



TECNOLOGICO SUPERIOR
“CORDILLERA”

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN BOTIQUIN EN
EL BARRIO LA “DOLOROSA DE PRIORATO” PROVINCIA DE IMBABURA

PERIODO 2016

Proyecto de Incubadora Empresarial previo a la obtención del título de tecnólogo en
administración de boticas y farmacias

Autora: Juiña Tupiza Jessica Paulina

Tutor: Eco. Jessica Erazo

Quito, Diciembre 2016

DECLARATORIA

Yo, JESSICA PAULINA JUIÑA TUPIZA portadora de la C.I. 172558382-5, declaro que el proyecto es absolutamente original, auténtico, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Jessica Paulina Juiña Tupiza

C.I.: 172558382-5

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Juiña Tupiza Jessica Paulina portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 172558382-5 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: “La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN BOTIQUIN EN EL BARRIO LA “DOLOROSA DE PRIORATO” PROVINCIA DE IMBABURA PERIODO 2016” facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA _____

NOMBRE _____

CEDULA _____

Quito, a los 19 días del mes de Enero del 2016

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a Dios, por darme salud y la oportunidad de haber llegado hasta aquí ,a mi familia que han estado ahí constantemente apoyándome económicamente para lograr terminar con mis estudios y a la vez inculcándome valores y Agradecer a mis maestros en especial a la Economista Jessica Erazo que ha sido una pieza fundamental en este largo camino mis mayores agradecimientos a los diferentes establecimientos que me permitieron realizar mis practicas Pre profesionales por el aporte profesional y humano en el transcurso de este proyecto.

Gracias al Instituto y todo el personal, por las enseñanzas brindadas a lo largo de mi carrera.

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida

A mis padres por su apoyo incondicional

A los profesores por las enseñanzas brindadas

INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACION DE TUTOR Y LECTOR	ii
DECLARACION DE AUTORIA DEL ESTUDIANTE.....	ii
DECLARACION DE CESION DE DERECHOS A LA INSTITUCION	iiiv
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARATORIA	v
INDICE GENERAL.....	vi
INDICE DE TABLAS	vii
INDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN EJECUTIVO.....	ix
ABSTRACT.....	x
CAPITULO 1.....	1
1.01 Justificación	1
ANTECEDENTES	3
1.02 Antecedentes	3
CAPÍTULO II.....	4
2.1 MACRO ENTORNO.....	4
2.1.1 Factor económico	4
2.1.2 Factor social.	14
2.1.3 Factor Tecnológico	22
2.1.4 Factor legal.....	24
2.2 ENTORNO LOCAL	28
2.3 ANALISIS INTERNO	33
2.3.1 Propuesta estratégica.	33
2.3.1.1 Misión Visión.....	33
2.3.1.3 Objetivos	33
2.3.1.3.1 Objetivo General.....	34
2.3.1.3.2 Objetivos Específicos.....	34
2.3.1.4 VALORES.....	34
ANALISIS FODA	44

MATRIZ MEFI.....	46
CAPITULO III.....	51
ESTUDIO DE MERCADO	51
3.1 ANALISIS DEL CONSUMIDOR.....	51
3.1.1 Determinación de la población y muestra.....	51
3.1.2 Técnicas de obtención de información.....	52
3.1.3 Análisis de la Información.....	53
3.2 OFERTA.....	63
3.2.1 Oferta histórica.....	63
3.2.2 Oferta Actual.....	64
3.2.3 Oferta proyectada.....	64
3.4 DEMANDA	65
3.1 Demanda histórica.....	65
3.2 Demanda actual.....	66
3.3 Demanda proyectada.....	66
3.5 BALANCE OFERTA-DEMANDA	67
3.5.1 Balance Actual.....	67
CAPITULO IV.....	68
CAPITULO 4: ESTUDIO TÉCNICO	68
4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	68
4.1.1 Capacidad instalada.....	68
4.1.2 Capacidad óptima	70
Tabla Nº 28 Capacidad Optima.....	70
4.2 LOCALIZACIÓN.....	74
4.2.1 Macro Localización.....	74
4.2.2 Micro –localización	75
4.3 INGENIERÍA DEL PRODUCTO	77
4.3.1 Definición del Bien y Servicios	77
4.3.2 Distribución de planta.....	78
4.3.4 Maquinaria y equipos	82
CAPITULO V.....	86

ESTUDIO FINANCIERO	86
5.1 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	86
5.2 COSTOS	87
5.2.1 Costo Directo.....	87
5.2.2 Costos Indirectos.....	87
5.2.3 Gastos Administrativos	88
5.2.4 Gasto de Ventas	89
5.2.5 Gastos Financieros	90
5.2.6 Costos Fijos y Variables	92
5.2 INVERSIONES	93
5.2.1 Inversión Fija	93
5.2.1.1 Activos Fijos.....	93
5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos)	94
5.2.4 Amortización de Financiamiento	97
5.2.5 Depreciaciones.....	97
5.2.6 Estado de Situación Inicial	98
5.2.7 Estado de Resultados Proyectado.....	99
5.2.8 Flujo Caja.....	100
5.3 EVALUACION	101
5.3.1 Tasa de descuento	101
5.3.5 PRI	103
5.3.6 RBC.....	104
CAPÍTULO VI.....	108
ANALISIS DE IMPACTOS	108
6.1 Impacto Ambiental.....	108
6.2 Impacto Económico	108
6.4 Impacto Social	109
CAPITULO VII	110
7.1 Conclusiones	110
7.2 Recomendaciones	111
ANEXOS	112

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 PIB	4
TABLA N° 2 PIB DE SALUD.....	6
TABLA N° 3 INFLACIÓN	8
TABLA N° 4 TASA DE INTERÉS ACTIVA	10
TABLA N° 5 TASA DE INTERÉS PASIVA.....	12
FIGURA N° 5 TABLA N° 6 TASA DE INTERÉS PASIVA	13
TABLA N° 7 TASA DE DESEMPLEO	14
TABLA N° 8 PEA.....	16
TABLA N° 9 POBREZA	18
TABLA N° 10 IPC	20
TABLA N° 11 SISTEMAS TECNOLÓGICOS.....	23
TABLA N° 12 LISTA DE DISTRIBUIDORES FARMACÉUTICOS.....	29
TABLA N° 14 MATRIZ MEFI.....	46
TABLA N° 15 MATRIZ MEFE	48
TABLA N° 16 MATRIZ MAFE	49
TABLA N° 17 ENCUESTA PREGUNTA 1	53
TABLA N° 18: ENCUESTA PREGUNTA 2	54
TABLA N° 19: ENCUESTA PREGUNTA 3	55
TABLA N° 20: ENCUESTA PREGUNTA 4	56
TABLA N° 21: ENCUESTA PREGUNTA 5	57
TABLA N° 22: ENCUESTA PREGUNTA 6	58
TABLA N° 23: ENCUESTA PREGUNTA 7	59
TABLA N° 24 ENCUESTA PREGUNTA 8	60
TABLA N° 25: ENCUESTA PREGUNTA 9	61
TABLA N° 26: ENCUESTA PREGUNTA 10	62
TABLA N° 27: PIB	63
TABLA N° 28: OFERTA HISTÓRICA.....	63
TABLA N° 29: OFERTA HISTÓRICA.....	64
TABLA N° 30: OFERTA PROYECTADA	64
TABLA N° 31 DEMANDA.....	65
TABLA N° 32 DEMANDA HISTÓRICA	65
TABLA N° 33 DEMANDA ACTUAL.....	66

TABLA N° 34 DEMANDA PROYECTADA	66
TABLA N° 35 BALANCE ACTUAL	67
TABLA N° 36 CAPACIDAD OPTIMA.....	70
TABLA N° 37 SUELDO PERSONAL	71
TABLA N° 38 PROYECCIONES	72
TABLA N° 39 LOCALIZACIÓN OPTIMA	76
TABLA N° 40 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	82
TABLA N° 41 EQUIPOS DE OFICINA	82
TABLA N° 42 MUEBLES Y ENSERES.....	83
TABLA N° 43 EQUIPO DE SEGURIDAD.....	83
TABLA N° 44 VENTAS ANUALES	86
TABLA N° 45 COSTOS DIRECTOS.....	87
TABLA N° 46 COSTOS INDIRECTOS	88
TABLA N° 47 GASTOS ADMINISTRATIVOS	89
TABLA N° 48 GASTOS DE VENTAS.....	89
TABLA N° 49 GASTOS FINANCIEROS.....	90
TABLA N° 50 AMORTIZACIÓN.....	91
TABLA N° 51 COSTOS FIJOS.....	92
TABLA N° 52 COSTOS VARIABLES.....	93
TABLA N° 53 ACTIVOS FIJOS	94
TABLA N° 54 ACTIVOS NOMINALES.....	95
TABLA N° 55 CAPITAL DE TRABAJO	95
TABLA N° 56	96
TABLA N° 57 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	96
TABLA N° 58 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO	97
TABLA N° 59 DEPRECIACIONES.....	98
TABLA N° 60 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	98
TABLA N° 61 ESTADO DE RESULTADOS.....	100
TABLA N° 62 FLUJO DE CAJA	101
TABLA N° 63 TASA DE DESCUENTO	101
TABLA N° 64 VAN.....	102
TABLA N° 65 TIR.....	103
TABLA N° 66 PRI	104
TABLA N° 67 RAZÓN BENEFICIO COSTO	104
TABLA N° 68 PUNTO DE EQUILIBRIO	105

INDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 2 PIB DE SALUD.....	7
FIGURA N° 3 INFLACION	9
FIGURA N° 4 TASA DE INTERÉS ACTIVA	11
FIGURA N° 5 DESEMPLEO	15
FIGURA N° 7 POBREZA	19
FIGURA N° 8 IPC	21
FIGURA N° 10 GESTION OPERATIVA	37
FIGURA N° 12 DISPENSACION Y ALMACENAMIENTO.....	39
FIGURA N° 13 ATENCIÓN AL CLIENTE	40
FIGURA N° 14 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 1	53
FIGURA N° 15 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 2	54
FIGURA N° 16 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 3	55
FIGURA N° 17 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 4	56
FIGURA N° 18 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 5	57
FIGURA N° 19 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 6	58
FIGURA N° 20 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 7	59
FIGURA N° 21 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 8	60
FIGURA N° 22 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 9	61
FIGURA N° 23 PORCENTAJES DE LA PREGUNTA 10	62
FIGURA N° 24 MICRO LOCALIZACIÓN DE LA PARROQUIA LA DOLOROSA DE PRIORATO	74
FIGURA N° 25 MICRO LOCALIZACIÓN DE LA PARROQUIA LA DOLOROSA DE PRIORATO	75
FIGURA N° 26 LOCALIZACIÓN OPTIMA.....	76
FIGURA N° 27 PLANOS DEL BOTIQUÍN	79
FIGURA N° 28 FLUJOGRAMA PRODUCTO	81

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad con el nombre Creación de un botiquín dedicada a la venta de productos farmacéuticos ubicada en la, Parroquia La Dolorosa de Priorato Provincia de Imbabura. El proyecto se lo ha planteado, de acuerdo a las condiciones técnicas y necesidades de los productos a ofertar. Para lo cual se desarrolla un diagnóstico situacional, identificando aspectos geográficos, demográficos, sociales y económicos, conceptualizando los aspectos básicos que abordan el tema, permitiendo formar un criterio fundamentado del proyecto. En el estudio de mercado se demuestra la existencia de una demanda potencial a satisfacer, la misma que es favorable para la implementación del proyecto, debido a que Ibarra es la provincia que cuenta con menos farmacias en el país, ingresando en forma positiva al mercado: social, económico, empresarial, comercial y ambiental del proyecto productivo son de nivel alto positivo, concluyendo que es factible su implementación.

ABSTRACT

This feasibility study with the name creating a kit dedicated to the sale of pharmaceutical products located in the Parish La Dolorosa Priory Province of Imbabura. The Project has raised, according to the technical conditions and requirements of products to offer. For which a situational analysis is developed, identifying geographic, demographic, social and economic aspects, conceptualizing the basics that address the issue, allowing form a project based approach. In the market study demonstrates the existence of a potential demand to be satisfied, it is favorable for the implementation of the project, because Ibarra is the province that has fewer pharmacies in the country, entering positive way to market: social, economic, business, commercial and environmental aspects of productive project are positive high level, concluding that its implementation is feasible.

CAPITULO I

1.01 Justificación

La parroquia de Priorato ubicada en la provincia de Imbabura ha ido creciendo de manera notable tanto en tamaño como en número de personas, la construcción de viviendas entre otros aspectos han logrado que este sector alejado de la ciudad se convierta en una de las áreas más habitadas y transitadas por lo tanto se ha ido fortaleciendo la actividad económica y comercial, existen algunos negocios familiares y de servicio convirtiendo a la parroquia en un lugar de comercio.

El presente proyecto se elaboró en base a una investigación y se enfoca en satisfacer las necesidades de los habitantes de la parroquia de Priorato que no se encuentran atendidos de manera apropiada en el área de Salud, también busca el bienestar de las familias dotando de medicina necesaria, para lo cual se realiza un diagnóstico situacional, identificando diferentes aspectos tales como geográficos, demográficos, sociales y económicos, permitiendo formar un criterio claro del proyecto.

Con este proyecto se ha determinado que una de las problemáticas mayores que tiene esta parroquia es la de no contar con ningún establecimiento farmacéutico donde ellos puedan adquirir los medicamentos que necesitan para tratar sus enfermedades lo que los obliga a trasladarse a la ciudad para adquirir el mencionado producto.

Por tales razones Priorato se convierte en un mercado muy atractivo para la creación de un botiquín que ofrezca a las personas variedad de medicamentos de calidad una infraestructura adecuada, buena atención, promociones y precios competitivos que compensará los requerimientos de una demanda que cada día se vuelve más exigente.

ANTECEDENTES

1.02 Antecedentes

Palacios.(2011) Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en el barrio Pimampiro , ciudad de Ibarra. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

El diagnóstico situacional elaborado en la parroquia Pimampiro de la ciudad de Ibarra, permitió caracterizar a la zona donde estará situada la Farmacia y del área de influencia del Proyecto formulado. Se logró determinar que en Pimampiro, provincia de Imbabura, tienen la necesidad de que una farmacia que se implemente.

- El desarrollo del estudio de mercado permitió demostrar la existencia de una demanda potencial insatisfecha, que fácilmente puede ser captada por la creación de una farmacia. Esta parte del estudio realizado les proporcionó valiosa información relacionada a la demanda, oferta, precios y formas de comercialización de los productos farmacéuticos para la satisfacción de los posibles clientes.
- En el estudio financiero y económico se pudo establecer que el proyecto es factible. La inversión inicial se recuperó en cuatro años y seis días;. Se obtuvo un valor actual neto positivo de \$ 50.657,77; costo beneficio se ubica en \$ 3,80 es decir que por cada dólar vendido se tiene una ganancia de 2.80 lo que garantiza la ejecución del proyecto para la creación de la Farmacia.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1 MACRO ENTORNO

2.1.1 Factor económico

PIB

Según el BCE (Banco Central del Ecuador) nos dice que:

Es una medida macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país (o una región) durante un período determinado de tiempo (normalmente un año).

Tabla 1

PIB

AÑOS	PIB	% de Variación
2012	\$ 87.924.544	7,79%
2013	\$ 94.776.170	6,47%
2014	\$ 100.917.372	-0,045%
2015	\$ 100.871.770	-11,88%
2016	\$ 88.886.981	

FUENTE: BCE

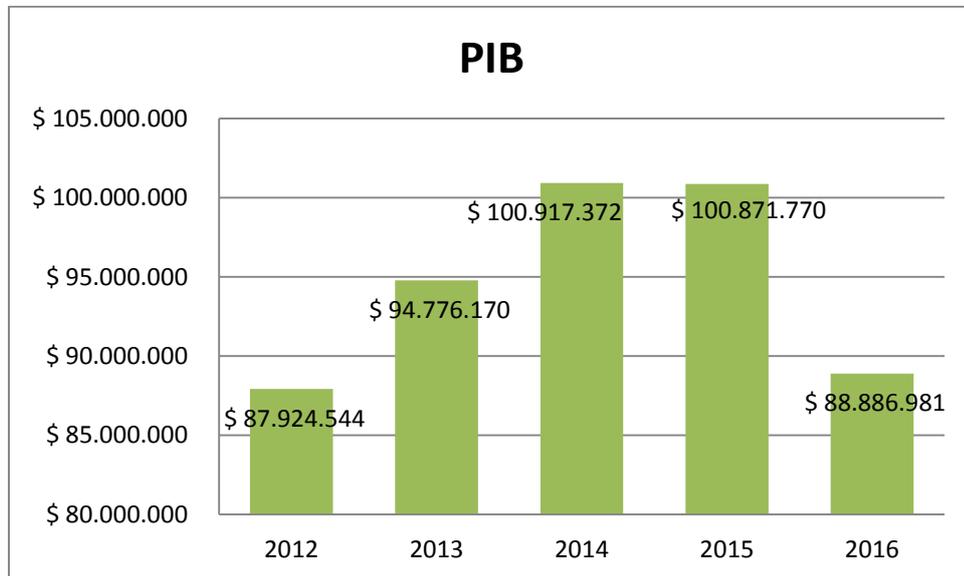


FIGURA 1 PIB
FUENTE: BCE

ANALISIS

La tasa de crecimiento del PIB es el aumento de la cantidad de bienes y servicios finales producidos en el país, en el año 2016 ha disminuido a \$88.886.981 con respecto al año 2015 siendo la principal causa la caída del petróleo, por lo tanto es una **Amenaza**.

PIB DE SALUD

Según el Banco Mundial

El gasto total en salud es la suma del gasto público y privado en salud.

Abarca la prestación de servicios de salud, las actividades de nutrición, pero no incluye el suministro de agua y servicios sanitarios.

TABLA 2

PIB de Salud

AÑOS	PIB	% de Variación
2010	\$ 5.750.070,00	4,27
2011	\$ 5.995.846,00	15,80
2012	\$ 6.943.301,00	8,80
2013	\$ 7.554.775,00	6,36
2014	\$ 8.035.608,00	4,18
2015	\$ 8.371.665,00	

FUENTE: BCE

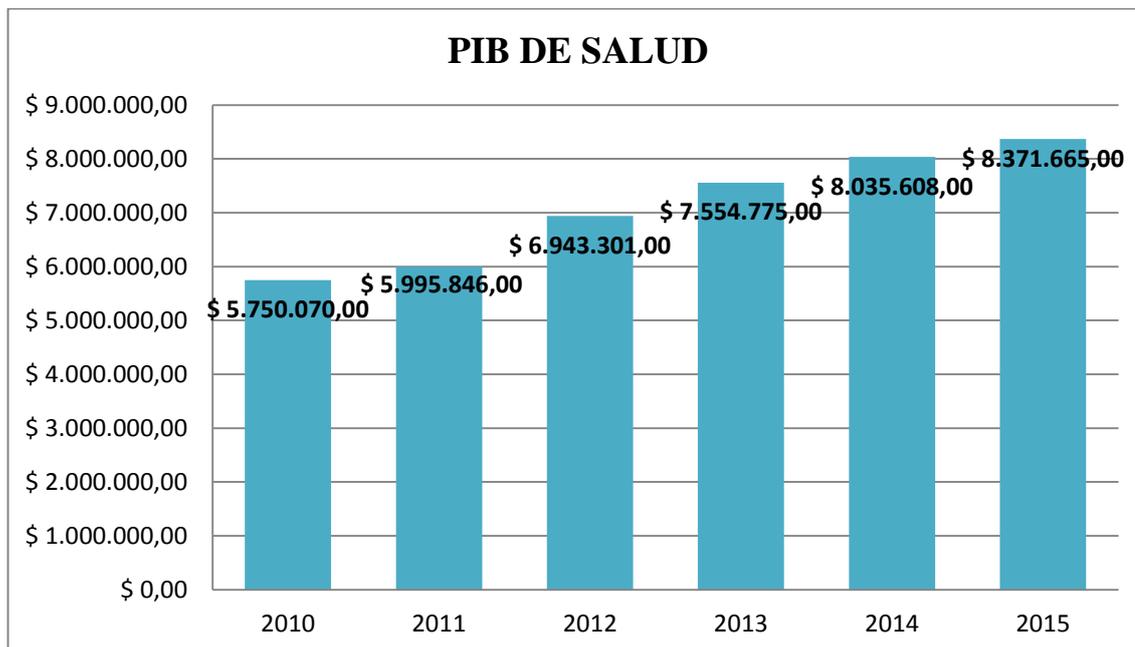


FIGURA 2 PIB DE SALUD

FUENTE: BCE

ANALISIS

La tasa de crecimiento del PIB de salud cada año va aumentando lo que genera una oportunidad ya que abarca la prestación de servicios de salud (preventivos y curativos), las actividades de planificación familiar, las actividades de nutrición y la asistencia de emergencia designadas para la salud.

