	\$ 200,00
Revista de productos	50	\$ 3,00	\$ 150,00
TOTAL MENSUAL	400	\$ 9,80	\$ 605,00
TOTAL ANUAL	4800	\$ 117,60	\$ 7.260,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 69 Costos de Ventas Total

Concepto	Cant. Mensual	Cant. Anual
Sueldos y Salarios	\$ 1.879,20	\$ 22.550,40
Gastos de promoción y publicidad	\$ 605,00	\$ 7.260,00
TOTAL	\$ 2.484,20	\$ 29.810,40

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.02.05 Costos Financieros

Es el recurso de financiamiento estos pueden ser préstamos o hipotecas a pagar en un determinado tiempo siendo un pasivo, el cual aportara a la creación de la farmacia para adquirir un bien.

Tabla 70 Costo Financiero

Monto de:	\$15.000 dólares
Plazo:	36 meses
Tabla Alemana	
Capital Fijo	\$416,67

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.02.06 Costos Fijos

Son costos que se deben pagar inmediatamente sin importar si la empresa produce o no estos son arriendo, pago al personal.

5.02.07 Costos Variables

Son cantidades de dinero que puede cambiar según el volumen de producción de una empresa como es la materia prima.

Tabla 71 Costos Fijos y Costos variables

PROYECCIÓN DE COSTOS ANUALES						
CONCEPTO	2017	2015	2016	2017	2018	2019
Costos Fijos						
Depreciación	\$ 533,97	\$ 17.092,46	\$ 17.092,46	\$ 17.092,46	\$ 16.235,79	\$ 16.235,79
Amortización de la Inversión Diferida	\$ 1.880,83	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Sueldos Administrativos	\$ 3.000,00	\$ 34.141,06	\$ 35.257,47	\$ 36.410,39	\$ 37.601,01	\$ 38.830,57
Servicios Básicos	\$ 853,44	\$ 1.573,83	\$ 1.625,30	\$ 1.678,45	\$ 1.733,33	\$ 1.790,01
Otros Gastos Administrativos	\$ 4.926,80	\$ 7.224,77	\$ 7.461,02	\$ 7.704,99	\$ 7.956,95	\$ 8.217,14
Total Costos Fijos	\$ 11.195,04	\$ 60.232,12	\$ 61.636,25	\$ 63.086,29	\$ 63.727,08	\$ 65.273,51
Costos Variables						
Mercadería	\$ 720,00	\$ 156.636,75	\$ 161.758,77	\$ 167.048,28	\$ 172.510,76	\$ 178.151,86
Gastos Ventas	\$ 23.441,32	\$ 6.369,69	\$ 6.577,98	\$ 6.793,08	\$ 7.015,22	\$ 7.244,61
Total Costos Variables	\$ 24.161,32	\$ 220.336,62	\$ 227.541,63	\$ 234.982,24	\$ 242.666,16	\$ 250.601,34
Total Costos Anuales	\$ 35.356,36	\$ 280.568,75	\$ 289.177,88	\$ 298.068,53	\$ 306.393,24	\$ 315.874,85

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.03 INVERSIONES

Es la cantidad de dinero que se obtiene para invertir en bienes o servicios para el funcionamiento de la empresa.

5.03.01 Inversión Fija

Es el número de activos fijos que se adquieren para el funcionamiento de la farmacia.

5.03.01.01 Activos Fijos

Son los bienes que posee una empresa, pueden ser tangibles o intangibles.

Tabla 72 Activos Fijos

Detalle	Cant	V. Unid	V. TOTAL
Perchas (2,50 mtrs x 1mtr x 1,80mts)	4	\$ 65,00	\$ 260,00
Perchas frontales (1mtr x 50cm x 1,80mts)	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Mostrador de Caja (4mts x 60cmts)	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Sistema de facturación completo	1	\$ 1.150,00	\$ 1.150,00
Computadora	1	\$ 319,00	\$ 319,00
Mini refrigeradora	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Silla	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Dispensador de agua	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Modular en L	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Equipo contra incendios	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Sensor de humo	1	\$ 19,27	\$ 19,27
Alarma	1	\$ 74,95	\$ 74,95
Rótulo principal	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Rótulo Turno	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Rótulos para perchas (10cmx4cm) (x docena)	4	\$ 7,00	\$ 28,00
Artículos de oficina	Varios	\$ 50,00	\$ 50,00
Termohigrometro	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Teléfono	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Lámparas	3	\$ 20,00	\$ 60,00
TOTAL	31	\$ 2.483,22	\$ 2.814,22

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.03.01.02 Activos Nominales o Diferidos

Tabla 73 Activos diferidos

Permisos	Cant	V.TOTAL
Patente	1	\$ 90,00
ARCSA	1	\$ 52,70
Certificado Bomberos	1	\$ 20,00
TOTAL	3	\$ 162,70

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.03.02 Capital de Trabajo

Tabla 74 Activos corrientes

Caja	\$ 100,00
Bancos	\$ 11.192,33
Mercadería	\$ 720,00
TOTAL	\$ 12.012,33

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.03.03 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

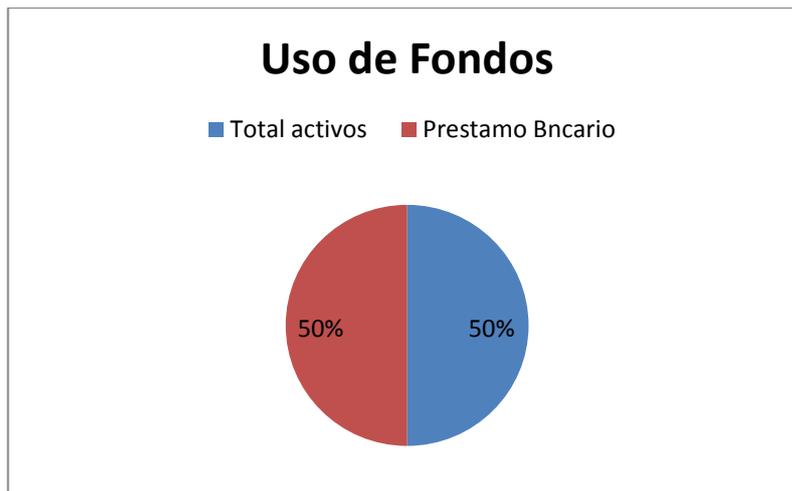
Tabla 75 Uso de fondos

Total activos	\$ 15.000,00
Préstamo Bancario	\$ 15.000,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Grafico 13 Uso de Fondos



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

El préstamo realizado en la Cooperativa Andalucía es de \$ 15.000 dólares, el cual se usara para adquirir el total de activos que necesita la farmacia, en la cuenta bancos se encuentra la mayor parte de dinero debido a que de ahí se descontara sueldos y salarios, arriendo, y servicios básicos

5.03.04 Amortización de Financiamiento

Son obligaciones contraídas tanto capital más el interés, que esta desglosado en un determinado tiempo, con una serie de pagos hasta su liquidación.