Inflación

Según el BCE (Banco Central del Ecuador) nos dice que “La Inflación es el incremento de los precios (bienes y servicios) de una economía”.

Tabla 3

Inflación

AÑOS	INFLACION
2011	4,50%
2012	5,10%
2013	2,70%
2014	3,60%
2015	4,00%

FUENTE: BCE

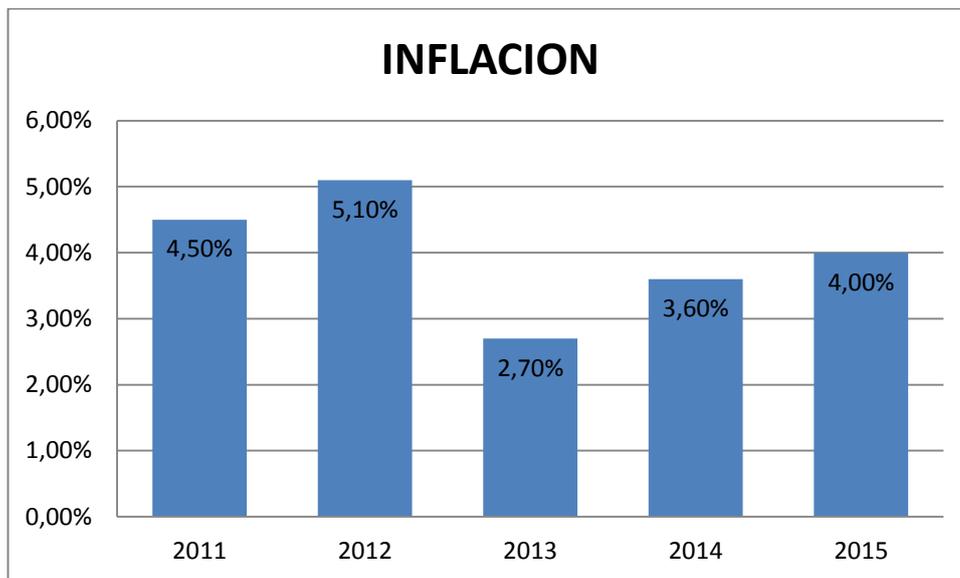


FIGURA 3 INFLACION
FUENTE: BCE

ANALISIS

La inflación del año 2014 fue de 3,60 % en comparación a la inflación del año 2015 que aumento a 4%, siendo la causa la baja de precio del petróleo ,porque es la principal fuente de exportación del Ecuador, para el Botiquín sería una **amenaza** ya que los precios se elevaran de manera constante

Tasa de interés activa

Según el BCE nos dice que “Es la tasa de interés que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Es decir, la que cobra el banco por el dinero que presta”.

Tabla 4

Tasa de interés activa

AÑOS	Tasa de Interés Activa
2012	9,00%
2013	8,69%
2014	8,07%
2015	8,32%
2016	8,88%

ELABORADO POR: BCE

FUENTE: BCE

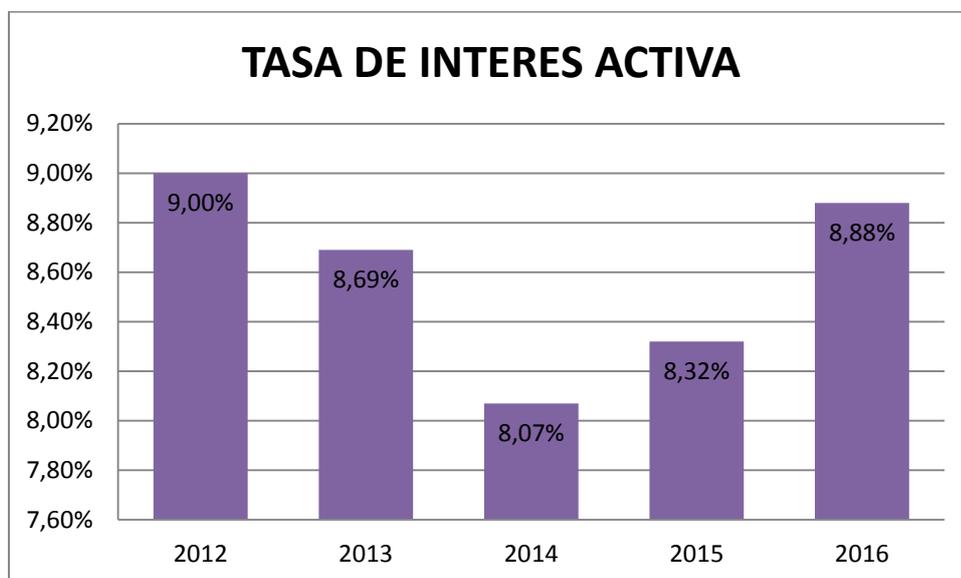


FIGURA 4 Tasa de interés activa

FUENTE: BCE

ANALISIS

La tasa de interés activa ha aumentado a un 8.88% en el 2016 respecto al año anterior que fue de 8.32% establecido por el Banco Central del Ecuador lo cual denota una **Amenaza** para realizar un préstamo a entidades financiera por el aumento del interés.

Tasas de interés Pasiva

Según el BCE (Banco Central del Ecuador) nos dice que: “Es la tasa de interés que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. Es decir, la que te paga el banco por tus depósitos”.

Tabla 5

Tasa de interés pasiva

AÑOS	Tasa de Interés Pasiva
2012	4,65%
2013	4,65%
2014	4,97%
2015	5,34%
2016	5,82%

ELABORADO POR: BCE

FUENTE: BCE

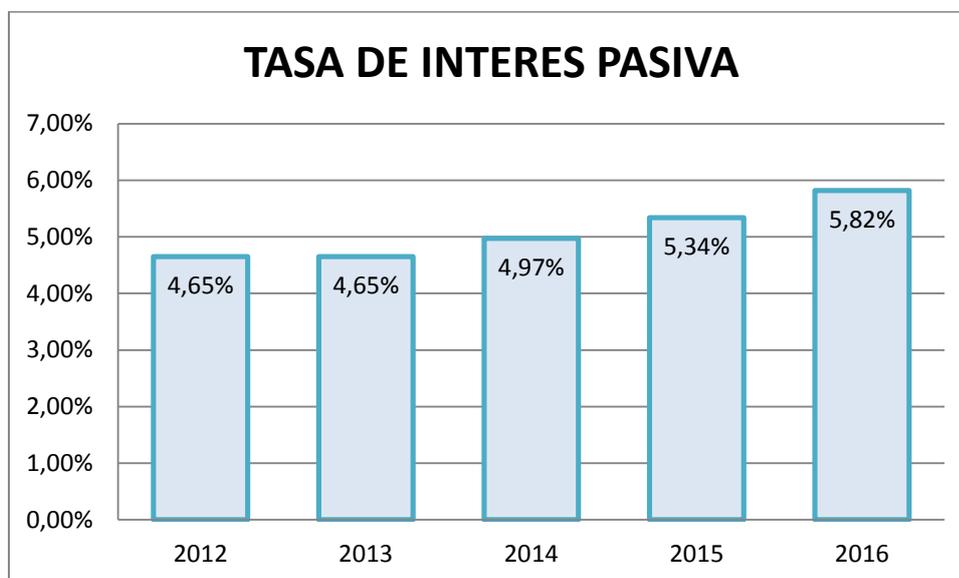


FIGURA 5 Tasa de interés pasiva
FUENTE: BCE

ANALISIS

La tasa de interés pasiva va incrementando anualmente, en el año 2016 existe un aumento de 5.82% a diferencia del año 2015 que fue de 5.34% este factor es una **Amenaza** para el Botiquín ya que si el interés pasivo va aumentando como se está dando en el presente año, será más conveniente dejar el dinero en el banco que invertir en un negocio.

2.1.2 Factor social.

Tasa de Desempleo

Según el BCE (Banco Central del Ecuador) “La tasa de desempleo es el porcentaje de la población activa que se encuentra desempleada pero buscando activamente empleo y dispuestos a trabajar” (pag.1)

Tabla 6

Tasa de desempleo

AÑOS	DESEMPLEO
2012	4,10%
2013	4,20%
2014	3,80%
2015	4,80%
2016	5,70%

ELABORADO POR: INEC

FUENTE: BCE

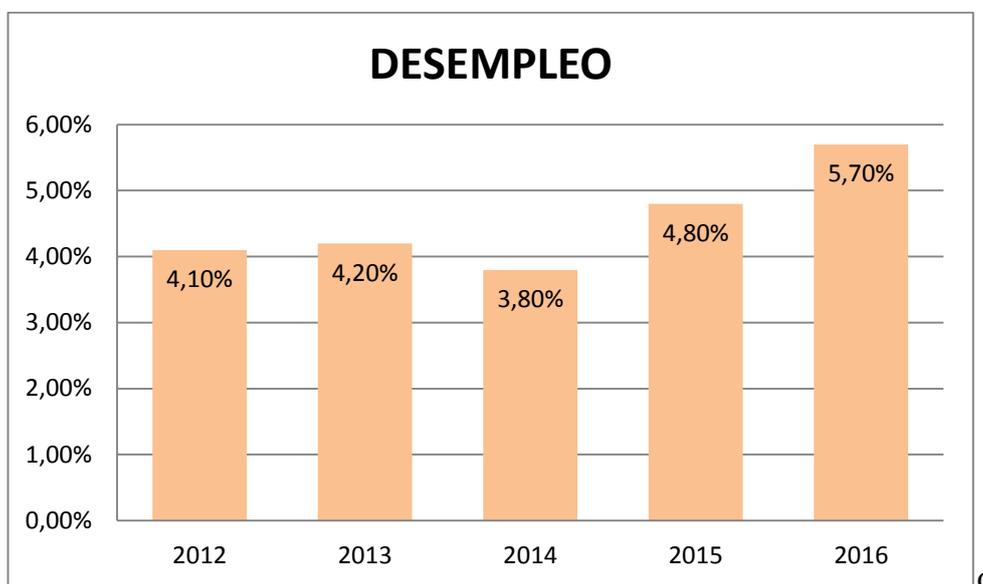


FIGURA 6 DESEMPLEO
FUENTE: BCE

ANALISIS

El Ecuador registra una tasa de desempleo nacional de 5,7% en marzo del 2016, en comparación con el 4,8% de Diciembre pasado es decir que en el país existen alrededor de 448.990 desempleados la razón principal es la mayor demanda laboral que se encuentran en edad de trabajar, .Este factor es una **Amenaza** porque disminuirá notablemente los ingresos económicos de las personas.

Población económicamente activa

Según BCE nos indica que “La población económicamente activa la constituyen todas aquellas personas que durante el período de referencia especificado pueden clasificarse como personas con empleo o como personas desempleadas, es decir, que aportan trabajo”

Tabla 7

PEA

AÑOS	PEA	% de variación
2011	19,72%	-2,84
2012	19,16%	-8,14
2013	17,60%	-18,63
2014	14,32%	-9,84
2015	12,91	

ELABORADO POR: BCE

FUENTE: BCE

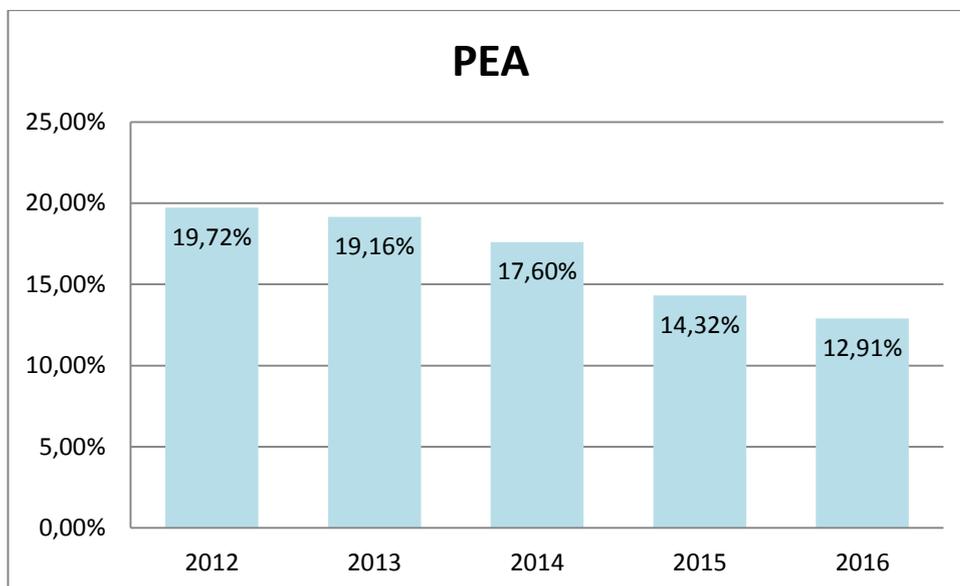


FIGURA 7
FUENTE: BCE

ANALISIS

El factor de la población económicamente activa ha ido disminuyendo según datos del INEC, para el año 2016 el PEA está en un 12.91% a diferencia del 2015 que fue un 14,32%, siendo la causa principal la falta de empleo en el país, generando pobreza en algunas familias y esto a su vez reflejan la disminución de número de personas que ocupan algún cargo, para el Botiquín es una **amenaza**, principalmente porque muchas personas no cuentan con un sueldo por lo tanto se vería afectada las ventas y por consiguiente disminuiría los ingresos del botiquín.

Pobreza

Según BCE nos indica que “La pobreza es la situación o condición socioeconómica de la población que no puede acceder o carece de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas que permiten un adecuado nivel y calidad de vida”.

Tabla 8
Pobreza

AÑO	POBREZA
2013	27,31%
2014	25,55%
2015	22,49%
2016	23,28%

ELABORADO POR: BCE

FUENTE: BCE

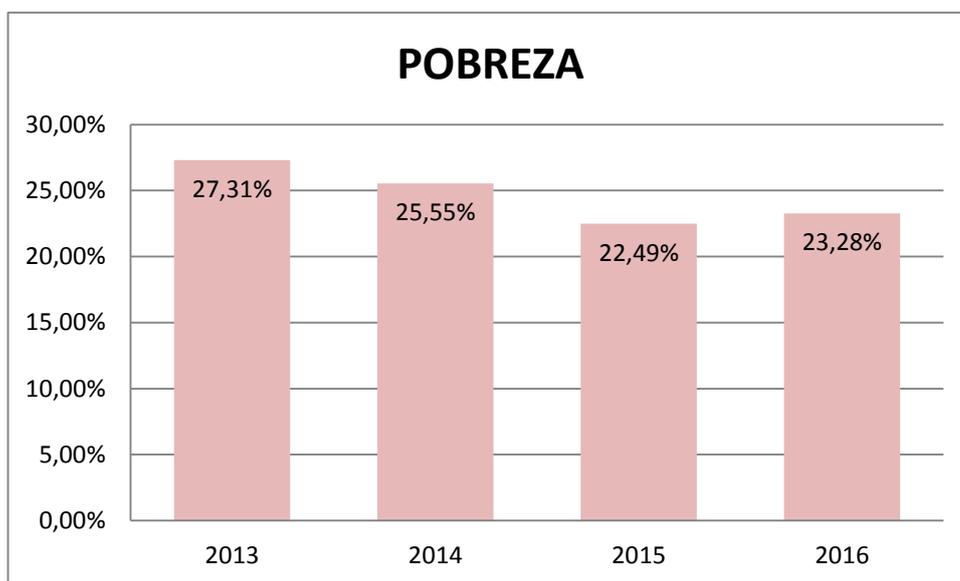


FIGURA 8 POBREZA
FUENTE: BCE

Análisis

La pobreza en el Ecuador ha tenido variaciones debido a que en el 2015 la pobreza era de 22.49% y en el presente año aumento a 23.28% .La pobreza incremento debido a la falta de oportunidad de trabajo para las personas que carecen de estudios universitarios aunque el factor mas importante en este año que llevo a elevar la pobreza afectando la economía del país fue el terremoto ocurrido el pasado 16 de Abril ,este factor es una **Amenaza** por lo que al no haber demanda por carencia económica las empresas reducen sus ofertas y se disminuyen los ingresos.

Índice de precios al consumidor (IPC)

Según BCE nos indica que “Un índice de precios es una medida que refleja cambios en los precios de un número de bienes en una economía, es una medida que refleja cambios en los precios de un número de bienes en una economía.”