Tabla 76 Tabla de Amortización de la Cooperativa Andalucía

Monto de: 15000 dólares
Plazo: 36 meses
Tabla Alemana
Capital Fijo: 416.67

No. Cuota	Interés	Capital	Saldo	Cuota Variable
1	\$ 185,00	\$ 416,67	\$ 14.583,33	\$ 601,67
2	\$ 179,86	\$ 416,67	\$ 14.166,67	\$ 596,53
3	\$ 174,72	\$ 416,67	\$ 13.750,00	\$ 591,39
4	\$ 169,58	\$ 416,67	\$ 13.333,33	\$ 586,25
5	\$ 164,44	\$ 416,67	\$ 12.916,67	\$ 581,11
6	\$ 159,31	\$ 416,67	\$ 12.500,00	\$ 575,97
7	\$ 154,17	\$ 416,67	\$ 12.083,33	\$ 570,83
8	\$ 149,03	\$ 416,67	\$ 11.666,67	\$ 565,69
9	\$ 143,89	\$ 416,67	\$ 11.250,00	\$ 560,56
10	\$ 138,75	\$ 416,67	\$ 10.833,33	\$ 555,42
11	\$ 133,61	\$ 416,67	\$ 10.416,67	\$ 550,28
12	\$ 128,47	\$ 416,67	\$ 10.000,00	\$ 545,14
13	\$ 123,33	\$ 416,67	\$ 9.583,33	\$ 540,00
14	\$ 118,19	\$ 416,67	\$ 9.166,67	\$ 534,86
15	\$ 113,06	\$ 416,67	\$ 8.750,00	\$ 529,72
16	\$ 107,92	\$ 416,67	\$ 8.333,33	\$ 524,58
17	\$ 102,78	\$ 416,67	\$ 7.916,67	\$ 519,44
18	\$ 97,64	\$ 416,67	\$ 7.500,00	\$ 514,31
19	\$ 92,50	\$ 416,67	\$ 7.083,33	\$ 509,17
20	\$ 87,36	\$ 416,67	\$ 6.666,67	\$ 504,03
21	\$ 82,22	\$ 416,67	\$ 6.250,00	\$ 498,89
22	\$ 77,08	\$ 416,67	\$ 5.833,33	\$ 493,75
23	\$ 71,94	\$ 416,67	\$ 5.416,67	\$ 488,61
24	\$ 66,81	\$ 416,67	\$ 5.000,00	\$ 483,47
25	\$ 61,67	\$ 416,67	\$ 4.583,33	\$ 478,33
26	\$ 56,53	\$ 416,67	\$ 4.166,67	\$ 473,19
27	\$ 51,39	\$ 416,67	\$ 3.750,00	\$ 468,06
28	\$ 46,25	\$ 416,67	\$ 3.333,33	\$ 462,92
29	\$ 41,11	\$ 416,67	\$ 2.916,67	\$ 457,78
30	\$ 35,97	\$ 416,67	\$ 2.500,00	\$ 452,64
31	\$ 30,83	\$ 416,67	\$ 2.083,33	\$ 447,50
32	\$ 25,69	\$ 416,67	\$ 1.666,67	\$ 442,36
33	\$ 20,56	\$ 416,67	\$ 1.250,00	\$ 437,22
34	\$ 15,42	\$ 416,67	\$ 833,33	\$ 432,08
35	\$ 10,28	\$ 416,67	\$ 416,67	\$ 426,94
36	\$ 5,14	\$ 416,67	\$ 0,00	\$ 421,81

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.03.05 Depreciaciones

Es una disminución de valor de un bien en un año debido a desgaste, al uso y al paso del tiempo.

Tabla 77 Depreciación muebles y enseres

Años	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor libros
0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.132,95
1	\$ 113,30	\$ 113,30	\$ 1.019,66
2	\$ 113,30	\$ 226,59	\$ 906,36
3	\$ 113,30	\$ 339,89	\$ 793,07
4	\$ 113,30	\$ 453,18	\$ 679,77
5	\$ 113,30	\$ 566,48	\$ 566,48
6	\$ 113,30	\$ 679,77	\$ 453,18
7	\$ 113,30	\$ 793,07	\$ 339,89
8	\$ 113,30	\$ 906,36	\$ 226,59
9	\$ 113,30	\$ 1.019,66	\$ 113,30
10	\$ 113,30	\$ 1.132,95	\$ 0,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 78 Depreciación Equipos de computación

Años	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor libros
0	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.262,00
1	\$ 420,67	\$ 420,67	\$ 841,33
2	\$ 420,67	\$ 841,33	\$ 420,67
3	\$ 420,67	\$ 1.262,00	\$ 0,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.03.06 Estado de Situación Inicial

Es un informe ordenado donde se encuentran los Activos, Pasivos y Patrimonio al iniciar el ciclo contable de una empresa.

Tabla 79 Estado de Situación Inicial

Farmacia "J"			
Estado de Situación Inicial			
2017			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activos corrientes		Pasivos corrientes	
Caja	\$ 100,00		
Bancos	\$ 11.192,33	Subtotal pasivos corrientes	0
Mercadería	\$ 720,00		
Subtotal activos corrientes	\$ 12.012,33		
Activos fijos		Pasivos a largo plazo	
Muebles y enseres	\$ 1.345,22	Préstamo bancario	\$ 15.000,00
Equipo de computación	\$ 1.262,00	Subtotal pasivos a largo plazo	\$ 15.000,00
Subtotal activos fijos	\$ 2.607,22	TOTAL PASIVOS	\$ 15.000,00
Activos diferidos		PATRIMONIO	
Gastos de constitución	\$ 208,00	Capital social	\$ 0,00
Permisos	142,7		
Subtotal activos diferidos	\$ 350,70		
Otros activos		TOTAL PATRIMONIO	\$ 0,00
Suministros de oficina	\$ 29,75		
Subtotal Otros activos	\$ 29,75		
TOTAL ACTIVOS	\$ 15.000,00	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 15.000,00

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

5.03.07 Estado de Resultados Projectado

Es el balance en el cual se demuestra la utilidad o la pérdida contable en una empresa en un determinado periodo y que se encuentra proyectado a 5 años.

Tabla 80 Estado de Resultados Projectado

FARMACIA J	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIA				
	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	\$ 45.389,52	\$ 47.704,39	\$ 50.137,31	\$ 52.694,31	\$ 55.381,72
(-)Costo de ventas	\$ 8.640,00	\$ 8.898,51	\$ 9.164,75	\$ 9.438,96	\$ 9.721,38
Utilidad bruta en ventas	\$ 36.749,52	\$ 38.805,88	\$ 40.972,56	\$ 43.255,35	\$ 45.660,34
(-)Gastos de ventas	\$ 23.441,28	\$ 24.142,69	\$ 24.865,38	\$ 25.609,00	\$ 26.375,22
-Sueldos y salarios	\$ 16.052,28	\$ 16.532,61	\$ 17.027,61	\$ 17.536,72	\$ 18.061,42
- Gastos de promoción y publicidad	\$ 7.389,00	\$ 7.610,08	\$ 7.837,77	\$ 8.072,28	\$ 8.313,80
Utilidad neta en ventas	\$ 13.308,24	\$ 14.663,19	\$ 16.107,18	\$ 17.646,35	\$ 19.285,12
(-)Gastos administrativos	\$ 9.498,51	\$ 9.594,94	\$ 9.694,26	\$ 9.375,87	\$ 9.481,22
- Honorarios Bioquímico Farmacéutico	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
- Dep. Muebles y Enseres	\$ 113,30	\$ 113,30	\$ 113,30	\$ 113,30	\$ 113,30
- Dep. Equipo de Computación	\$ 420,67	\$ 420,67	\$ 420,67	\$ 0,00	\$ 0,00
- Gastos amortización	\$ 41,60	\$ 41,60	\$ 41,60	\$ 41,60	\$ 41,60
- Permisos de funcionamiento	\$ 142,70	\$ 146,97	\$ 151,37	\$ 155,90	\$ 160,56
- Servicios básicos, teléfono e internet	\$ 853,44	\$ 878,97	\$ 905,27	\$ 932,36	\$ 960,26
- Arriendo	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00
- Suministros de oficina	\$ 375,00	\$ 386,22	\$ 397,78	\$ 409,68	\$ 421,93
- Útiles de aseo	\$ 1.441,80	\$ 1.484,94	\$ 1.529,37	\$ 1.575,13	\$ 1.622,25
- Servicio de cobro con tarjeta	\$ 350,00	\$ 360,47	\$ 371,26	\$ 382,37	\$ 393,81
- Gasto uniformes	\$ 60,00	\$ 61,80	\$ 63,64	\$ 65,55	\$ 67,51
Utilidad operacional	\$ 3.809,73	\$ 5.068,25	\$ 6.412,92	\$ 8.270,48	\$ 9.803,90
(-)Gastos financieros	\$ 1.880,83	\$ 1.140,83	\$ 400,84	\$ 0,00	\$ 0,00
Utilidad antes de impuestos	\$ 1.928,90	\$ 3.927,42	\$ 6.012,08	\$ 8.270,48	\$ 9.803,90
(-) 15% Trabajadores	\$ 289,34	\$ 589,11	\$ 901,81	\$ 1.240,57	\$ 1.470,58
Utilidad de impuestos	\$ 1.639,57	\$ 3.338,31	\$ 5.110,27	\$ 7.029,91	\$ 8.333,31
(-)% de Impuestos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Utilidad final	\$ 1.639,57	\$ 3.338,31	\$ 5.110,27	\$ 7.029,91	\$ 8.333,31
(-)10% Reserva legal	\$ 163,96	\$ 333,83	\$ 511,03	\$ 702,99	\$ 833,33