Tabla 9
IPC

AÑOS	Índices de precios al consumidor
2012	92,96
2013	95,84
2014	99,28
2015	103,22
2016	104,70

ELABORADO POR: BCE

FUENTE: BCE

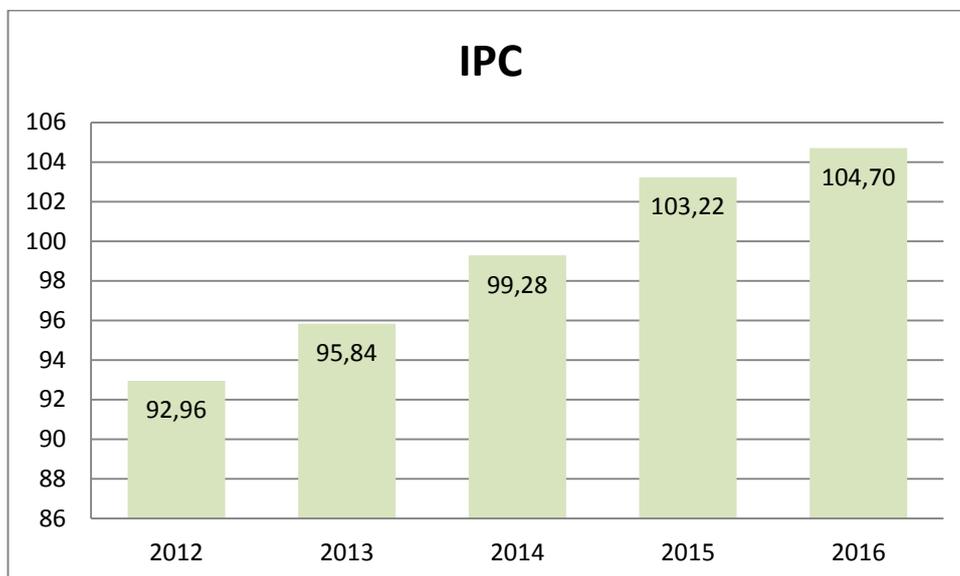


FIGURA 9 IPC
FUENTE: BCE

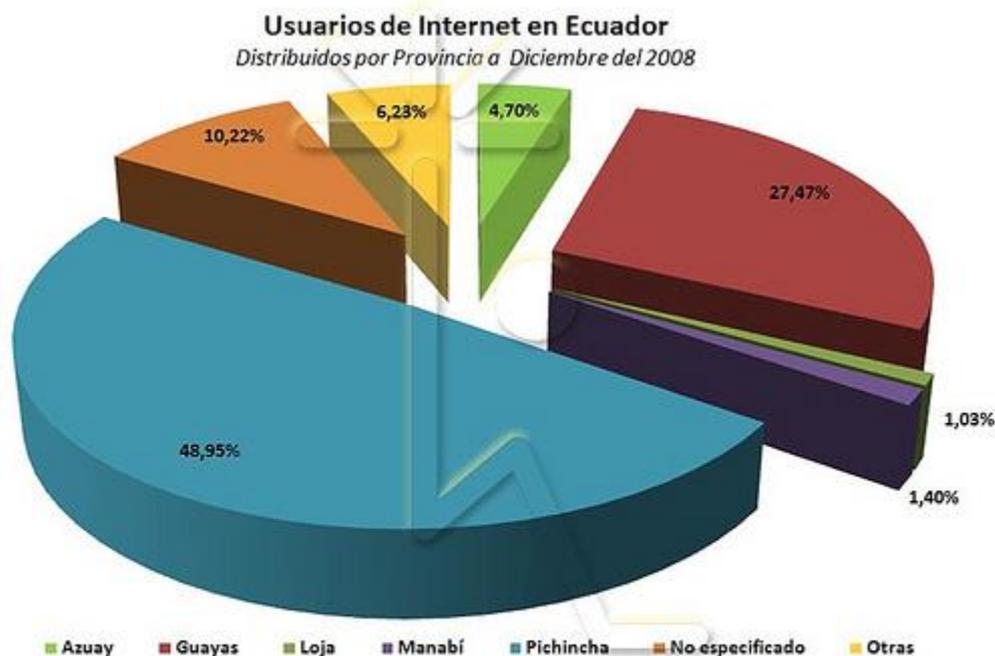
Análisis

El IPC va aumentando cada año la importancia del IPC es que mide la variación de nuestro poder adquisitivo. Si suben los precios, podremos adquirir menos bienes y servicios con los ingresos correspondientes, es una **Amenaza** ya que aunque se tenga altos ingresos económicos provenientes del negocio no podremos adquirir los bienes por su alto costo.

2.1.3 Factor Tecnológico

Personas que utilizan internet a nivel nacional

Gráfico N° 1 Factor Tecnológico



FUENTE: Superintendencia de Telecomunicaciones del Ecuador

REALIZACION: **incomi**
directa a su servicio al cliente

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE TELECOMUNICACIONES
ELABORADO POR: INCOM

ANÁLISIS

La tecnología en el país ha ido aumentando en las diferentes provincias sin importar las edades, el alto número de personas tienen acceso a internet en sus hogares o en lugares públicos lo cual es una **Oportunidad** para el negocio ya que se puede promocionar el servicio por internet y llegar a más número de personas.

Sistemas tecnológicos utilizados por diferentes farmacias en

Ecuador

Tabla 10

Sistemas Tecnológicos

SISTEMA	PRECIO	CARACTERISTICAS
"NEPTUNO"	(\$ 800)	<ul style="list-style-type: none"> • Este sistema le permite a la farmacia administrar inventarios. • Analizar estadísticas de sus ventas. • Hacer pedidos vía electrónica. • Recibir facturas electrónicas, optimizando sus procesos.
MONICA	(\$190)	<ul style="list-style-type: none"> • Permite realizar las facturas. • Controlar el inventario. • Realizar listas de precios. • Tener un archivo de clientes, proveedores. • Manejar las cuentas por cobrar, las cuentas corrientes, y la contabilidad básica de su empresa.
FACTUMARKET	(\$200)	El sistema es totalmente intuitivo muestra datos estadísticos previos del estado de cualquier negocio, en Facturación e Inventarios.

FUENTE: Investigación propia

ELABORADO POR: Jessica Juiña

ANALISIS

Para el botiquín se podría utilizar un sistema básico el más adecuado es Mónica con un precio de \$ 190 con el cual se puede realizar las facturas, controlar el inventario, realizar listas de precios, tener un archivo de clientes, proveedores etc.

2.1.4 Factor legal

El factor legal es muy importante e influye mucho porque si no cumplimos habrá sanciones ya sea económica o privación de la libertad.

Según el control sanitario

Art. 165.-

Para fines legales y reglamentarios, son establecimientos farmacéuticos los laboratorios farmacéuticos, casas de representación de medicamentos, distribuidoras farmacéuticas, farmacias y botiquines, que se encuentran en todo el territorio nacional.

Expedir el reglamento de control y funcionamiento de los establecimientos farmacéuticos

Ámbito de Aplicación

Art. 1.- El funcionamiento y control de botiquines, farmacias, distribuidoras farmacéuticas, casas de representación y laboratorios farmacéuticos, públicos y privados que se encuentran en todo el reglamento control y funcionamiento establecimientos,

Art. (11).- La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA- o quien ejerza sus competencias para otorgar el permiso de

funcionamiento, verificará a través de la inspección al establecimiento farmacéutico, el cumplimiento de los requisitos descritos en el Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos y el presente Acuerdo Ministerial.

DE LA INSTALACION Y PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS

Según el Control Sanitario (Arcsa)

Para obtener el permiso de funcionamiento por primera vez se presentará lo siguiente:

1. Código del uso de cupo para la instalación de farmacias o botiquines asignado por el Sistema Nacional para la Planificación de Farmacias y Botiquines (SIPLAFAR).

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

- Nombre del propietario o representante legal.
- Nombre, razón social o denominación del establecimiento.
- Cédula de ciudadanía del propietario o representante legal del establecimiento. -
Ubicación del establecimiento.

- Nombre del profesional químico-farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable;

3. Plano del local, a escala 1:50, el mismo que deberá tener un área mínima de treinta (30) metros cuadrados;

4. Documentos que acrediten la personería jurídica;

5. Contrato de trabajo con el químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, debidamente registrado de conformidad con lo establecido en el Código del Trabajo y en la normativa vigente y aplicable, emitida por el Ministerio de Relaciones Laborales;
6. Certificado ocupacional de salud del personal de la farmacia conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública;
7. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos; y,
8. Comprobante de pago del derecho por concepto de permiso de funcionamiento.

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

- a) El local estará destinado exclusivamente para la farmacia y no para otra actividad o vivienda;
- b) Deberá poseer luz natural y artificial suficiente y una ventilación adecuada;
- c) Los pisos del local deben ser impermeables y lisos, de baldosa, vinyl u otro material que pueda lavarse, paredes de superficie lisa y adecuadamente pintadas o tratadas con material impermeabilizante;
- d) El cielo raso ofrecerá una superficie lisa y limpia;
- e) Deberá poseer una ventanilla para atención nocturna al público cuando deba cumplir con los turnos establecidos;
- f) Instalación y aprovisionamiento de agua potable de acuerdo a las disposiciones sanitarias;

- g) Batería sanitarias y lavabo de manos, convenientemente aislados del área de trabajo y en buen estado de funcionamiento;
- h) Dispositivos adecuados para la eliminación de desechos, con su respectiva tapa;
- i) Ventanas protegidas con malla anti-insectos, cuando sea necesario;
- j) Instalación eléctrica indirecta o aislada, de acuerdo a lo establecido convencionalmente;
- k) Extintor de incendios; y,
- l) Rótulo con el nombre de la farmacia, y otro letrero adicional, luminoso, con la palabra TURNO, ubicado en el exterior del local y en un sitio visible.

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

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

- a) Perchas o vitrinas apropiadas y en número suficiente, para los medicamentos, rotuladas conforme corresponde a las buenas prácticas de almacenamiento;
- b) Perchas o vitrinas ubicadas en ambientes separados y debidamente rotulados para medicamentos homeopáticos y productos naturales de uso medicinal; y,
- c) Perchas o vitrinas para exhibición de cosméticos, perfumes, productos higiénicos y de tocador, separadas de las de medicamentos.

2.2 ENTORNO LOCAL

Las 5 fuerzas de Porter nos dicen que: “Las cinco fuerzas competitivas hacen un análisis del entorno específico de la empresa, esto es el análisis de las influencias que hacen efecto sobre un grupo de empresas con características comunes.”

1-PODER NEGOCIADOR DE LOS COMPRADORES.

Según Michael Porter nos dice que:

5 Fuerzas de Porter, Normalmente, los compradores no tienen poder de negociación debido a que los precios están establecidos por las distribuidoras farmacéuticas. Los productos no suelen estar estandarizados, sino que cada farmacéutica comercializa los que les resulten más rentables para no tener competidores en la venta y así aumentar notablemente su poder de mercado.

El cliente: Es uno de los ejes principales de una organización ya sea esta receptora de un bien o servicio, a cambio de dinero.

En el caso de la creación de un botiquín en el barrio de Priorato no sería una amenaza, porque existe la necesidad de adquirir medicamentos porque este sector de salud está mal atendido, por lo tanto existe una gran demanda insatisfecha que da la **oportunidad** de ganar clientes y fidelizarlos.

2-PODER NEGOCIADOR DE LOS PROVEEDORES:

Según cinco fuerzas de Porter son:

Un Conjunto de empresas que suministran a las empresas productoras del sector todo lo necesario para que produzcan u ofrezcan sus servicios.

Normalmente, cada laboratorio se auto provee de los componentes necesarios para sus productos, debido a que son altamente secretos y no quieren dar a conocer sus fórmulas ni incluso las materias primas que utilizan para la realización de medicamentos ya que la competencia puede adquirir conocimiento y mejorar su proceso.

Existe un gran número de proveedores dentro del mercado competitivo farmacéutico en nuestro país que entregan sus productos a otras empresas para que los comercialicen.

Lista de Distribuidores Farmacéuticos

Tabla 11

Lista de Distribuidores Farmacéuticos

DIFARE	FARMAENLACE
QUIFATEX	GENFAR
DISFARMED	VIFARMA

ELABORADO POR: MSP

FUENTE: MSP

ANALISIS

Existen Varios proveedores en el país lo cual representa una **Oportunidad** para el negocio ,al analizar se identifica la necesidad que tenemos y que podemos exigir al proveedor través de la negociación las distribuidoras con las que se trabajara son DIFARE es una empresa líder de distribución farmacéutica en el Ecuador, que cuenta con dos bodegas principales en las ciudades de Guayaquil y Quito también con puntos de conexión ubicados estratégicamente a nivel nacional ,que permite cumplir con tiempos de entregas hasta 24 y 48 horas en ciudades y provincias respectivamente. FARMENLACE Posee alta eficiencia en la comercialización de productos y servicios para la salud y bienestar de los clientes, distinguiéndose por conservar una cultura diferenciadora en atención al cliente, mejoramiento continuo, rentabilidad de la empresa.

3-RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Según Porter de las cinco fuerzas nos indica que:

Más que una fuerza, la rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro anteriores. La rivalidad define la rentabilidad de un sector: mientras menos competidores se encuentren en un sector, normalmente será más rentable y viceversa(pag.2)

FARMACIAS SANA SANA

Fundada en el 2000, son la cadena de farmacias de más rápido crecimiento del país. Presente en las 24 provincias del Ecuador, contribuyen al bienestar y la salud de cientos de comunidades y barrios.



Cuentan con más de 500 farmacias a nivel nacional. Y 8 en la provincia de Imbabura hace 4 años.

El Barrio Priorato se encuentra ubicado a 10 Km de La Ciudad de Ibarra por lo tanto no existe competencia por la escasez de servicio siendo una **Oportunidad** porque la farmacia más cercana a la que acuden los habitantes es la Farmacia SANA SANA ubicada en la av. Teodoro Gómez 665 y Atahualpa a 9 km del Barrio.

4. AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Según Michael Porter “Permiten fijar los precios en solitario y suponen normalmente alta rentabilidad. Por otro lado, mercados en los que existen muchos productos iguales o similares, suponen por lo general baja rentabilidad”(pag.2)

En la ciudad de Ibarra encontramos los siguientes productos sustitutos

	Con más de 16 años de trayectoria comprometida con el cuidado de la salud dedicada a la investigación, elaboración y distribución de productos naturales y orgánicos.
---	---

ANALISIS

Este factor es una **oportunidad** para el proyecto ya que alrededor del lugar donde se va a crear el botiquín no existen productos sustitutos por lo cual para llegar a los centros naturistas ya mencionados se debe acudir al centro de la ciudad de Ibarra ubicada a 10 km.

5. Posibilidad de entrada de Nuevos competidores

EL Botiquín al estar ubicada en el Barrio de Priorato siendo una zona rural que carece de atención farmacéutica varios competidores tantos directos como indirectos tratan de suplir dicha necesidad aunque muchos habitantes mantienen sus creencias respecto al consumo de plantas naturales por lo tanto este campo es una Amenaza.

2.3 ANALISIS INTERNO

2.3.1 Propuesta estratégica.

2.3.1.1 Misión Visión

MISION

Ofrecer la mejor variedad de medicamentos de calidad en beneficio de la salud del ser humano y atender las necesidades de los habitantes del Barrio de Priorato en nivel de salud, ofreciendo el mejor servicio farmacéutico de la más alta calidad, profesionalidad y amabilidad en atención al cliente.

VISION

Ser reconocida y distinguida en 5 años en el sector farmacéutico por ofrecer medicamentos al alcance de las personas y por el compromiso de nuestros clientes, logrando así una mejor posición del mercado.

2.3.1.3 Objetivos

Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer.

2.3.1.3.1 Objetivo General

- ❖ Crear un Botiquín con el objetivo de cubrir la necesidad de los habitantes para adquirir medicamentos para tratar sus enfermedades y a la vez mejorar la calidad de vida de los mismos.

2.3.1.3.2 Objetivos Específicos

- 1) Brindar una dispensación de calidad con información personalizada al cliente sobre cualquier tipo de medicamentos.
- 2) Desarrollar una dispensación adecuada de medicamentos y de los distintos insumos médicos.

2.3.1.4 VALORES

ETICA: Aplicar valores éticos y morales al momento de dispensar un medicamento y en atender al cliente.

RESPONSABILIDAD: Ser diligente con los medicamentos y las indicaciones que se dará al cliente.

PUNTUALIDAD: Cumplir con los horarios establecidos de apertura y los días de atención.

SERVICIO: Ser eficientes en atención al cliente mostrándoles respeto y consideración.

GESTION ADMINISTRATIVA

Conseguir un manejo eficiente y organizado de los recursos que tiene el Botiquín con precios competitivos y buena atención a los clientes.

Tabla 12

Gestión Administrativa

Adquisición, custodia y conservación óptima de los medicamentos.	Propietario
Dispensación: Implica la entrega oportuna del medicamento correcto al paciente indicado en el momento apropiado.	Administrador y dependiente
Controla la calidad de los medicamentos y certifica el funcionamiento del establecimiento.	Bioquímico Farmacéutico