Utilidad de dividendos	\$ 1.475,61	\$ 3.004,48	\$ 4.599,24	\$ 6.326,92	\$ 7.499,98
------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

El ingreso anual del 2017 es de \$ 45.389,52 con una utilidad de \$ 1.416,84, para los siguientes años el ingreso se proyecta con la suma de la inflación de 3,9% y la tasa de crecimiento poblacional de 1,5%. Aplicando la fórmula de proyección $C_{2018} = \$ 45.389,52(1+0,051)^1$.

Para proyectar los gastos se utilizó la tasa de inflación y para el sueldo y salarios se aplicó el porcentaje de crecimiento de sueldo.

5.03.08 Flujo Caja

Es un informe el cual se detalla los ingresos y egresos de flujo de dinero en un tiempo de terminado de una empresa

Tabla 81 Flujo de Caja

Utilidad final		\$ 1.639,57	\$ 3.338,31	\$ 5.110,27	\$ 7.029,91	\$ 8.333,31
Depreciaciones		\$ 553,97	\$ 553,97	\$ 553,97	\$ 113,30	\$ 113,30
Amortizaciones		\$ 41,60	\$ 41,60	\$ 41,60	\$ 41,60	\$ 41,60
Gastos financieros		\$ 1.880,83	\$ 1.140,83	\$ 400,84	\$ 0,00	\$ 0,00
Flujo operacional		\$ 4.115,97	\$ 5.074,71	\$ 6.106,68	\$ 7.184,81	\$ 8.488,21
Inversiones						
Capital de trabajo	\$ 12.012,33					
Activos fijos Diferidos y otros activos	\$ 2.987,67					
Flujo neto	\$ 15.000,00	\$ 4.115,97	\$ 5.074,71	\$ 6.106,68	\$ 7.184,81	\$ 8.488,21

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Como se puede observar los flujos de caja de cada año son líquidos, es decir, que la farmacia cuenta con liquidez, por ende puede hacer frente a las obligaciones financieras

5.04 EVALUACION

5.04.01 Tasa de descuento

Es la tasa de oportunidad en el mercado el cual está compuesto de la suma de la tasa activa en el sector empresarial que es del 11,02% y la tasa pasiva emitida por el Banco Central del Ecuador.

Tabla 82 TMAR o Tasa de Descuento

CONCEPTO	PORCENTAJE
Tasa Activa	11,02%
(+) Tasa Pasiva	3,47%
TMAR	14,49%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: BCE

Se cuenta con una tasa de descuento de 14,49% la cual nos servirá para calcular los indicadores económicos a continuación, esta tasa puede variar con el tiempo.

5.04.02 VAN

Es el Valor actual neto o valor presente neto donde se expresa la inversión de la empresa y los flujos netos o la utilidad final de cada año utilizando la tasa de descuento. Demostrando la rentabilidad de un proyecto.