FUENTE: INVESTIGACION PROPIA

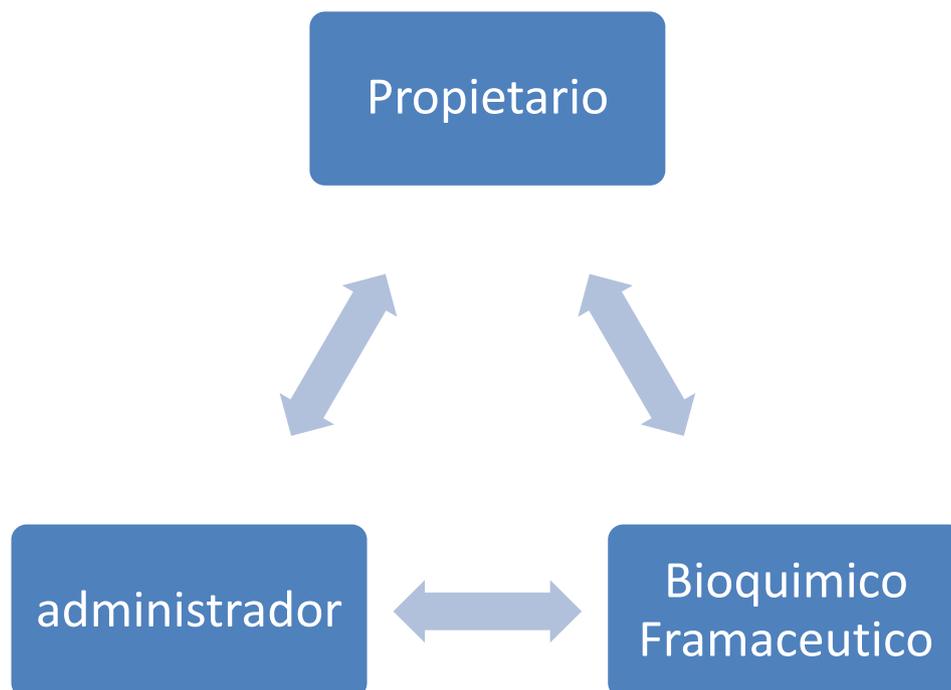


FIGURA 10 GESTION ADMINISTRATIVA
FUENTE: INVESTIGACION PROPIA

GESTION OPERATIVA

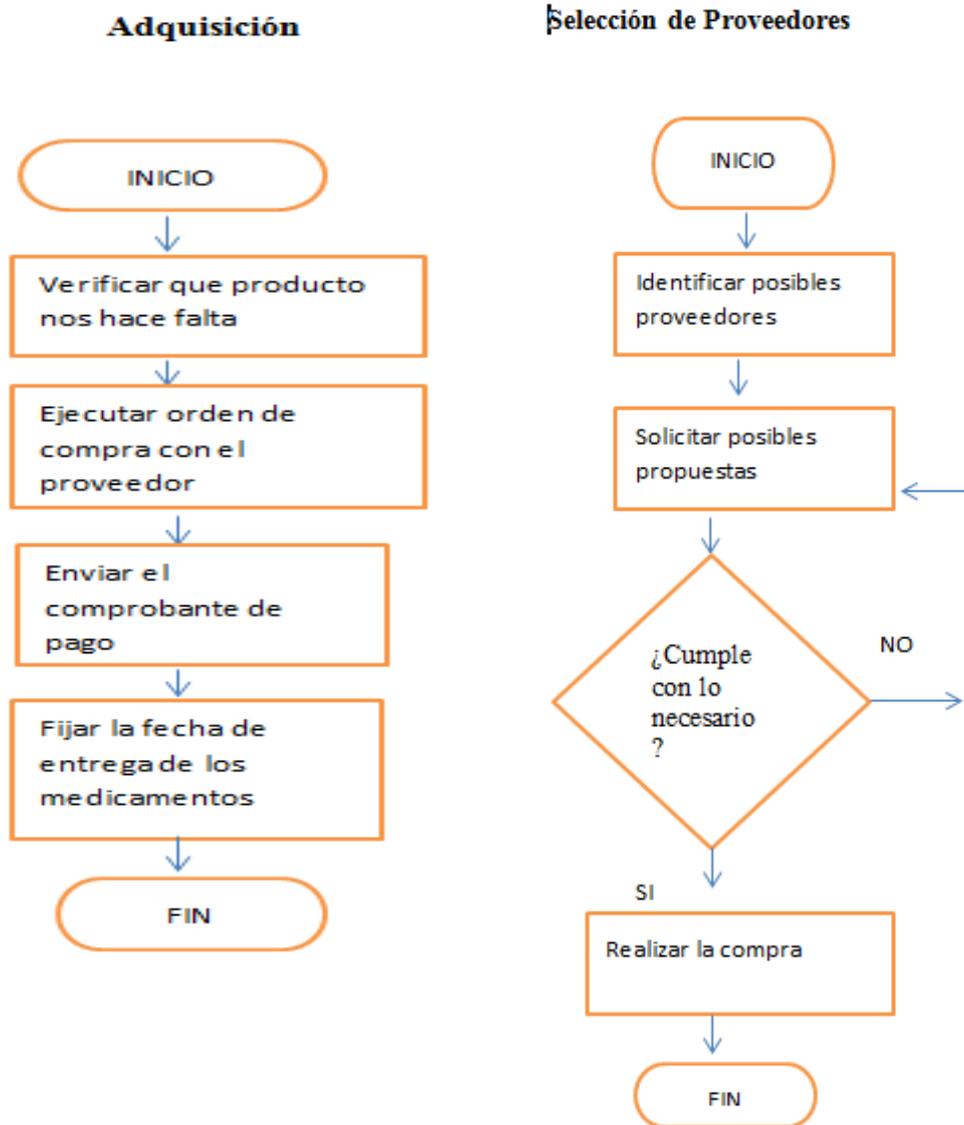
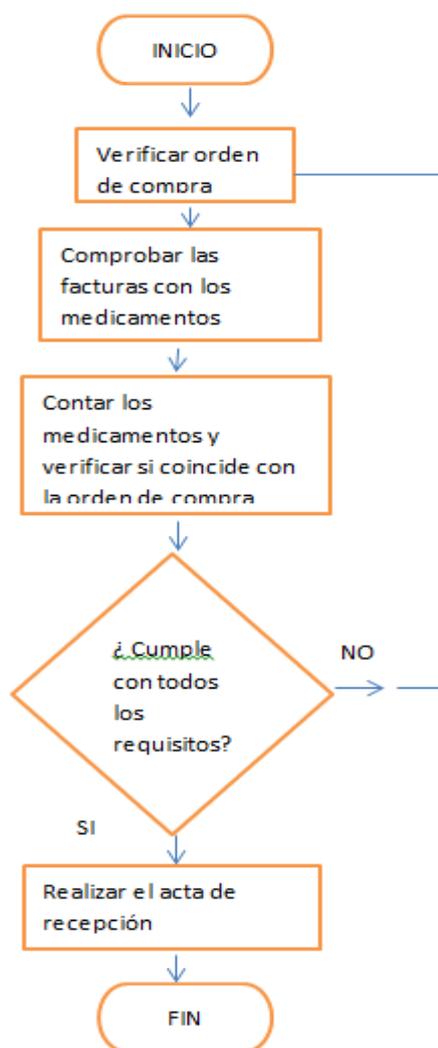


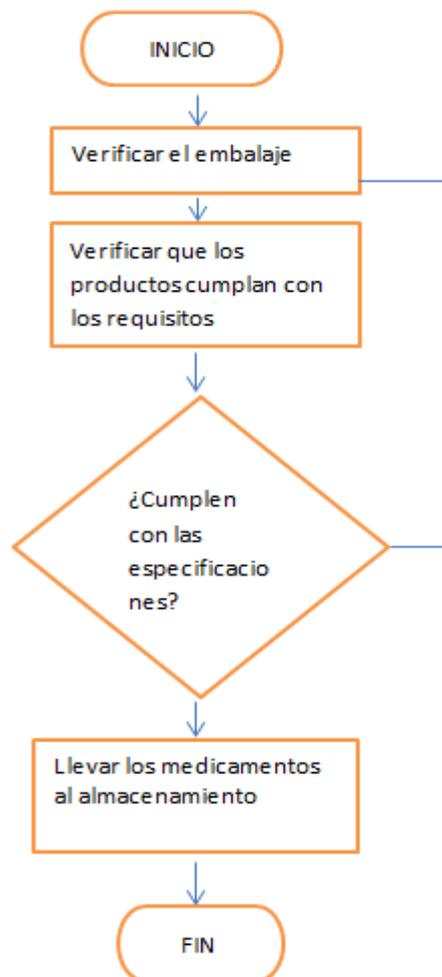
FIGURA 11 GESTION OPERATIVA
FUENTE: INVESTIGACION PROPIA
ELABORADO POR: Jessica Juiña

RECEPCION

Recepción Administrativa



Recepción Técnica



FUENTE: INVESTIGACION PROPIA
ELABORADO POR: Jessica Juiña

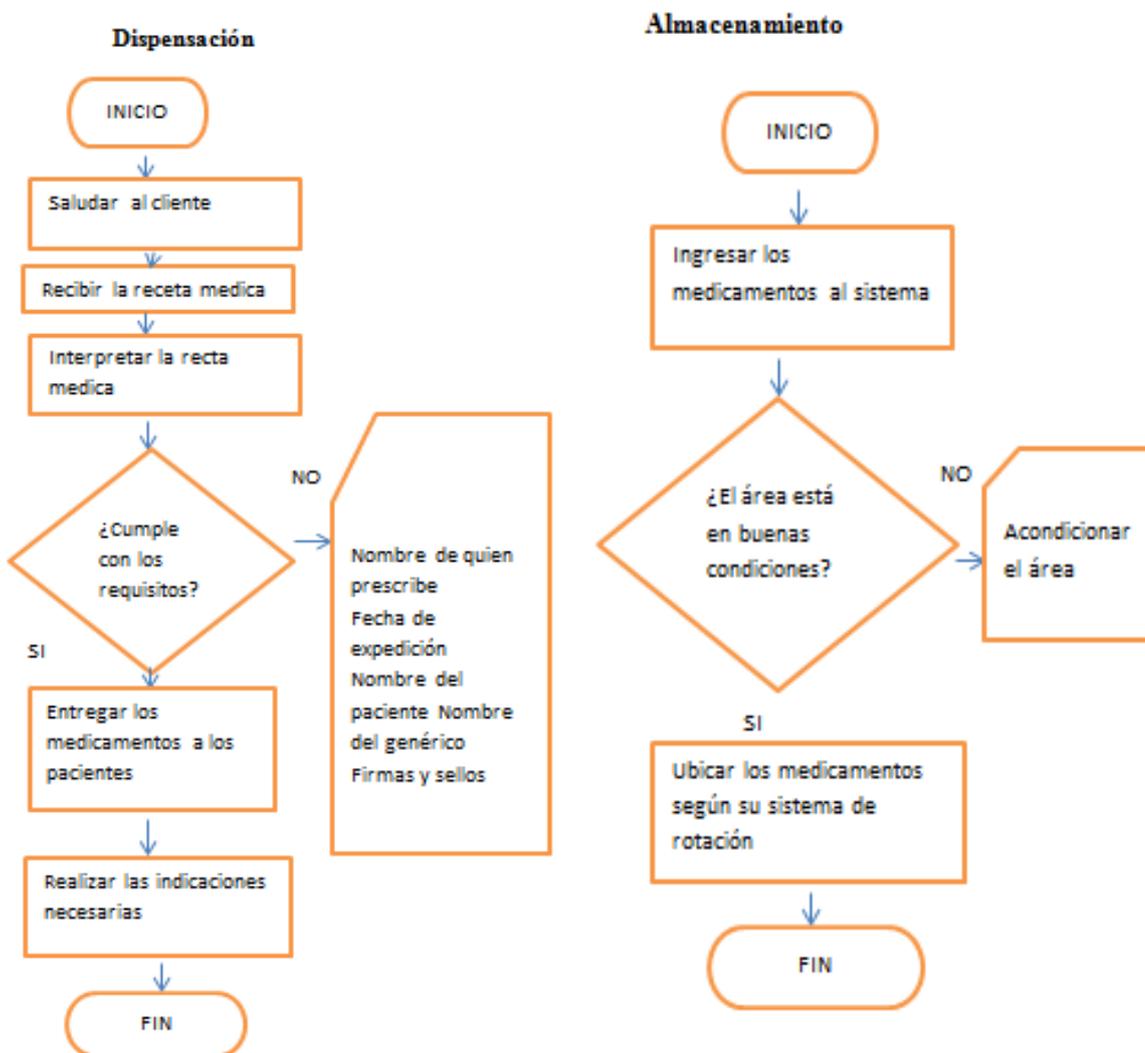


FIGURA 12 DISPENSACION Y ALMACENAMIENTO
FUENTE: INVESTIGACION PROPIA

Atención al cliente

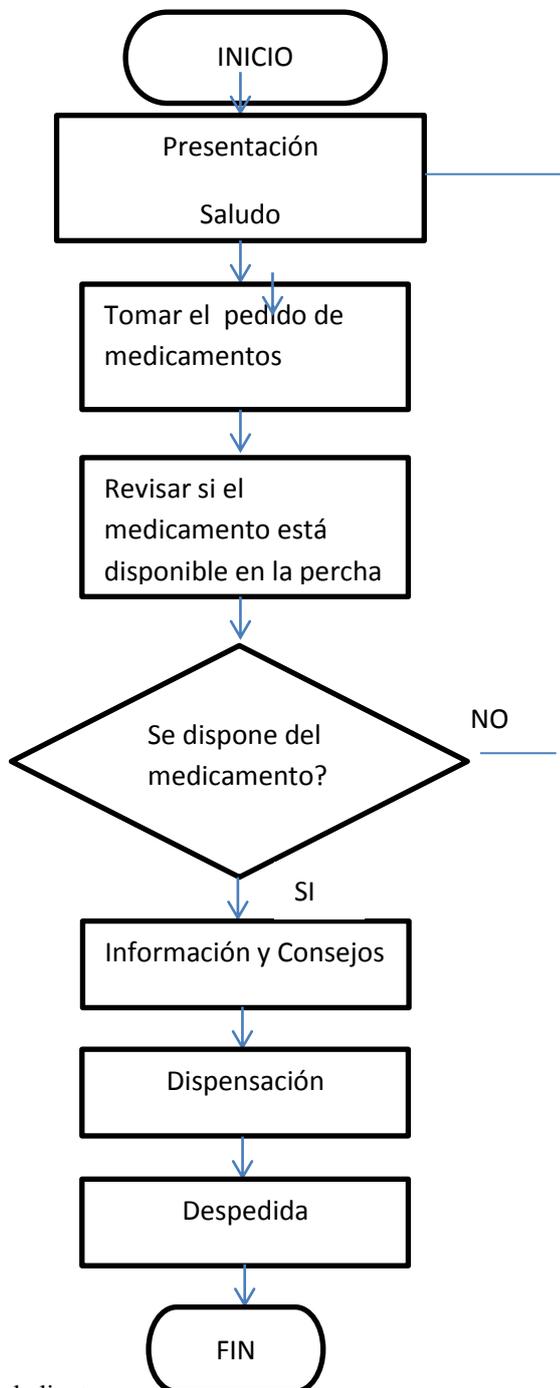


FIGURA 13 Atención al cliente
FUENTE: INVESTIGACION PROPIA
ELABORADO POR: Jessica Juiña

GESTION COMERCIAL

1. Posicionamiento: La capacidad de atraer y retener clientes depende del posicionamiento que adquiere el botiquín en el mercado.

2. Producto: El servicio que se va a ofrecer al cliente son productos farmacéuticos tomando en cuenta necesidades, gustos y expectativas también puede:

1. Incluir la entrega a domicilio,
2. Una mayor asesoría con el producto

Para lo cual:

Se requerirá la formación profesional, para estar preparados a asesorar adecuadamente y con fundamentos.

A la vez se tendrá empatía con el cliente, debido a que la relación debe ser algo muy personalizado. Cada cliente debe ser asesorado en función de sus necesidades.

Y finalmente requiere innovación.

3. Plaza: Algunas estrategias que podemos aplicar relacionadas a la plaza.

Ofrecer nuestros productos:

1. Vía Internet,
2. Llamadas telefónicas,
3. Envío de correos.

4. Procesos: Son aquellos altamente necesarios debido a que los procesos muestran la efectividad con la que se realizan las distintas actividades dentro de un establecimiento farmacéutico y lograr entregar lo que se ofreció al cliente, si algún proceso falla las actividades que se llevan a cabo serán ineficientes, en el botiquín se debe tomar en cuenta la atención al cliente que sea de agrado y que no tenga fallas al momento de realizarlo. El proceso que se realizara en cuanto a atención al cliente será el siguiente:

- Saludar a al cliente: Se lograra que se sienta cómodo y en confianza.
- Conceder valor a los clientes: Se dará a conocer por qué el cliente es importante.
- Preguntar al cliente en que se le puede servir: Averiguar lo que necesita o requiere.
- Escuchar al cliente.
- Ayudar al cliente.
- Invitar al cliente a que regrese hacerle saber que es bienvenido.

5. Personal: Esta parte de la estrategia va a las personas que laboran en el botiquín es decir el Bioquímico farmacéutico y el administrador que van cumpliendo sus tareas a diario.

Para esto se realizaran capacitaciones cada 3 meses acerca de cómo mantener en buen estado los medicamentos y mantener una atención al cliente de calidad.

6. Post venta: Esta estrategia se la aplicara en el botiquín porque es una buena forma de fidelizar y brindar satisfacción al cliente mediante servicios informativos luego de la compra de los productos farmacéuticos.

7. Precio: Para esta estrategia debemos tener en cuenta los precios de los medicamentos ya se encuentran establecidos, por lo tanto se generara convenios con los diferentes laboratorios farmacéuticos

Si existe mutuo acuerdo con las distribuidoras farmacéuticas puede haber promociones en diferentes productos y reducir el precio.

8. Promociones: Las distintas promociones y beneficios se informara con anticipación a los clientes para que se involucren en nuestra organización además habrá promociones en algunas fechas festivas ejm:

14 de Febrero: Por la compra de \$ 15 dólares se les ofrecerá un obsequio



Fuente: Google imágenes

En Diciembre: Por la compra de \$ 15 dólares se les ofrecerá un obsequio



Fuente: Google imágenes

ANALISIS FODA

FORTALEZA

- ✓ Personal profesional capacitado para brindar una excelente atención al cliente
- ✓ Se cumple todos los requisitos establecidos por la ley.
- ✓ Por la ubicación del botiquín tendremos gran número de clientes potenciales.
- ✓ Se manejaran productos de alta calidad.
- ✓ Las promociones que se realizaran hará que los clientes se involucren y participen con el Botiquín.
- ✓ Los Procesos se llevaran a cabo teniendo en cuenta las funciones y actividades.

DEBILIDADES

- ✓ Desconocimiento de la existencia del Botiquín debido a que es nuevo y tardaran en confiar en nuestro servicio y en los productos que ofrecemos
- ✓ Los productos serán de calidad pero no tendremos una amplia variedad debido al reglamento.

OPORTUNIDADES

- ✓ La tecnología en el país ha ido aumentando en diferentes provincias por lo tanto nos da la oportunidad de promocionar nuestro servicio por internet y llegar a mas número de personas.
- ✓ El Poder de negociación de los compradores es una oportunidad, debido a que existe la necesidad por parte de la población de adquirir medicamentos porque este sector de salud está mal atendido.
- ✓ La existencia de varios proveedores en el país representa una oportunidad para el negocio en el cual mediante la negociación se puede cubrir las necesidades que tiene la población con medicamentos.
- ✓ En el Barrio de Priorato no existe competencia directa ni productos sustitutos, para adquirir dichos medicamentos o plantas medicinales deben ir a la ciudad de Ibarra ubicada a 10 Km.

AMENAZAS

- ✓ La inflación ha aumentado, siendo la principal causa la baja de precio del petróleo que dará como resultado el aumento de los precios.
- ✓ La tasa de interés activa ha aumentado dificultando económicamente realizar préstamos bancarios.
- ✓ Existencia de cupos para la implementación de Botiquines por lo cual existirá entrada de nuevos competidores
- ✓ La pobreza es una amenaza para el botiquín siendo la causa directa el desempleo que existe en el país.

MATRIZ MEFI

TABLA 13

Matriz MEFI

FACTOR A ANALIZAR	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
FORTALEZAS			
Personal profesional capacitado	0.20	4	0,8
Cumplir todos los requisitos establecidos por la ley.	0.10	3	0.30
Ubicación del	0.10	3	0.30

botiquín			
Se manejarán productos de alta calidad.	0.05	3	0.15
Las promociones	0.15	4	0.60
Los Procesos se llevarán a cabo teniendo en cuenta las funciones y actividades.	0.10	3	0.30
			2.45
DEBILIDADES			
Desconocimiento de la existencia del Botiquín	0.20	3	0.60
Los productos serán de calidad pero no tendremos una amplia variedad debido al	0.15	3	0.45

reglamento.			
TOTAL	1		1.05

FUENTE: INVESTIGACION PROPIA

ELABORADO POR: Jessica Juiña

MATRIZ MEFE

TABLA 14

Matriz mefe

FACTOR A ANALIZAR	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
La tecnología	0.20	4	0.80
El Poder de negociación de los compradores	0.15	3	0.45
Varios proveedores	0.10	3	0.30
No existe competencia directa en el mismo barrio	0.15	3	0.45
			2
AMENAZAS			
Inflación	0.15	3	0.45
Tasa de interés activa	0.10	3	0.30
Pobreza	0.15	4	0.60
TOTAL	1		1.35

FUENTE: INVESTIGACION PROPIA

MATRIZ MAFE

Tabla15

Matriz MAFE

	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Personal profesional capacitado ➤ Ubicación del botiquín ➤ Se manejaran productos de alta calidad ➤ Promociones 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Desconocimiento de la existencia del Botiquín ➤ Los productos serán de calidad pero no tendremos una amplia variedad debido al reglamento.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tecnología ✓ Poder de negociación de los compradores ✓ Varios proveedores 	<p>FO</p> <p>Mantener una negociación con los proveedores acerca de los precios de los medicamentos para realizar promociones</p>	<p>DO</p> <p>Utilizar la tecnología que existe en el país para dar a conocer el botiquín los productos y llegar a más clientes</p>
<p>AMENAZAS</p>	<p>FA</p> <p>Ofrecer promociones de los</p>	<p>DA</p> <p>Mantener la mayor cantidad de</p>

✓ Inflación ✓ Tasa de interés activa ✓ Pobreza	productos, mediante un convenio mantener los precios de medicamentos al alcance de todas las personas	productos al alcance de las personas para brindarles un servicio de calidad.
---	--	--

FUENTE: INVESTIGACION PROPIA

ELABORADO POR: Jessica Juiña

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 ANALISIS DEL CONSUMIDOR

3.1.1 Determinación de la población y muestra.

Según Metodología de Investigación (2010) nos dice que;

POBLACIÓN - es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio.

(pag.2)

MUESTRA - la muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población.

El tipo de muestra que se seleccione dependerá de la calidad y cuán representativo se quiera sea el estudio de la población. (pag.3)

Según el Inec hasta el año 2015 en el Barrio de Priorato existían aproximadamente 2100 habitantes.