Tabla 83 Valor Actual Neto

Período	Flujos netos	VAN
0	\$ 15.000,00	-\$ 15.000,00
1	\$ 4.115,97	\$ 3.588,78
2	\$ 5.074,71	\$ 3.857,98
3	\$ 6.106,68	\$ 4.047,89
4	\$ 7.184,81	\$ 4.152,53
5	\$ 8.488,21	\$ 4.277,48
VAN		\$ 4.924,66

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Se toma en cuenta cada uno de los flujos netos por la tasa de descuento, realizando este cálculo, se genera un VAN de \$ 4.924,66, lo que significa que es mayor que 0, por lo que se percibirá beneficios del presente proyecto, y es rentable es decir, si es conveniente realizar el presente proyecto debido a que la inversión del proyecto rindió un 11% a comparación de la inversión.

5.04.03 TIR

Es la tasa interna de retorno que determina la eficiencia de una inversión, es decir que porcentaje de retorno anualmente se obtiene.

Tabla 84 Tasa Interna de Retorno

Período	Flujos netos	VAN	TIR
0	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	-\$ 15.000,00
1	\$ 4.115,97	\$ 3.595,05	\$ 3.263,77
2	\$ 5.074,71	\$ 4.432,45	\$ 3.653,21
3	\$ 6.106,68	\$ 5.333,81	\$ 3.991,02
4	\$ 7.184,81	\$ 6.275,49	\$ 4.262,94
5	\$ 8.488,21	\$ 7.413,93	\$ 4.572,21
		VAN	\$ 4.743,16
		TIR	10,15%

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

El resultado de la TIR es de 10,15% por ende el negocio es rentable y se lo puede realizar



5.04.04 PRI

Es el periodo de recuperación de la inversión, se calcula en que tiempo se recuperara la inversión inicial, determinando la liquidez del proyecto.

Caculo:

Año:

$$\text{Año 1} = -\$15.000 + \$4.115,97 = -\$10.884,03$$

$$\text{Año 2} = -\$10.884,03 + \$5.074,71 = -\$5,809.32$$

$$\text{Año 3} = -\$5,809.32 + \$6.106,68 = -\$297,36$$

Meses:

$$\frac{\$5,809,32}{\$6.106,68} = 0,951305783$$

$$0,951305783 * 12 = 11.4156694$$

Días:

$$11.4156694 - 11 = 0,4156694$$

$$0,4156694 * 30 = 12.47008194$$

Tabla 85 Período de Recuperación de la Inversión

AÑOS	3
MESES	11
DIAS	12

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

La inversión inicial es de \$ 15.000 la cual se recuperara en 3 años, 11 meses y 12 días

5.04.05 RBC

La relación costo / beneficio demuestra la rentabilidad del proyecto donde se divide la suma de los flujos netos del van o los beneficios del VAN para el costo inicial es decir la inversión.

Tabla 86 Relación Costo / Beneficio

Beneficios	\$ 20.032,26
Costos	\$ 15.000,00
Relación B/C	1,34

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

El presente resultado nos refleja que el proyecto es conveniente ya que la relación costo beneficio es de 1,34 y es mayor a 1. Por lo que es beneficioso invertir en el proyecto de la creación de la Farmacia "J".

5.04.06 Punto de equilibrio

Tiene como fin equilibrar los costos y gastos de una empresa, obteniendo la producción más mínima al igual que los ingresos.

Tabla 87 Costos

Total Costos Fijos	\$ 11.195,04
Total Costos Variables	\$ 24.161,32

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Tabla 88 Punto de equilibrio

Ingresos (Y)	\$ 45.389,52	
Cantidades (Q)	360	
Precio de venta unitario (Pvu)	PVU= Ventas / Tiempo	\$ 126,08
Costo variable unitario (Cvu)	CVU= Costos Variables/ Tiempo	\$ 67,11
Costos fijos (CF)	\$ 11.195,04	
Costos variables (CV)	\$ 24.161,32	

Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

Punto de Equilibrio en días

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio Variable Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$



$$PE = \frac{\$ 11.195,04}{\$ 126,08 - \$67,11}$$

$$PE = 189,84$$

Se logran un punto de equilibrio a los 189 días

Punto de Equilibrio Monetario

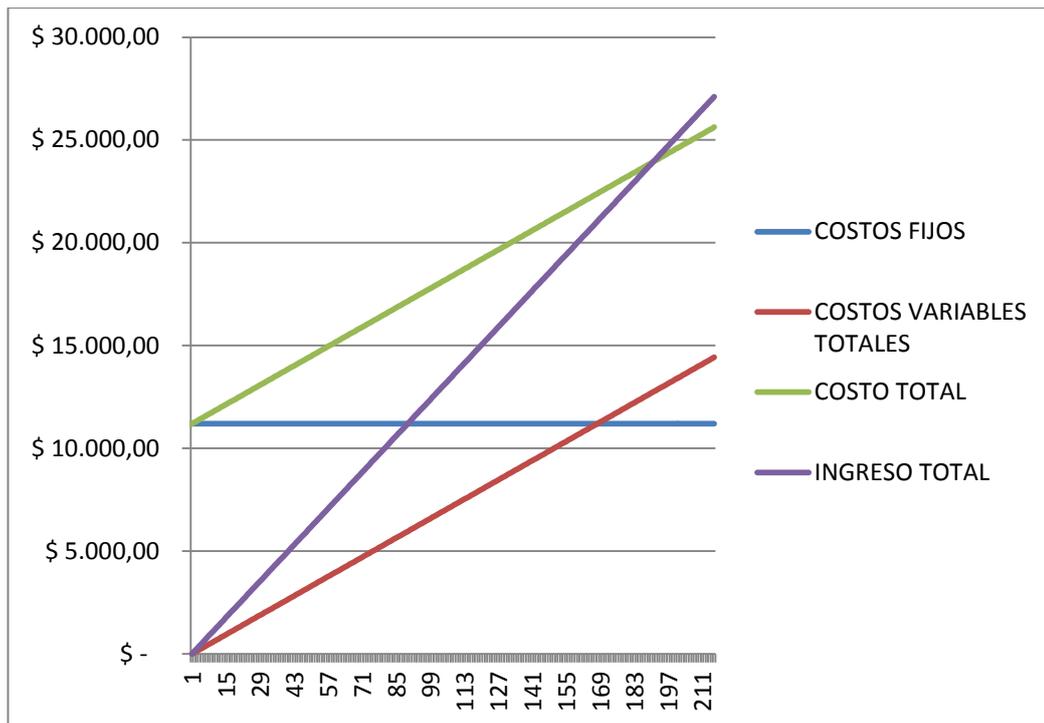
$$PEM = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio Variable Unitario}}}$$

$$PEM = \frac{\$11.195,04}{1 - \frac{\$67,11}{\$ 126,08}}$$

$$PEM = \$ 23.935,91$$

El punto de equilibrio monetario de costos tanto como de gastos es de \$23.935,91

Grafico 14 Punto de Equilibrio



Elaborado por: Josselyn Aguayo

Fuente: Investigación Propia

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.01 Impacto Ambiental

Con la creación de la Farmacia “J” el impacto al plante o al medio ambiente es directo debido a la publicidad que se realizara por medio de volantes o con la realización de un tríptico de descuentos, debido a que las personas no cuentan una cultura de cuidado de ambiental, se deberá implementar tachos de basura de diferente color para fomentar el reciclaje en la farmacia y así no contaminar el alrededor.

Es importante también recalcar que la contaminación ambiental también se da por un inadecuado manejo de desecho de medicamentos ya sean caducados o porque ya no son utilizados en los hogares. Por lo que se colocaran afiches de cómo se debe desechar los medicamentos en los hogares.

El sector farmacéutico es una de las industrias más ligadas a la conservación del medio ambiente ya que éstas se rigen a la normas y directrices de control por parte de las entidades de reguladoras sanitarias.