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

Siendo:

n= Tamaño de la muestra

K= Nivel de confianza

N= tamaño de la población

p= Probabilidad de éxito

q= Probabilidad de fracaso

e= margen de error

$$n = \frac{(2,58)^2 * 0,50 * 0,50 * 2100}{0,05^2(2100 - 1) + (2,58)^2 * 0,50 * 0,50}$$

n=363.57 \Rightarrow **506**

3.1.2 Técnicas de obtención de información

La técnica que se utilizó fue la encuesta

Según Brugo Mateo (2014) nos indica que:

La encuesta es una técnica basada en entrevistas, a un número considerable de personas, utilizando cuestionarios, que mediante preguntas, efectuadas en forma personal, , permiten indagar las características, opiniones, costumbres, hábitos, gustos, conocimientos, modos y calidad de vida, situación ocupacional, cultural, etcétera, dentro de una comunidad determinada. Puede hacerse a grupos de personas en general o ser seleccionadas por edad, sexo, ocupación, dependiendo del tema a investigar y los fines perseguidos.(pag.75)

3.1.3 Análisis de la Información

TABLA 16

Encuesta pregunta 1

PREGUNTA N°1	
Que tan necesario cree Usted que en el Barrio de Priorato se cree un establecimiento farmacéutico (Botiquín)	
Muy Necesario	463
Necesario	34
Poco Necesario	6
No necesario	3
TOTAL	506



Figura 14 porcentajes de la pregunta 1

Elaborado por: Jessica Juiña

ANALISIS

El 91% de los habitantes del Barrio de Priorato está de acuerdo con que es necesario que se cree un establecimiento farmacéutico en este caso un Botiquín que este al alcance de todos y donde ellos puedan adquirir productos y medicamentos para tratar sus diferentes dolencias.

Tabla 17

Encuesta pregunta 2

PREGUNTA N°2	
Si se creara un botiquin en el Barrio concumiria en este lugar?	
SI	459
NO	47
TOTAL	506

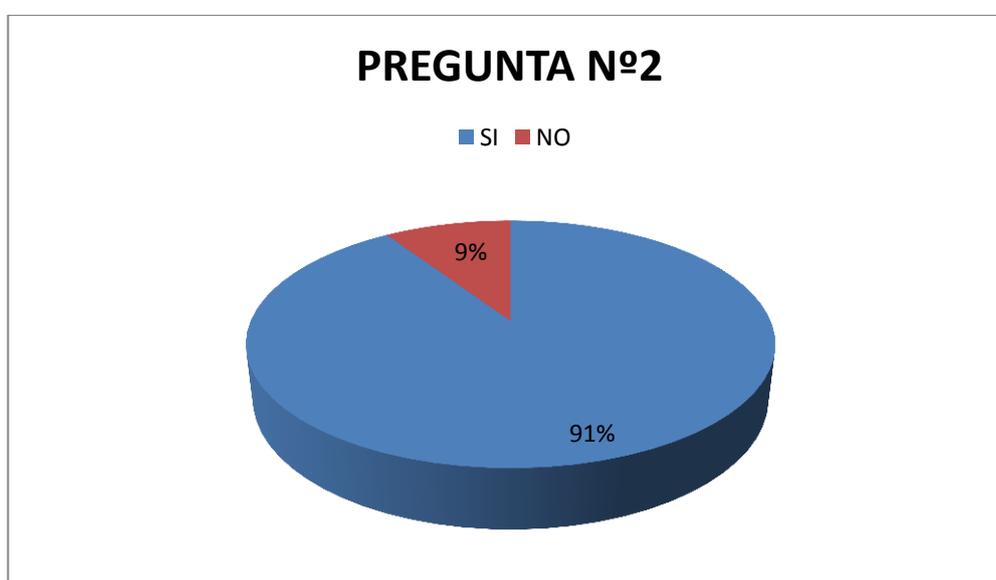


Figura15 porcentajes de la pregunta 2
Elaborado por: Jessica Juiña

ANALISIS

En el barrio de priorato no existe ningún establecimiento farmacéutico por esta razón el 91% de la población dijo con seguridad que si estarían dispuestos a adquirir sus medicamentos en el Botiquín que se implementara.

Tabla 18

Encuesta pregunta 3

PREGUNTA N°3	
Al momento de adquirir sus productos farmacéuticos donde prefiere comprar?	
FARMACIA	386
CENTRO NATURISTA	110
OTROS	10
TOTAL	506

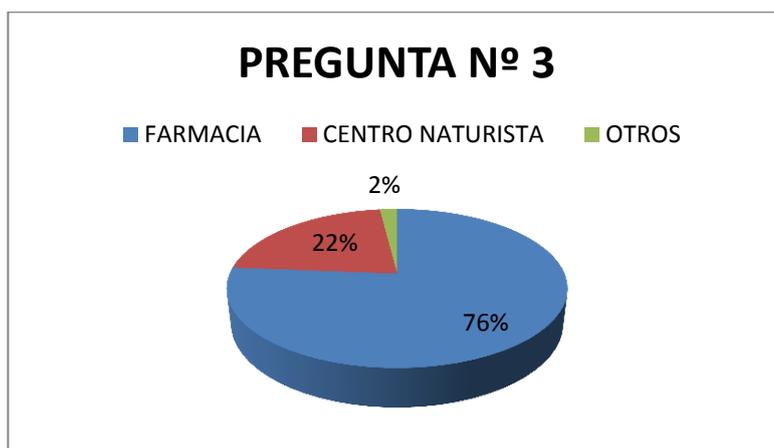


Figura 16 porcentajes de la pregunta 3
Elaborado por: Jessica Juiña

ANALISIS

De las 506 personas encuestadas 386 que pertenece al 76 % dijo que sus productos y medicamentos los adquirirían fuera de la ciudad en distintas farmacias aunque visitan con frecuencia la Farmacias Sana Sana que es la más cercana al barrio, un 22 % se dirige al centro de la ciudad a los diferentes centros naturistas a adquirir lo que necesitan para su salud.

Tabla 19

Encuesta pregunta 4

PREGUNTA N° 4	
Los precios de los productos que adquiere son	
ALTOS	266
BAJOS	13
MODERADOS	227
TOTAL	506

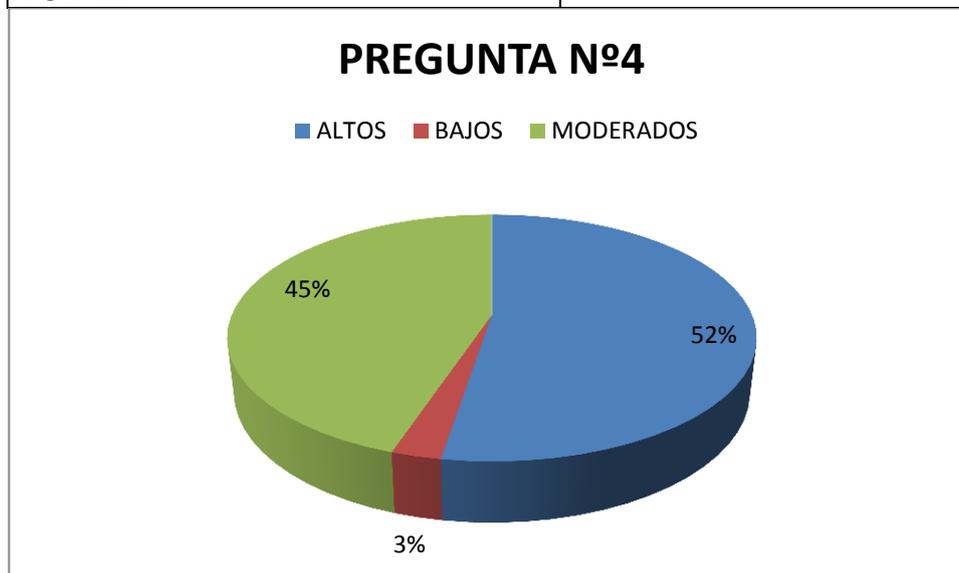


Figura 17 porcentajes de la pregunta 4
Elaborado por: Jessica Juiña

ANÁLISIS

Los habitantes de priorato al dirigirse al centro de la ciudad a distintas farmacias y centros naturistas a adquirir sus productos farmacéuticos nos indican que los precios que aquellos lugares ofrecen son moderados por lo que está al alcance de un límite de personas es decir de una nivel socioeconómico medio-alto.

Tabla 20

Encuesta pregunta 5

PREGUNTA N°5	
Con que frecuencia realiza sus compras en los lugares antes mencionados?	
Diario	65
Semanal	275
Quincenal	136
Mensual	30
TOTAL	506

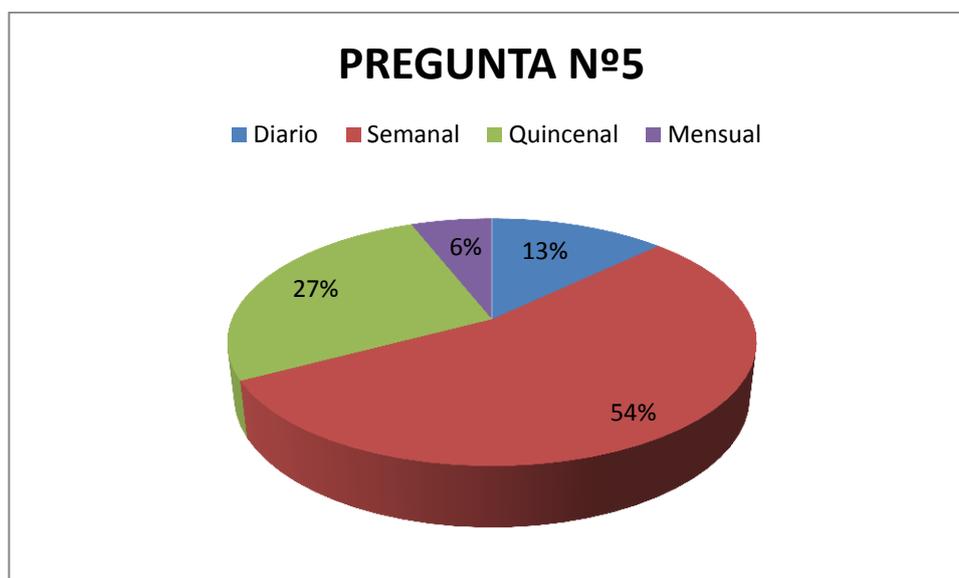


Figura 18 porcentajes de la pregunta 5

Elaborado por: Jessica Juiña

ANÁLISIS

Los habitantes del barrio de Priorato indica que la frecuencia con la que acude a diferentes lugares a adquirir medicamentos o productos farmacéuticos ya sea en farmacias o centros naturistas lo hace semanalmente debido a que la farmacia más cercana está situada a 10 km del barrio y por la ubicación de los mismos no pueden ir a diario por productos y medicamentos.

Tabla 21

Encuesta pregunta 6

PREGUNTA N° 6	
Encuentra siempre los productos que Usted necesita en el lugar donde acude a comprarlos?	
Si	19 5
No	10 4
A veces	20 7
TOTAL	50 6

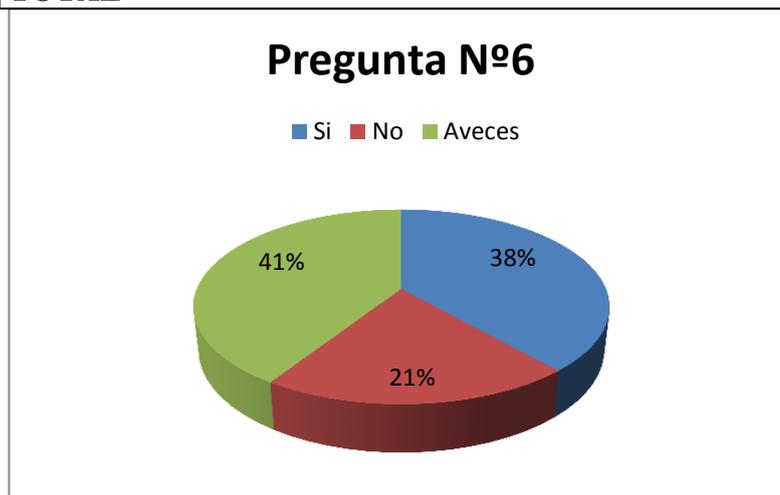


Figura 19 porcentajes de la pregunta 6

Elaborado por: Jessica Juiña

ANALISIS

Los habitantes del Barrio de Priorato cuando realizan sus compras de medicamentos o productos farmacéuticos en los distintos lugares a los que acuden el 41% de las personas, no siempre encuentran lo que necesitan por lo que tienen que viajar a otro sector de la ciudad ocasionándoles más gasto económico.

Tabla22

Encuesta pregunta 7

PREGUNTA N°7	
La calidad de los productos que adquiere en aquel lugar son?	
Alta	215
Media	224
Baja	67
TOTAL	506

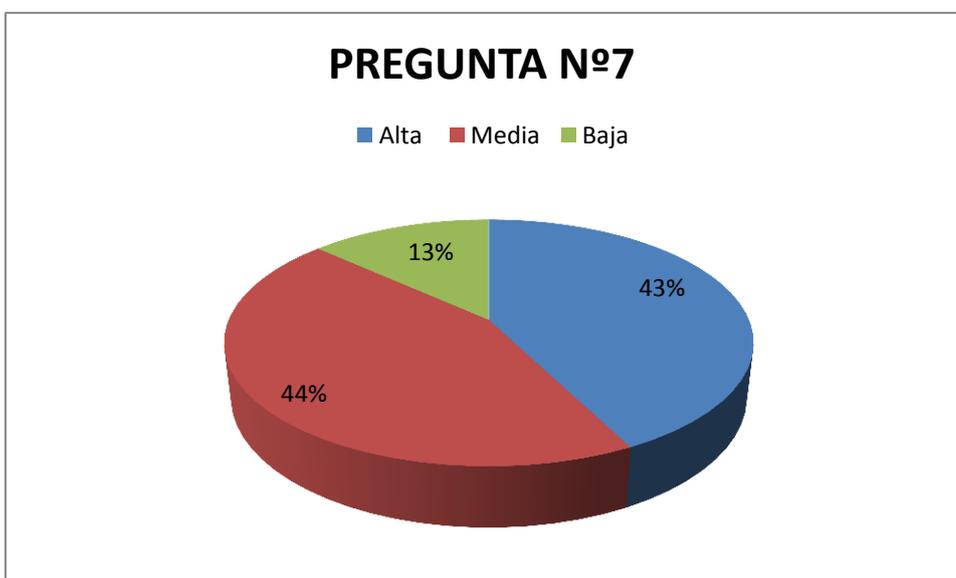


Figura 20 porcentajes de la pregunta 7
Elaborado por: Jessica Juiña

ANALISIS

Los distintos establecimientos farmacéuticos y centros naturistas que existe cerca del barrio no ofrecen productos de calidad que esperan las personas, el 44% de la población no está satisfecha con los productos y medicamentos que adquieren para tratar su salud.

Tabla 23

Encuesta pregunta 8

PREGUNTA N°8	
Que piensa usted que es más importante al momento de adquirir un medicamento	
Precio	233
Calidad	134
Buena atención	139
TOTAL	506

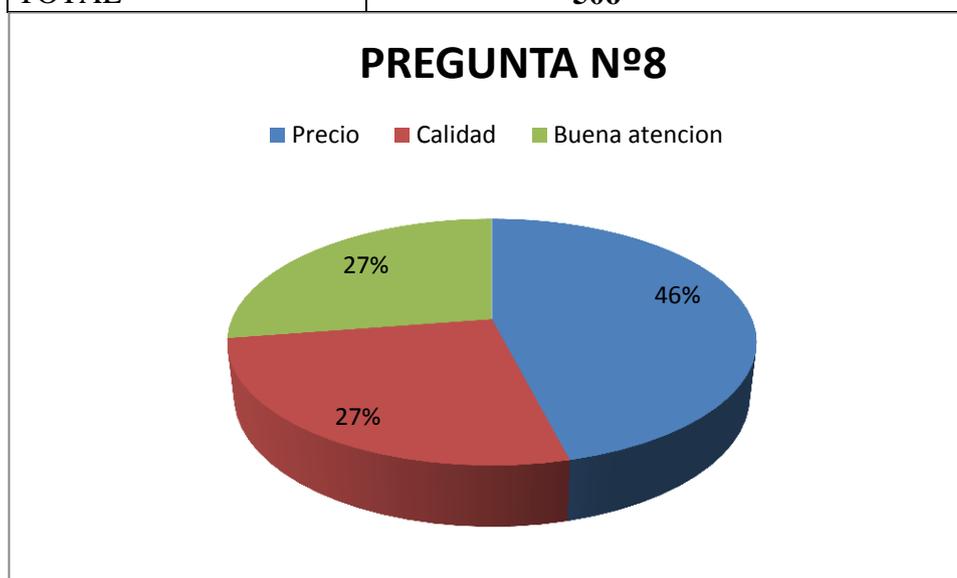


Figura 21 porcentajes de la pregunta 8

Elaborado por: Jessica Juiña

ANÁLISIS

Las personas cuando acuden a un establecimiento farmacéutico tienen como prioridad 3 aspectos que esperan de ese lugar entre ellos son el Precio, Calidad y la buena atención, por lo tanto se debe tratar de cumplir lo que anhelan los clientes, el 46% de los habitantes del Barrio de Priorato toma en cuenta el precio de los productos aunque los otros aspectos también son muy importantes para poder fidelizarlos y evitar que acudan a comprar a la competencia.

Tabla N° 24

Encuesta pregunta 9

PREGUNTA N° 9	
El consumo que hace usted mensualmente por medicamentos es?	
0-30 \$	199
31-60 \$	224
61-90 \$	75
91-120 \$	8
TOTAL	506

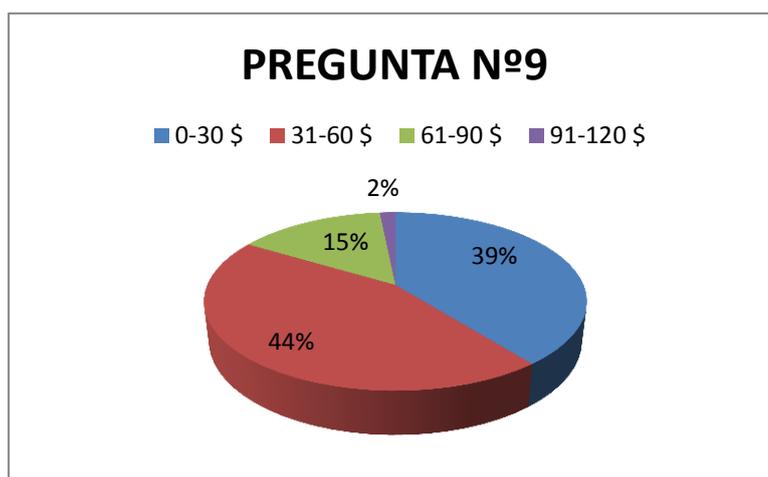


Figura 21 porcentajes de la pregunta 9

Elaborado por: Jessica Juiña

ANALISIS

El 44% de la población que equivale a 224 personas dijo que el consumo que realiza mensualmente de medicamentos es de 31 a 60 dólares, que es el gasto promedio que utilizan para tratar sus enfermedades y adquirir productos farmacéuticos para utilizarlos en diferentes ámbitos de su salud.

Tabla N° 24

Encuesta pregunta 10

PREGUNTA N°10	
De qué manera realiza usted el pago?	
Efectivo	495
Tarjeta de Crédito	11
TOTAL	506



Figura 22 porcentajes de la pregunta 10
Elaborado por: Jessica Juiña

ANALISIS

El 98% de las personas al momento de realizar sus compras de productos farmacéuticos o medicamentos en diferentes lugares de la ciudad lo realizan con dinero en efectivo para evitar que exista algún tipo de problema con la tarjeta que vayan a utilizar.

3.2 OFERTA

Según la Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015) "Hace referencia a la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un mercado bajo unas determinadas condiciones. El precio es una de las condiciones fundamentales que determina el nivel de oferta de un determinado bien en un mercado."

Para determinar la oferta histórica y proyectada utilizamos el factor PIB

Tabla 25

PIB

PIB		
2011	4,6	0,046
2012	6,8	0,068
2013	-0,5	-0,005
2014	1,7	0,017
2015	0,02	0,0002
	12,62	
	2,524	
i=	0,02524	

Elaborado por: Jessica Juiña

3.2.1 Oferta histórica

Tabla 26

Oferta histórica

OFERTA HISTORICA	
$C_n = \frac{CO}{(1+i)^n}$	
2015	\$ 169.646,07
2014	\$ 166.810,30
2013	\$ 167.648,54
2012	\$ 156.974,29
2011	\$ 150.071,02

3.2.2 Oferta Actual

Tabla 27

Oferta histórica

OFERTA				
	Diario	Semanal	Mensual	Anual
Sana-Sana	\$450	\$3150	\$12600	\$151200
Nature`s Garden	\$55	\$385	\$1540	\$18480
TOTAL				\$ 169.680,00

Elaborado por: Jessica Juiña

Análisis

La oferta Actual ha sido calculada de los valores promedio de la competencia, Sana Sana una farmacia ubicada a 10 km del Barrio recibe 151200 y Natures Garden recibe 18480, la oferta calculada ha sido de 169680,00 refleja un nivel considerable para iniciar un negocio.

3.2.3 Oferta proyectada

Tabla 28

Oferta Proyectada

OFERTA PROYECTADA	
$C_n = C_o(1 + i)$	
2017	\$ 173.962,72
2018	\$ 178.353,54
2019	\$ 182.855,18
2020	\$ 187.470,45
2021	\$ 192.202,20

Elaborado por: Jessica Juiña

3.4 DEMANDA

Según la Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015) "La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores intentan adquirir en el mercado.

La demanda actual, fue calculada tomando en cuenta el resultado de las encuestas realizadas a posibles clientes del barrio de priorato" (pág. 5)

Tabla 29

Demanda

	INFLACION	POBLACION	
2011	4,50	1,47	5,97
2012	5,10	1,49	6,59
2013	2,70	1,55	4,25
2014	3,60	1,59	5,19
2015	4,00	1,65	5,65
			27,65
			5,53
			0,0553

Elaborado por: Jessica Juiña

3.1 Demanda histórica

Tabla 30

Demanda Histórica

DEMANDA HISTORICA	
$C_n = \frac{CO}{(1+i)}$	
2015	310.080,45
2014	294.781,30
2013	282.763,84
2012	265.281,77
2011	250.336,67

Elaborado por: Jessica Juiña

3.2 Demanda actual

Tabla 31

Demanda Actual

POBLACION	2100
Miembros por familia	4
Promedio consumo mensual	52
	525,00
	27.300,00
	327.600,00 DEMANDA ACTUAL

Elaborado por: Jessica Juiña

Análisis

Los posibles clientes se obtienen de un cálculo de la población del sector de Priorato, el promedio de consumo mensual se estima calculando el promedio que tiene la población.

3.3 Demanda proyectada

Tabla 32

Demanda Proyectada

DEMANDA PROYECTADA	
$C_n = C_o(1 + i)$	
2017	345.716,28
2018	364.834,39
2019	385.009,73
2020	406.300,77
2021	428.769,20

Elaborado por: Jessica Juiña

3.5 BALANCE OFERTA-DEMANDA

3.5.1 Balance Actual

Tabla 33

Balance Actual

DEMANDA INSATISFECHA				
Año	Oferta	Demanda	DI= $O - F$	91%- 45.5%
2016	\$169.680,00	\$327.600,00	\$-157.920,00	-71.853,60

Elaborado por: Jessica Juiña

Análisis

En la demanda insatisfecha se tomó en cuenta el 45,5% , es decir se dividió el 91% de aceptación que tiene el botiquín en el Barrio por que las personas a pesar que es el único establecimiento farmacéutico trataran de buscar por otros medios satisfacer la necesidad que tiene de curar sus enfermedades.

3.5.2 Balance Proyectado

Tabla 34

Balance Proyectado

2017	173.962,72	345.716,28	-171.753,56	-78.147,87
2018	178.353,54	364.834,39	-186.480,85	-84.848,79
2019	182.855,18	385.009,73	-202.154,55	-91.980,32
2020	187.470,45	406.300,77	-218.830,32	-99.567,80
2021	192.202,20	428.769,20	-236.567,00	-107.637,99

Elaborado por: Jessica Juiña

CAPITULO IV

CAPITULO 4: ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Según Universidad Santo Thomas esta distancia nos dice que:

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto, el tamaño del proyecto se determina atendiendo a demanda del mercado, suministros e insumos, tecnología y equipo, capacidad financiera, proceso técnico y la organización.(pag.1)

4.1.1 Capacidad instalada

Según Nunes, Paulo. (s.f) nos dice que.

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de

producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología,
experiencia/conocimientos, etc.(pag.3)

Áreas del Botiquín.

- Área Administrativa

En esta área están los equipos y papeles necesarios del botiquín que será de suma importancia para el administrador.

- Área de Dispensación

En este lugar se dará atención al cliente, es decir aquí estarán las perchas donde se ubicara los medicamentos que los clientes soliciten.

- Área de Almacenamiento

En esta área se encontraran los medicamentos que va a tener el botiquín, es un lugar seguro y apto para toda clase de medicamentos.

4.1.2 Capacidad óptima

Tabla 35

Capacidad Óptima

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Archivador	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Basurero	3	\$ 7,00	\$ 21,00
Botellón de agua	3	\$ 2,50	\$ 7,50
Caja registradora	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Candados	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Computador	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Detector de humo	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Extintor	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Impresora	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Mesa	1	\$ 175,00	\$ 175,00
Perchas	3	\$ 55,00	\$ 165,00
Puerta enrollable	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Refrigerador	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Rotulo	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Silla	2	\$ 28,00	\$ 56,00
Software (Monica)	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Teléfono	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Ventilador	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Vitrinas	3	\$ 250,00	\$ 750,00
TOTAL			\$ 3.517,50
Suministros de Oficina	Cantidad	valor unitario	valor total
Grapadora	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Perforadora	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Clips	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Grapas	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Tijeras	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Calculadora	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Carpetas	8	\$ 2,00	\$ 16,00
Broches de papel	1	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL			\$ 80,90

Fuente OLX

Análisis

Con el análisis de la tabla que se describió se puede observar que el Botiquín va a ser un establecimiento farmacéutico muy competitivo por la infraestructura que va a poseer para brindar una atención de alta calidad a los clientes.

Sueldo del Personal

Tabla 36

Sueldo Personal

CARGO	NUMERO	MENSUAL	ANUAL
Administrador	1	\$ 400,00	\$ 6349,20
Bioquímico Farmacéutico	1	\$ 250,00	\$ 4105,50
		\$ 650,00	\$ 10454,70

Elaborado por: Jessica Juiña

En el total anual de los sueldos del personal ya están incluidos todos los beneficios de la ley.

Rol de Pagos

Según grupo intercom nos dice “El rol de pagos es un documento que maneja toda empresa en el que se registran los valores que forman los ingresos del trabajador, estos valores se deben entregar por lo general mensualmente”(pag.1)

PROYECCIONES $C_n = C_o(1 + i)$

Tabla N° 37

Proyecciones

ADMINISTRADOR	
Año	
2016	\$ 400,00
2017	\$ 423,33
2018	\$ 448,02
2019	\$ 474,15
2020	\$ 501,81
2021	\$ 531,07

BIOQUIMICO FARMACEUTICO	
Año	
2016	\$ 250,00
2017	\$ 264,58
2018	\$ 280,01
2019	\$ 296,34
2020	\$ 313,63
2021	\$ 331,92

Tabla 38*Rol de Pagos Administrador*

ADMINISTRADOR	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Sueldo	\$ 400,00	\$ 423,33	\$ 448,02	\$ 474,15	\$ 501,81	\$ 531,07
Decimo tercero	\$ 33,33	\$ 35,28	\$ 37,34	\$ 39,51	\$ 41,82	\$ 44,26
Decimo cuarto	\$ 30,50	\$ 32,28	\$ 34,16	\$ 36,15	\$ 38,26	\$ 40,49
Vacaciones	\$ 16,67	\$ 17,64	\$ 18,67	\$ 19,76	\$ 20,91	\$ 22,13
Aporte patronal	\$ 48,60	\$ 51,43	\$ 54,43	\$ 57,61	\$ 60,97	\$ 64,53
Aporte personal	\$ 37,80	\$ 40,00	\$ 42,34	\$ 44,81	\$ 47,42	\$ 50,19
Fondo de reserva		\$ 35,26	\$ 37,32	\$ 39,50	\$ 41,80	\$ 44,24
Subtotal	\$ 529,10	\$ 595,22	\$ 629,94	\$ 666,68	\$ 705,56	\$ 746,72
Total	\$ 6.349,20	\$ 7.142,67	\$ 7.559,27	\$ 8.000,16	\$ 8.466,77	\$ 8.960,59

Tabla 38*Rol de Pagos Bioquímico*

BIOQUIMICO FAR.	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Sueldo	\$ 250,00	\$ 264,58	\$ 280,01	\$ 296,34	\$ 313,63	\$ 331,92
Décimo tercero	\$ 20,83	\$ 22,05	\$ 23,33	\$ 24,70	\$ 26,14	\$ 27,66
Décimo cuarto	\$ 30,50	\$ 32,28	\$ 34,16	\$ 36,15	\$ 38,26	\$ 40,49
Vacaciones	\$ 10,42	\$ 11,02	\$ 11,67	\$ 12,35	\$ 13,07	\$ 13,83
Aporte patronal	\$ 30,38	\$ 32,15	\$ 34,02	\$ 36,01	\$ 38,11	\$ 40,33
Aporte personal	\$ 23,63	\$ 25,00	\$ 26,46	\$ 28,00	\$ 29,64	\$ 31,37
Fondo de reserva		\$ 22,04	\$ 23,32	\$ 24,69	\$ 26,13	\$ 27,65
Subtotal	\$ 342,13	\$ 384,12	\$ 406,52	\$ 430,23	\$ 455,33	\$ 481,88
Total	\$ 4.105,50	\$ 4.609,41	\$ 4.878,23	\$ 5.162,72	\$ 5.463,93	\$ 5.782,58

4.2 LOCALIZACIÓN

Según Universidad Santo Thomas dice que:

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de establecer el lugar que ofrece los máximos beneficios, los mejores costos, es decir en donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto social.(pag.3)

4.2.1 Macro Localización

El Botiquín va a estar ubicado en la provincia de Imbabura en el Barrio de Priorato.

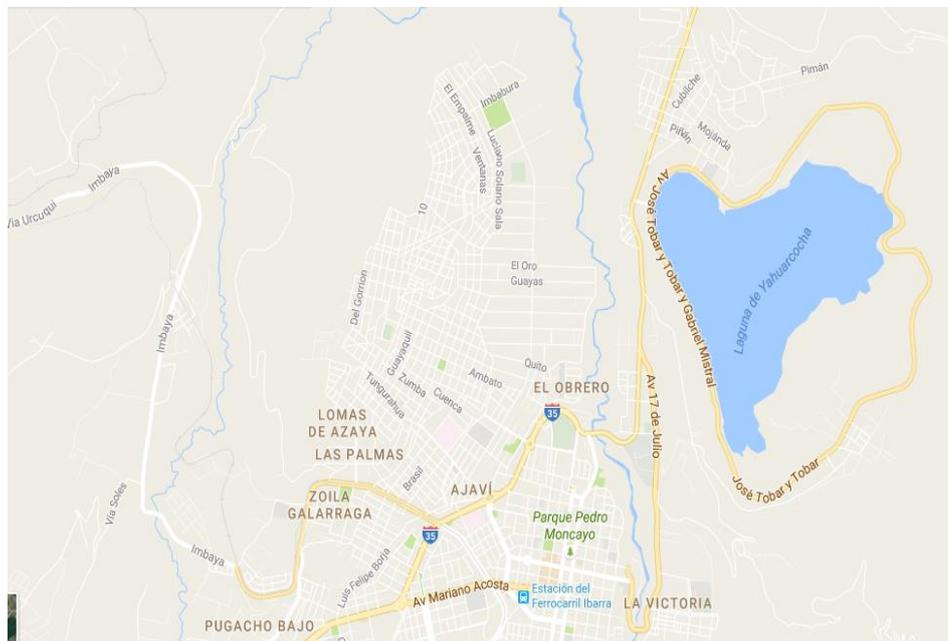


Figura N° 1 Macro- localización de la parroquia La Dolorosa de Priorato

Fuente: Maps

4.2.2 Micro –localización

La micro-localización es en donde se selecciona un lugar preciso dentro de la macro zona es decir es el lugar donde se ubicara el Botiquín.

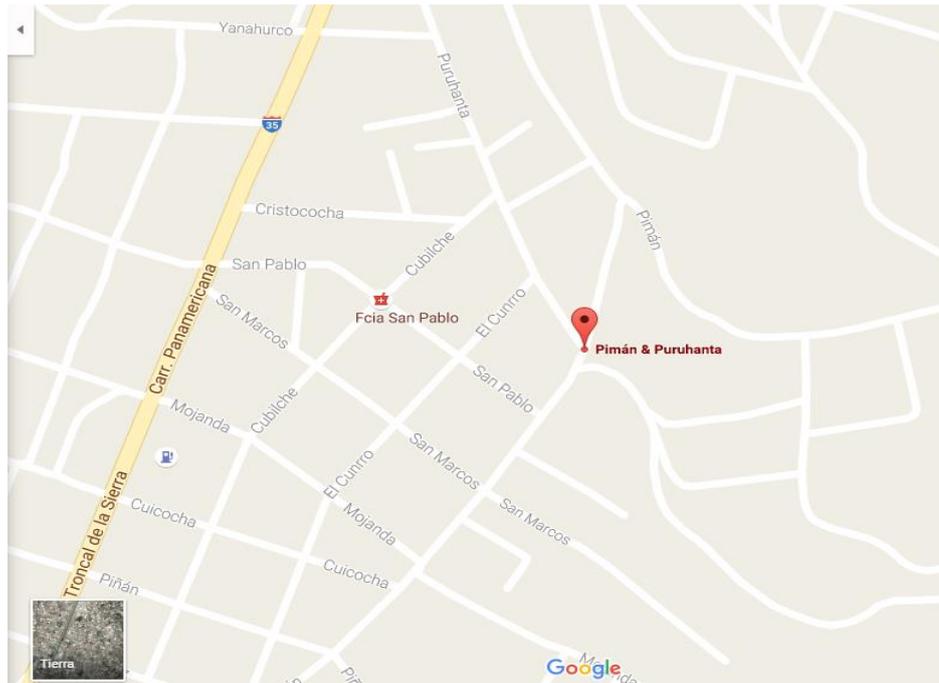


Figura 24 Micro localización de la parroquia La Dolorosa de Priorato
Fuente: Maps

4.2.3 Localización óptima

La localización óptima nos ayuda a que en mayor medida se logre que el proyecto a realizarse tenga la más alta rentabilidad.

Tabla 39

Localización Óptima

3	Significativo
2	Poco significativo
1	Nada significativo

OBSERVACIONES	Priorato (Puruhanta y Piman)	La Esperanza (Panecillo y San Antonio)	El Olivo (Colon y Comuna)
Accesibilidad	3	3	3
Servicios Básicos	3	2	2
Afluencia de gente	3	3	2
Infraestructura	3	2	1
TOTAL	12	10	8

Elaborado por: Jessica Juiña

Localización Óptima



Figura 24 Localización Óptima

Fuente: Maps

Análisis

El botiquín estará ubicado en el barrio de Priorato en la calle Piman y Puruhanta, ese lugar tiene buena accesibilidad ya que las calles están en buen estado, cumple con los servicios básicos que necesita cualquier tipo de negocio para funcionar en ese lugar además cuenta con una gran afluencia de gente porque allí está ubicada la iglesia y el parque central del barrio, por lo tanto este lugar es apto a varios puntos importantes que necesita el Botiquín para el correcto funcionamiento.

4.3 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

COCOGUM nos dice que, la ingeniería del producto es la parte en donde se detallan o definen los recursos que sean necesarios para que el proyecto se pueda llevar a cabo.

4.3.1 Definición del Bien y Servicios

Según la Ley Orgánica de Salud Pública nos dice que:

Botiquines.- Son establecimientos farmacéuticos autorizados para expender al público, únicamente la lista de medicamentos y otros productos que determine la autoridad sanitaria nacional; funcionarán en zonas rurales en las que no existan farmacias y deben cumplir en todo tiempo con prácticas adecuadas de almacenamiento

4.3.2 Distribución de planta

La distribución de planta se define a la correcta ordenación de varios elementos que constituye una instalación de servicio, comprende los espacios necesarios para los movimientos, almacenamiento y todas las actividades que sea necesarios realizar en dicha instalación.