6.02 Impacto Económico

Al crear la farmacia “J” en el sector se generara plazas de empleo para los habitantes; también influye en el desarrollo de mercado del barrio de Carcelén Bajo que está en crecimiento, brindando al acceso a la salud y disminuyendo la pobreza.

6.03 Impacto Productivo

La implementación de la Farmacia “J” permitirá que las familias del sector tengan acceso a la salud, con una atención de calidad y personal calificado, con una variedad de productos para cada una de las necesidades de los usuarios, a precios accesibles. Con el fin de cubrir las necesidades y expectativas de las personas del sector.

6.04 Impacto Social

La creación de la farmacia “J” tiene un gran impacto social ya que aportara al desarrollo del sector; al contar con una farmacia que cumpla sus expectativas generara bienestar para las familias.

CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 Conclusiones

Al brindar un atención de calidad a la población del sector de Carcelén Bajo, con personal calificado, y con todos los beneficios que prestara la farmacia “J”, se lograra posicionar en el mercado a la farmacia a mediano plazo ya que, parte de la demanda insatisfecha es porque las farmacias existentes no cubre sus necesidades ni expectativas.

Al realizar el estudio del presente proyecto se pudo evidenciar que en el sector de Carcelén Bajo no cuenta con las farmacias necesarias para cubrir a la población, o las farmacias existentes no cumplen su necesidades o expectativas, por lo que las personas deben trasladarse a barrios aledaños, creando así un porcentaje alto de demanda insatisfecha con la creación de la farmacia “J” se busca cubrir el

30% de esta demanda insatisfecha, captando clientes con las ventajas y beneficios que poseerá la farmacia, cumpliendo los requerimientos de los clientes.

La población del sector tiene un nivel socio-económico estable por lo que se toma en cuenta para que los productos se ajusten a las necesidades de los clientes. Con la encuesta aplicada a las familias del sector, la creación de una farmacia tiene una gran aceptación.

El presente proyecto es favorable como nos señalan los distintos indicadores financieros, a pesar que los indicadores económicos de los últimos años han sido negativos. Si es posible la creación de una farmacia.

7.02 Recomendaciones

Regirse a las leyes y normas establecidas por los entes reguladores y cumplir con todos los permisos legales para que las farmacias no tengan ningún inconveniente

Realizar planificaciones estrategias a corto, mediano y largo plazo para la fidelización de clientes y crear el posicionamiento de la farmacia en el mercado.

Verificar y analizar las necesidades y expectativas de los clientes, ya que ellos son la razón de ser de la farmacia, no solo cumplir con dispensar o expender los

productos, si no también contar con una atención de calidad donde los clientes se sientan a gusto y seguros de lo que brindamos.

Aplicar técnicas de ventas ya que es fundamental como saber abordar un cualquier tipo de cliente que se nos presente y para la proyección de ventas.

Realizar un proyecto de beneficio mutuo tanto compara las farmacias, como para los habitantes y el medio ambiente; donde se diseñe un programa y un objeto para el manejo de desecho de medicamentos en los hogares.

7.03 REFERENCIAS

- BCE. (2016). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos>
- BCE. (2016). *Contenido.bce.fin.ec*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Cahuate, L. (2014). de CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL SECTOR DEL CONDADO BARRIO PONCEANO, DMQ 2014-2015. Quito, Pichincha, Ecuador: ITSCO.
- Erazo, J. (2014). Estudio de Factibilidad para la creación de una Farmacia Independiente en la Urbanización Sierra Hermosa. Quito, Pichincha, Ecuador: ITSCO.
- INEC. (2010). *Ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- MSP. (30 de Octubre de 2008). *Salud.gob.ec*. Recuperado el Diciembre de 2017, de <http://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/09/Reglamento-a-la-Ley-Org%C3%A1nica-de-Salud.pdf>
- MSP. (2012). *Controlsanitario.gob.ec*. Recuperado el Diciembre de 2016, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/ESTABLECIMIENTOS-FARMACEUTICOS.pdf>
- Rodrigo, A., & Edwin, A. (2012). *La Investigación Científica*. Quito: Efecto Gráfico.