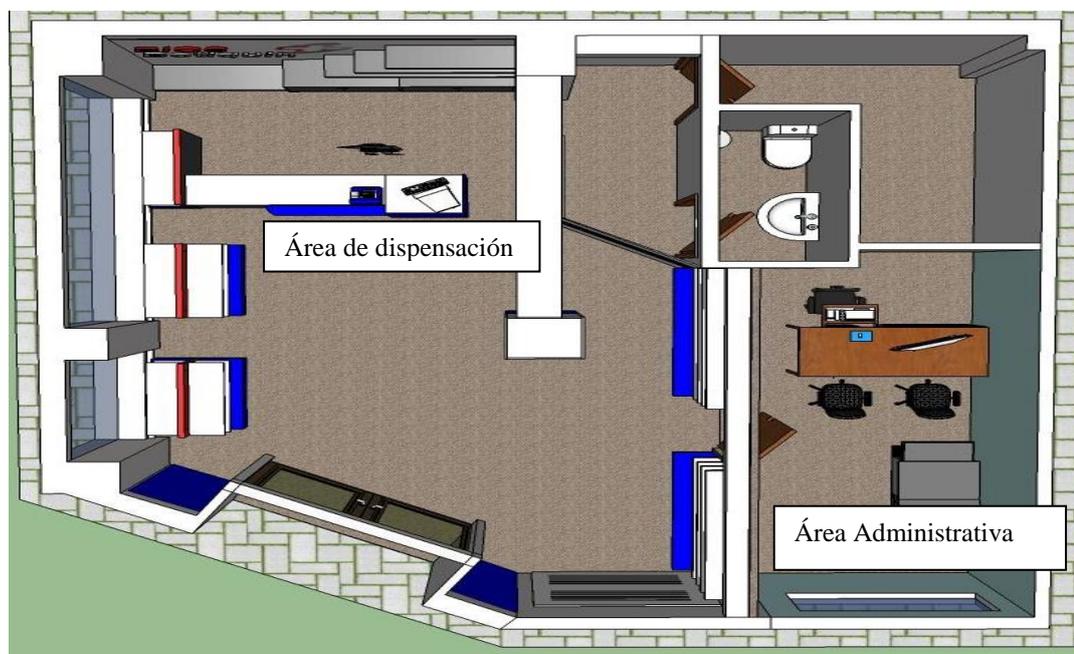
Según el Ministerio de Salud Pública se debe considerar para el botiquín

Área local

Los pisos lisos, de baldosa

Paredes de superficie lisa

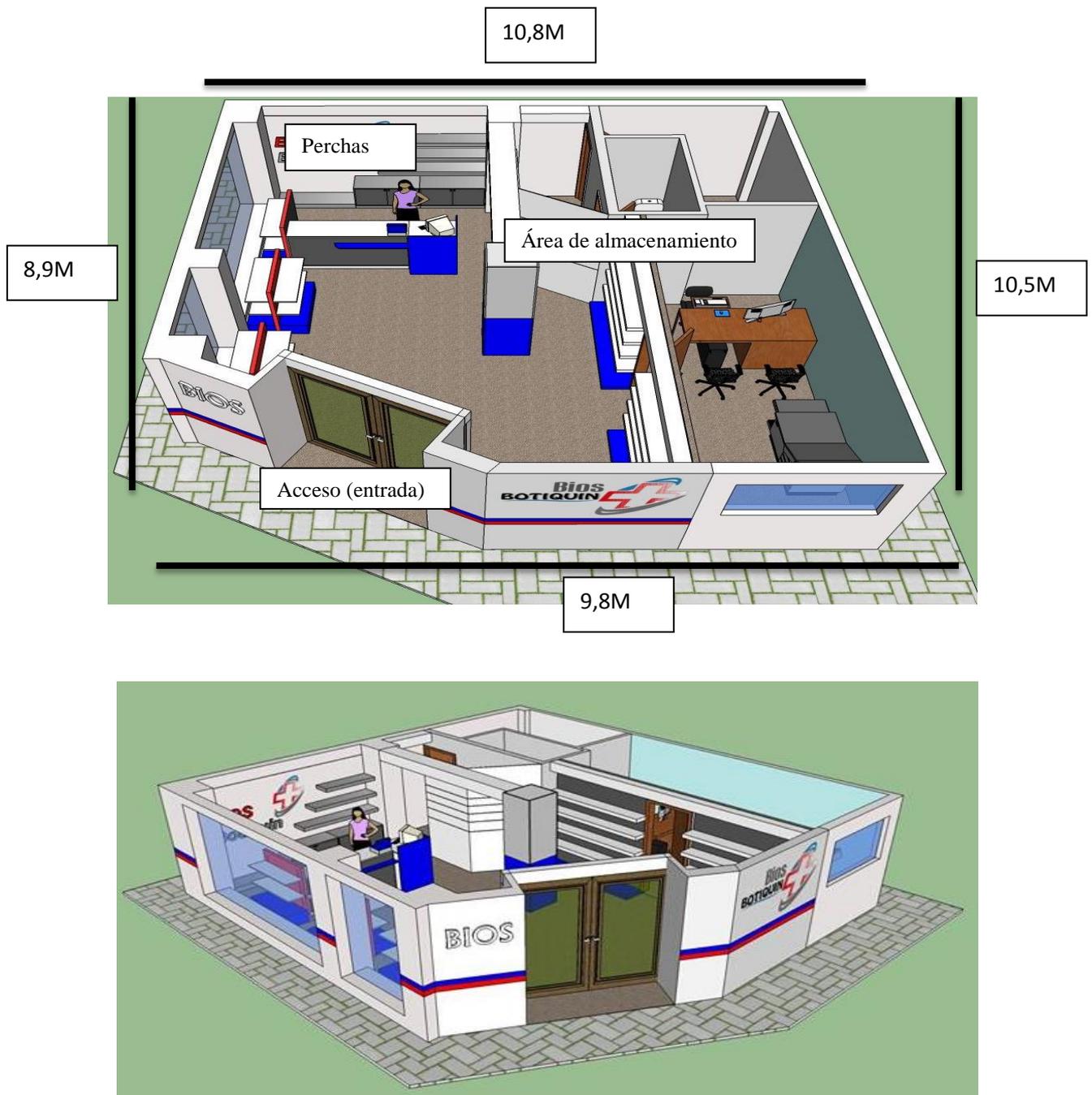
Techo: cielo raso



Elaborado por: Jessica Juiña

Figura 25

Planos Del Botiquín



Elaborado por: Jessica Juiña

El nombre BIOS que se eligió para el establecimiento farmacéutico es porque significa entrada y salida es decir se basa en la atención al cliente al momento de entrar al botiquín a comprar y al salir satisfecho con la forma que se le atendió y conforme con el producto que adquirió.



El símbolo principal del logo es la cruz se eligió porque a nivel farmacéutico representa el buen cuidado y la atención que se le da al cliente.

El color rojo que se utiliza en el símbolo de la cruz es una manera que se utiliza en marketing para llamar la atención sobre un elemento en particular.

El azul lo utilizamos en nuestro logo ya que inspira seguridad a los clientes

El gris muestra al cliente que el botiquín es confiable

4.3.3 Proceso de comercialización

Geo estrategia Trade Marketing (2013) nos dice “El proceso de comercialización es el que debe estar encaminado a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que busquen satisfacer las necesidades de los clientes.”

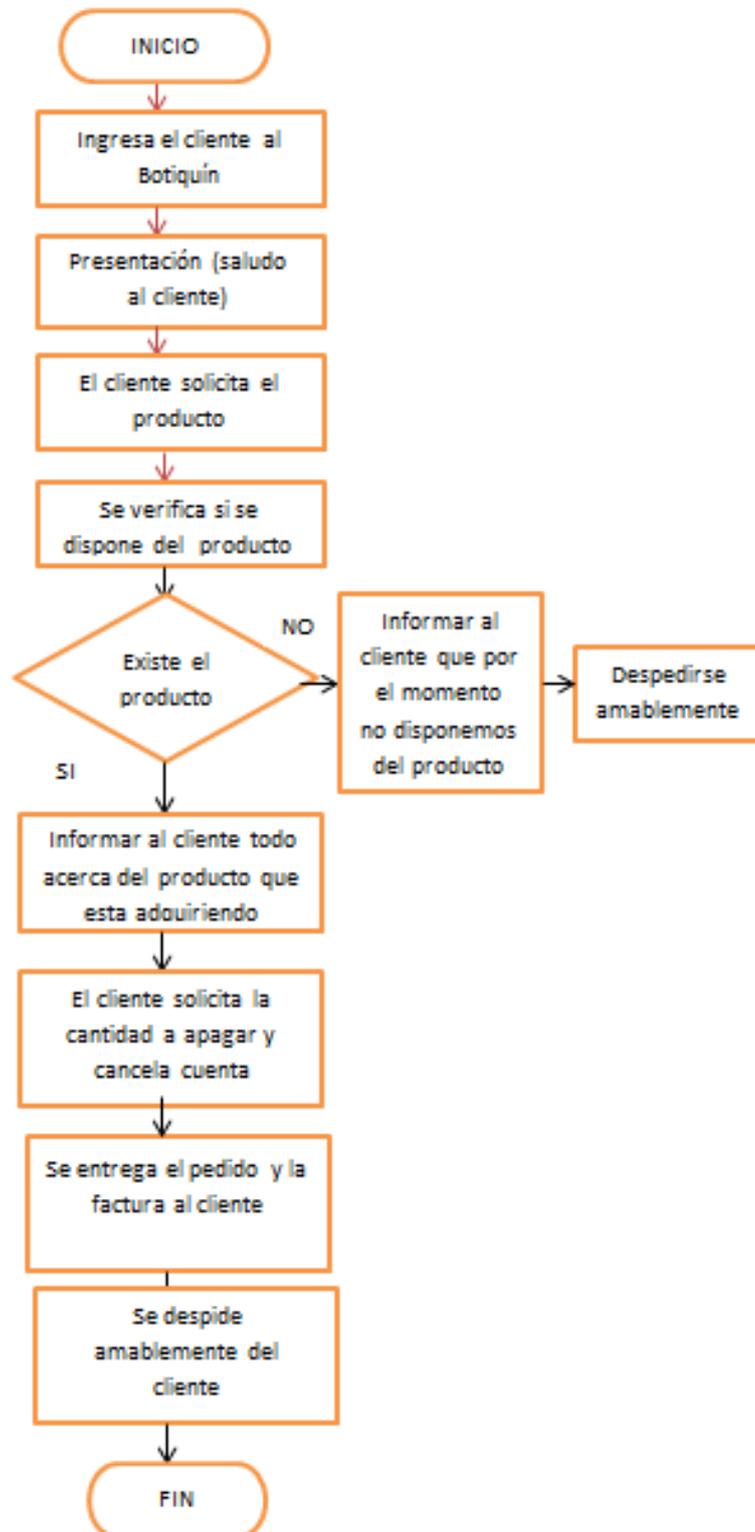


Figura 26 Flujo grama producto

4.3.4 Maquinaria y equipos

Para tener un excelente proceso de comercialización de productos farmacéuticos se va a contar con los siguientes equipos.

Tabla 40

Equipos de computación

EQUIPO DE COMPUTACION	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Computador	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Impresora	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Caja registradora	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Software	1	\$ 190,00	\$ 190,00
TOTAL			\$ 1.040,00

Fuente: OLX

Elaborado por: Jessica Juiña

Tabla 42

Equipos de Oficina

EQUIPO DE OFICINA	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Archivador	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Basurero	3	\$ 7,00	\$ 21,00
Botellón de agua	3	\$ 2,50	\$ 7,50
Detector de humo	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Extintor	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Teléfono	1	\$ 17,00	\$ 17,00
TOTAL			\$ 285,50

Tabla 43*Muebles y Enseres*

MUEBLES Y ENSERES	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Mesa	1	\$ 175,00	\$ 175,00
Perchas	3	\$ 55,00	\$ 165,00
Sillas	2	\$ 28,00	\$ 56,00
Ventilador	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Refrigerador	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Rotulo	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Vitrinas	3	\$ 250,00	\$ 750,00
TOTAL			\$ 1.906,00

*Fuente: OLX**Elaborado por: Jessica Juiña***Tabla 44***Equipo de Seguridad*

EQUIPO DE SEGURIDAD	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Candado	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Puerta enrollable	1	\$ 250,00	\$ 250,00
TOTAL			\$ 286,00

*Fuente: OLX**Elaborado por: Jessica Juiña*

Aspecto Legal

Según el Control Sanitario (ARCSA)

CAPITULO V DE LOS BOTIQUINES

Art. 39.- Los botiquines son establecimientos farmacéuticos autorizados para expender al público, únicamente la lista de medicamentos y otros productos que determine la autoridad sanitaria nacional; funcionarán en zonas rurales en las que no existan farmacias y deben cumplir en todo tiempo con prácticas adecuadas para precautelar la calidad y seguridad de los productos que expendan.

Art. 40.- Para instalar un botiquín en los lugares autorizados por la Ley Orgánica de Salud se deberá presentar una solicitud al Director Provincial de Salud correspondiente, en la que constarán los siguientes datos:

- a) Nombre del propietario o representante legal;
- b) Nombre o razón social del establecimiento;
- c) Número de RUC o cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento; y,
- d) Ubicación del botiquín.

Art. 41.- El área de salud correspondiente realizará una inspección y emitirá un informe en el plazo de cuarenta y ocho horas, en el que se hará constar que el local reúne los requisitos sanitarios para el funcionamiento del botiquín.

Art. 42.- Con el informe favorable del área de salud, el solicitante deberá completar los siguientes requisitos para obtener el permiso de funcionamiento:

- a) Certificado ocupacional de salud del propietario y de las personas que laborarán en el botiquín, conferido por un centro de salud del Ministerio de Salud Pública;
- b) Record policial del propietario;
- c) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos; y,
- d) Comprobante de pago del valor de derecho por servicio por concepto de permiso de funcionamiento anual.

Art. 43.- Solo se autorizará la apertura de botiquines a personas que hayan cumplido con las disposiciones de la Ley Orgánica de Salud, del presente reglamento y demás disposiciones de la autoridad sanitaria nacional. La autorización para el funcionamiento es transitoria y revocable.

Art. 44.- Las personas que atienden en los botiquines deberán haber completado el bachillerato como mínimo y haber realizado un curso especial de capacitación en el manejo de medicamentos, dictado por las direcciones provinciales de salud, luego de lo cual esta les otorgará el correspondiente carné que les faculta para el desempeño de esta actividad.

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

Ingresos Operacionales

Según Gerencie dice que “los ingresos operacionales son aquellos ingresos que provienen de la actividad propia de la organización”.

Ingresos No operacionales

Según Gerencie nos indica que “los ingresos no operacionales son aquellos que no se obtienen de la actividad que realiza una empresa es decir puede ser que sean ocasionales”.

Tabla 45

Ventas Anuales

VENTA ANUAL	\$ 71.853,60
VENTA MENSUAL	\$ 5.987,80
VENTA DIARIA	\$ 199,59

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2 COSTOS

Costos se refiere únicamente al desembolso que naturalmente se utiliza para producir un bien o servicio entre ellos pueden ser insumos o materia prima.

5.2.1 Costo Directo

Son aquellos costos que se relaciona con el proyecto de una forma directa y se utilizan para producir un bien o servicio.

Tabla 46

Costos Directos

	2017
Ventas	\$ 78.147,87
Costo de Ventas	\$ 46.888,72

Elaborado por: Jessica Juiña

Nuestras ventas totales son de \$78.147,87 de este valor el costo de ventas de esta mercadería es de \$ 46.888,72.

Dicho valor es el cual nosotros compramos mercadería a los laboratorios siendo este el costo directo en nuestro proyecto.

5.2.2 Costos Indirectos

Según Córdova (2006) define que son aquellos costos o usos de recursos que afectan las actividades vinculadas al proyecto, son necesarios para desarrollar las actividades de producción, comercialización o apoyo.

to, son necesarios para desarrollar las actividades de producción, comercialización o apoyo.

Tabla 47

Costos Indirectos

Suministros de Oficina	Cantidad	valor unitario	valor total
Grapadora	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Perforadora	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Clips	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Grapas	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Tijeras	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Calculadora	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Carpetas	8	\$ 2,00	\$ 16,00
Broches de papel	1	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL			\$ 80,90

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.3 Gastos Administrativos

Enciclopedia (2016) dice que “Son gastos que la empresa necesita para funcionar, pero que no se relacionan con la actividad específica que realiza la misma por ejemplo salarios del personal, amortizaciones etc.”.

Tabla 48*Gastos Administrativos*

	Mensual	Anual
arriendo	\$ 300,00	\$ 3.600,00
sueldos	\$ 979,34	\$ 11.752,08
servicios basicos	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Dep muebles y enseres	\$ 190,60	\$ 190,60
Dep. equipos de computacion	\$ 346,67	\$ 346,67
Dep. equipos de oficina	\$ 28,55	\$ 28,55
Amort.patente	\$ 11,00	\$ 11,00
Amort. Permisos de Funcionamiento	\$ 600,00	\$ 120,00
TOTAL		\$ 17.248,90

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.4 Gasto de Ventas

Son todos los gastos que tienen relación directa con la promoción y desarrollo de ventas.

Tabla 49*Gastos de Ventas*

Promocion y publicidad	\$ 700,00
TOTAL	\$ 700,00

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.5 Gastos Financieros

Enciclopedia Economía nos dice que “Los gastos financieros son aquellos en los que una organización incurre para la obtención de financiación. Los más característicos son los préstamos y los intereses de préstamos y bonos”

Tabla 50

Gastos Financieros

Capital	\$ 20.000,00			$I=C*i*t$
Interes	16,30	0,163	0,0135833	\$ 271,67
Tiempo	3	36	meses	
$A=C*\{(1+i)^n*i/(1+i)^{n-1}\}$				
441,5470006				
0,625326383				
\$ 706,11				

Elaborado por: Jessica Juiña

Tabla 51*Amortización*

TIEMPO	CAPITAL	INTERES	PAGOS	CAPITAL PAGADO
1	\$ 20.000,00	\$ 271,67	\$ 706,11	\$ 434,44
2	\$ 19.565,56	\$ 265,77	\$ 706,11	\$ 440,34
3	\$ 19.125,22	\$ 259,78	\$ 706,11	\$ 446,32
4	\$ 18.678,90	\$ 253,72	\$ 706,11	\$ 452,38
5	\$ 18.226,51	\$ 247,58	\$ 706,11	\$ 458,53
6	\$ 17.767,98	\$ 241,35	\$ 706,11	\$ 464,76
7	\$ 17.303,22	\$ 235,04	\$ 706,11	\$ 471,07
8	\$ 16.832,15	\$ 228,64	\$ 706,11	\$ 477,47
9	\$ 16.354,68	\$ 222,15	\$ 706,11	\$ 483,96
10	\$ 15.870,73	\$ 215,58	\$ 706,11	\$ 490,53
11	\$ 15.380,20	\$ 208,91	\$ 706,11	\$ 497,19
12	\$ 14.883,01	\$ 202,16	\$ 706,11	\$ 503,95
		\$ 2.852,34		\$ 5.620,94
13	\$ 14.379,06	\$ 195,32	\$ 706,11	\$ 510,79
14	\$ 13.868,27	\$ 188,38	\$ 706,11	\$ 517,73
15	\$ 13.350,54	\$ 181,34	\$ 706,11	\$ 524,76
16	\$ 12.825,78	\$ 174,22	\$ 706,11	\$ 531,89
17	\$ 12.293,89	\$ 166,99	\$ 706,11	\$ 539,11
18	\$ 11.754,78	\$ 159,67	\$ 706,11	\$ 546,44
19	\$ 11.208,34	\$ 152,25	\$ 706,11	\$ 553,86
20	\$ 10.654,48	\$ 144,72	\$ 706,11	\$ 561,38
21	\$ 10.093,10	\$ 137,10	\$ 706,11	\$ 569,01
22	\$ 9.524,09	\$ 129,37	\$ 706,11	\$ 576,74
23	\$ 8.947,35	\$ 121,53	\$ 706,11	\$ 584,57
24	\$ 8.362,78	\$ 113,59	\$ 706,11	\$ 592,51
		\$ 1.864,48		\$ 6.608,80
25	\$ 7.770,27	\$ 105,55	\$ 706,11	\$ 600,56
26	\$ 7.169,71	\$ 97,39	\$ 706,11	\$ 608,72
27	\$ 6.560,99	\$ 89,12	\$ 706,11	\$ 616,99
28	\$ 5.944,00	\$ 80,74	\$ 706,11	\$ 625,37
29	\$ 5.318,63	\$ 72,24	\$ 706,11	\$ 633,86
30	\$ 4.684,77	\$ 63,63	\$ 706,11	\$ 642,47
31	\$ 4.042,30	\$ 54,91	\$ 706,11	\$ 651,20
32	\$ 3.391,10	\$ 46,06	\$ 706,11	\$ 660,04
33	\$ 2.731,06	\$ 37,10	\$ 706,11	\$ 669,01
34	\$ 2.062,05	\$ 28,01	\$ 706,11	\$ 678,10
35	\$ 1.383,95	\$ 18,80	\$ 706,11	\$ 687,31
36	\$ 696,64	\$ 9,46	\$ 706,11	\$ 696,64
		\$ 703,01		\$ 7.770,27

5.2.6 Costos Fijos y Variables

Costos Fijos

Según Gerencie nos dice que: “Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos”.(pag.1)

Tabla 52

Costos Fijos

	Mensual	Anual
arriendo	\$ 300,00	\$ 3.600,00
sueldos	\$ 979,34	\$ 11.752,08
servicios basicos	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Dep muebles y enseres	\$ 190,60	\$ 190,60
Dep. equipos de computacion	\$ 346,67	\$ 346,67
Dep. equipos de oficina	\$ 28,55	\$ 28,55
Amort.patente	\$ 11,00	\$ 11,00
Amort. Permisos de Funcionamiento	\$ 600,00	\$ 120,00
TOTAL		\$ 17.248,90

\$ 190,60	/ 10
\$ 346,67	/ 3
\$ 28,55	/10
\$ 565,82	

Elaborado por: Jessica Juiña

Costos variables

Un costo variable es aquel que cambia de acuerdo al volumen de producción de una empresa sea de bienes o servicios, es decir si aumenta el nivel de producción o actividad estos costos también aumentaran. O decrecerán según corresponda.

Tabla 53*Costos Variables*

Promocion y publicidad	\$ 700,00
MERCADERIA	
\$ 78.147,87	
\$ 6.512,32	/ 12
\$ 14.327,11	* 2,2

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2 INVERSIONES

Para realizar el proyecto se debe contar con activos fijos ya que es importante para la comercialización de productos Farmacéuticos.

5.2.1 Inversión Fija

La nueva Economía nos indica que “Son aquellos desembolsos de dinero que se efectúa para la adquisición de determinados activos, que van a servir para el normal funcionamiento del proyecto”.

5.2.1.1 Activos Fijos

Glosario de Contabilidad debitoor nos dice que “Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.”

Tabla 54*Activos Fijos*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Archivador	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Basurero	3	\$ 7,00	\$ 21,00
Botellón de agua	3	\$ 2,50	\$ 7,50
Caja registradora	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Candados	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Computador	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Detector de humo	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Extintor	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Impresora	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Mesa	1	\$ 175,00	\$ 175,00
Perchas	3	\$ 55,00	\$ 165,00
Puerta enrollable	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Refrigerador	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Rotulo	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Silla	2	\$ 28,00	\$ 56,00
Software (Monica)	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Teléfono	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Ventilador	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Vitrinas	3	\$ 250,00	\$ 750,00
TOTAL			\$ 3.517,50

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos)

Los activos nominales son aquellos derechos o servicios esenciales para que se lleve a cabo un proyecto.

Tabla 55*Activos Nominales*

Permisos de funcionamiento	\$ 600,00
Patente	\$ 11,00
Total	\$ 611,00

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.2 Capital de Trabajo

Según Contabilidad Puntual “El capital de trabajo, como su nombre lo indica es el fondo económico que utiliza la Empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio”.

Tabla 56*Capital de Trabajo*

CAPITAL DE TRABAJO	
CAJA	\$ 1.379,34
BANCOS	\$ 2.000,00
MERCADERIA	\$ 14.327,11
TOTAL	\$ 17.706,45

CAJA	
Arriendo	\$ 300,00
Servicios Basicos	\$ 100,00
Sueldos	\$ 979,34
Administrador	\$ 595,22
Bioquimico Farm.	\$ 384,12
	\$ 1.379,34

MERCADERIA	
\$ 78.147,87	
\$ 6.512,32	/ 12
\$ 14.327,11	* 2,2

Elaborado por: Jessica Juiña

Análisis

17 706,45 es el valor inicial para cubrir parte de los costos y gastos que genera la creación del Proyecto

5.2.3 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

Las fuentes de financiamientos es la entidad con la que se va a generar un acuerdo económico para poder llevar a cabo el proyecto y a su vez alcanzar sus metas.

Tabla 57

Fuentes de Financiamiento

FINANCIAMIENTO	VALORES	PORCENTAJE
PASIVOS CORRIENTE	\$ -	0,00%
PASIVOS A LARGO PLAZO	\$ 20.000,00	99,39%
PATRIMONIO	\$ 123,11	0,61%
TOTAL ACTIVOS	\$ 20.123,11	100,00%

Elaborado por: Jessica Juiña

Tabla 58

Fuentes de Financiamiento

Para la creación del Botiquín se hará un financiamiento de 20000 dólares en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Huaicana.

Capital	\$ 20.000,00
Interes	16,30%
Tiempo	3 años

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.4 Amortización de Financiamiento

Según Economipedia lo define como la

“Parte de la cuota a pagar por un préstamo que se corresponde con el principal (la cantidad de dinero solicitada), ya que al pagar una cuota por un préstamo, una parte es amortización (pago del principal) y otra es un gasto financiero (pago de intereses)”.

Tabla 59

Amortización de Financiamiento

$A=C*\{(1+i)^n*i/(1+i)^n-1\}$
441,5470006
0,625326383
\$ 706,11

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.5 Depreciaciones

Según Gerencie nos dice que:

“Es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.”

Tabla 60*Depreciaciones*

Dep muebles y enseres	\$ 1.906,00	\$ 190,60	/ 10
Dep. equipos de computacion	\$ 1.040,00	\$ 346,67	/ 3
Dep. equipos de oficina	\$ 285,50	\$ 28,55	/10
TOTAL		\$ 565,82	

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.6 Estado de Situación Inicial

El estado de situación Inicial es aquel informe financiero que muestra la situación de la empresa en un tiempo determinado mediante su patrimonio.

Tabla 61*Estado de Situación Inicial*

ACTIVOS CORRIENTES			PASIVO CORTO PLAZO	
Caja	\$ 1.379,34			
Bancos	\$ 2.000,00			
Mercadería	\$ 14.327,11			
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	\$ 17.706,45		TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	
ACTIVOS FIJOS			PASIVO LARGO PLAZO	
Eq. De computacion	\$ 1.040,00		Prestamo Bancario	\$ 20.000,00
Eq. De oficina	\$ 285,50			
Eq. De Seguridad	\$ 286,00			
Muebles y enseres	\$ 1.906,00		TOTAL PASIVO ARGO PLAZO	\$ 20.000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 3.517,50			
OTROS ACTIVOS			PATRIMONIO	
Patente	\$ 11,00		Accionista	\$ 1.234,95
TOTAL OTROS ACTIVOS	\$ 11,00			
TOTAL ACTIVOS	\$ 21.234,95		TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO	\$ 21.234,95

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.7 Estado de Resultados Proyectado

Crece Negocios nos dice que:

“El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado.”

Tabla 62*Estado de Resultados*

	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas	\$ 78.147,87	\$ 84.848,79	\$ 91.980,32	\$ 99.567,80	\$ 107.637,99
Costo de Ventas	\$ 46.888,72	\$ 50.909,27	\$ 55.188,19	\$ 59.740,68	\$ 64.582,79
UT BRUTA EN VENTAS	\$ 31.259,15	\$ 33.939,52	\$ 36.792,13	\$ 39.827,12	\$ 43.055,20
GASTO VENTAS	\$ 7.842,67	\$ 8.289,51	\$ 8.761,95	\$ 9.261,46	\$ 9.789,61
Sueldo Administrador	\$ 7.142,67	\$ 7.559,27	\$ 8.000,16	\$ 8.466,77	\$ 8.960,59
Promociones y Publicidad	\$ 700,00	\$ 730,24	\$ 761,79	\$ 794,70	\$ 829,03
UTILIDAD NETA VENTAS	\$ 23.416,47	\$ 25.650,01	\$ 28.030,18	\$ 30.565,66	\$ 33.265,58
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 10.095,23	\$ 10.571,40	\$ 11.072,22	\$ 11.252,43	\$ 11.806,48
Arriendo	\$ 3.600,00	\$ 3.755,52	\$ 3.917,76	\$ 4.087,01	\$ 4.263,56
Servicios Basicos	\$ 1.200,00	\$ 1.251,84	\$ 1.305,92	\$ 1.362,34	\$ 1.421,19
Dep.Muebles y Enseres	\$ 190,60	\$ 190,60	\$ 190,60	\$ 190,60	\$ 190,60
Dep.Equipo de computacion	\$ 346,67	\$ 346,67	\$ 346,67	\$ 0,00	\$ 0,00
Dep.Equipo de oficina	\$ 28,55	\$ 28,55	\$ 28,55	\$ 28,55	\$ 28,55
Amort. Permisos de funcionamiento	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Sueldo Bioquimico	\$ 4.609,41	\$ 4.878,23	\$ 5.162,72	\$ 5.463,93	\$ 5.782,58
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 13.321,25	\$ 15.078,60	\$ 16.957,96	\$ 19.313,23	\$ 21.459,10
GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.852,34	\$ 1.864,48	\$ 703,01	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	\$ 10.468,91	\$ 13.214,12	\$ 16.254,95	\$ 19.313,23	\$ 21.459,10
15% Trabajadores	\$ 1.570,34	\$ 1.982,12	\$ 2.438,24	\$ 2.896,99	\$ 3.218,87
UTILIDAD IMPUESTOS	\$ 8.898,57	\$ 11.232,00	\$ 13.816,71	\$ 16.416,25	\$ 18.240,24
% IMP RENTA	\$ 0,00	\$ 561,60	\$ 690,84	\$ 1.641,62	\$ 2.188,83
UTILIDAD FINAL	\$ 8.898,57	\$ 10.670,40	\$ 13.125,87	\$ 14.774,62	\$ 16.051,41
10% Reserva Legal	\$ 889,86	\$ 1.067,04	\$ 1.312,59	\$ 1.477,46	\$ 1.605,14
UTILIDAD DIVIDENDOS	\$ 8.008,72	\$ 9.603,36	\$ 11.813,29	\$ 13.297,16	\$ 14.446,27

Elaborado por: Jessica Juiña

5.2.8 Flujo Caja

Según concepto de economía “El flujo de caja nos refleja tanto los ingresos como egresos que posee una empresa en un periodo determinado aquí pueden estar los diferentes ingresos como cobro de deudas, alquileres etc.”

Tabla 63*Flujo de Caja*

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD		\$ 8.898,57	\$ 10.670,40	\$ 13.125,87	\$ 14.774,62	\$ 16.051,41
DEPERECIACIÓN		\$ 565,82	\$ 565,82	\$ 565,82	\$ 219,15	\$ 219,15
AMORTIZACIÓN		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
GASTO FINANCIERO		\$ 2.852,34	\$ 1.864,48	\$ 703,01		
FLUJO OPERACIONAL		\$ 12.436,73	\$ 13.220,70	\$ 14.514,70	\$ 15.113,77	\$ 16.390,56
INVERSIONES						
CAPITAL DE TABAJO	\$ (17.717,45)					
ACTIVOS FIJOS	\$ (3.517,50)					
FLUJO NETO	\$ (21.234,95)	\$ 12.436,73	\$ 13.220,70	\$ 14.514,70	\$ 15.113,77	\$ 16.390,56

Elaborado por: Jessica Juiña

5.3 EVALUACION**5.3.1 Tasa de descuento**

Es también llamada costo de capital o tasa de descuento. Para formarse, toda empresa debe realizar una inversión inicial. El capital que forma esta inversión puede provenir de varias fuentes: de inversionistas, de éstos con empresas, de inversionistas y bancos o de una mezcla de inversionistas, empresas y bancos.

Tabla 64*Tasa de descuento*

T (MAR) =	24,85%
-----------	--------

Elaborado por: Jessica Juiña

5.3.2 VAN

Crece Negocios nos indica que:

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la

inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Tabla 65

VAN

CÁLCULO DEL VAN			
	FN	VAN	
0	\$ (21.234,95)	\$ (21.234,95)	$FN/(1+TMAR)^1$
1	\$ 12.436,73	\$ 9.961,34	
2	\$ 13.220,70	\$ 8.481,59	
3	\$ 14.514,70	\$ 7.458,35	
4	\$ 15.113,77	\$ 6.220,41	
5	\$ 16.390,56	\$ 5.403,20	
	VAN	\$ 16.289,93	

Elaborado por: Jessica Juiña

Análisis

Al analizar la tabla se puede observar que durante 5 años la empresa genera un valor correspondiente a los \$ 16.289,93

5.3.4 TIR

Según enciclopedia financiera nos dice que “La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones”

Tabla 66 TIR

CÁLCULO DEL TIR			
	FN	VAN	TIR
0	\$ (21.234,95)	\$ (21.234,95)	\$ (21.234,95)
1	\$ 12.436,73	\$ 9.961,34	\$ 7.920,40
2	\$ 13.220,70	\$ 8.481,59	\$ 5.362,11
3	\$ 14.514,70	\$ 7.458,35	\$ 3.749,13
4	\$ 15.113,77	\$ 6.220,41	\$ 2.486,20
5	\$ 16.390,56	\$ 5.403,20	\$ 1.717,11
		TIR	57%

Elaborado por: Jessica Juiña

Análisis

Como se puede observar en la tabla el 57% corresponde a la tasa de interés de retorno y con el 24,85% el TMAR un porcentaje inferior al TIR, con estas cifras se puede analizar que el rendimiento que arroja es rentable.

5.3.5 PRI

José Vaquiro pymes futuro (2008) "Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial"(pag.1)

Tabla 67*PRI*

PRI		
0	\$ (21.234,95)	
1	\$ 9.961,34	
	\$ (11.273,61)	
2	\$ 8.481,59	
	\$ (2.792,02)	
3	\$ 7.458,35	
	\$ 4.666,33	
4	\$ 6.220,41	
PRI= 2 años 4 meses 14 días 18 horas 22 minutos 14 segundos		

Elaborado por: Jessica Juiña**Análisis**

La inversión del proyecto se recuperara en el tiempo de 2 años 4 meses 14 días 18 horas, un tiempo de recuperación aceptable para el proyecto.

5.3.6 RBC

El análisis costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad.

Tabla 68*Razón Beneficio Costo*

RB/C =	\$ 37.524,88
	\$ 21.234,95
RB/C =	1,767128333

Elaborado por: Jessica Juiña

Análisis

En la tabla se observa que el 1,76 corresponde al costo beneficio, entonces se interpreta por cada dólar se obtendrá una utilidad de 0,72 ctvs

5.3.6 Punto de equilibrio

Según crece negocios nos dice que:

El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Tabla 69

Punto de Equilibrio

CUENTAS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABL	COSTOS TOTALES
COSTOS DE VENTAS	\$ -	\$ 46.888,72	\$ 46.888,72
GASTOS DE VENTAS	\$ 7.142,67	\$ 700,00	\$ 7.842,67
GASTOS ADMINISTRATI	\$ 10.095,23	\$ -	\$ 10.095,23
GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.852,34		\$ 2.852,34
TOTAL	\$ 20.090,24	\$ 47.588,72	\$ 67.678,96
Ingresos	\$ 78.147,87		
Cantidades	360		

Elaborado por: Jessica Juiña

Pvp	\$ 217,08
Cvu	\$ 132,19
P.E.Q (unidades) =	<u>Costos Fijos</u>
	P.v.u - C.v.u
P.E.Q (unidades) =	\$ 20.090,24
	\$ 84,89
P.E.Q (unidades) =	236,67
P.E MONETARIO =	<u>Costo Fijo</u>
	1 - C.v.u
	P.v.u
P.E MONETARIO =	\$ 20.090,24
	0,391042622
P.E MONETARIO =	\$ 51.376,09

Elaborado por: Jessica Juiña

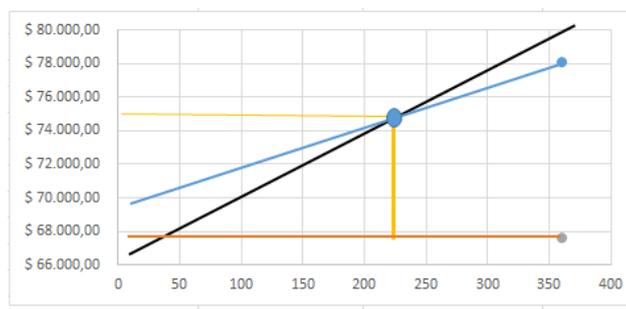


Figura 27 Punto de equilibrio

Elaborado por: Jessica Juiña

5.3.7 Análisis de índices financieros

Según gestipolis nos dice que El análisis financiero es una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, diagnóstico de la situación actual y predicción de eventos futuros y que, en consecuencia, se orienta hacia la obtención de objetivos previamente definidos.

Tabla 70

Margen Neto

	1	2	3	4	5
VTAS	\$ 78.147,87	\$ 84.848,79	\$ 91.980,32	\$ 99.567,80	\$ 107.637,99
UTILIDAD	\$ 8.008,72	\$ 9.603,36	\$ 11.813,29	\$ 13.297,16	\$ 14.446,27
MARGEN NETO	10%	11%	13%	13%	13%

Elaborado por: Jessica Juiña

Análisis

El promedio para los 5 años es del 12% por lo cual se interpreta que por cada dólar que ingrese se obtendrá \$12 de utilidad.

CAPÍTULO VI

ANALISIS DE IMPACTOS

6.1 Impacto Ambiental

La creación de un Botiquín Farmacéutico en el Sector La Dolorosa de Priorato Provincia de Imbabura no influye en el Impacto Ambiental ya que este establecimiento no producirá productos químicos, sino solamente expenderá medicamentos altamente tratados para evitar contaminar el planeta, utilizando tachos ecológicos para su desecho.

6.2 Impacto Económico

El Impacto Económico ocasionado por la creación de un Botiquín Farmacéutico se considera alto debido a que con el tiempo generara fuentes de empleo a los habitantes del barrio de Priorato, siendo a la vez un aporte económico al país y ayudando al crecimiento económico en el sector

6.4 Impacto Social

El Impacto Social que causara la creación de un Botiquín es bastante considerable, ya que cambiara el estilo de vida de los habitantes del Barrio de Priorato ,siendo la principal razón la inexistencia de un establecimiento farmacéutico y con la aceptación que se ha obtenido los resultados finales serán positivos tanto para los clientes como para el establecimiento.

6.5 Impacto productivo

El impacto productivo que tiene la creación de un botiquín en el Barrio Priorato se considera alto ya que mejorara la calidad de vida de cada uno de los habitantes, estableciendo un impacto productivo bueno ya que el botiquín entrara al mercado farmacéutico a crecer y a su vez generar fuentes de empleo e incrementar la producción de la misma.

CAPITULO VII

7.1 Conclusiones

Analizando este proyecto se pudo identificar que la población estudiada requiere de un establecimiento farmacéutico, lo cual resulta benéfico ya que se puede ofrecer productos que se ajusten a las necesidades que exigen y a un precio accesible para los habitantes.

Las instalaciones para este proyecto se pudieron establecer a base de la competencia, ya que estos distintos lugares que ofrecen productos farmacéuticos no cuentan con instalaciones adecuadas para brindar seguridad y confort a los clientes, El botiquín consta de una infraestructura bien organizada que permitirá de manera accesible controlar todos los medicamentos que se ofrecerá, también se contará con un software que contribuye a llevar un control de stock de productos facilitando al administrador llevar un control de ingresos y egresos, se brindará atención de calidad a los clientes de esa forma se fidelizará a más personas.

7.2 Recomendaciones

Mediante el análisis de este proyecto tanto técnico como financiero se debe poner en práctica ya que es exitoso y no representa riesgo alguno para los interesados ya que posee una buena acogida por parte de los habitantes del Barrio de Priorato.

Se debe tomar en cuenta los parámetros que posee el botiquín ya que deben ser estrictos para asegurar grandes beneficios y asegurar que los recursos sean utilizados de manera correcta

Ejecutar lo aprendido y mantener la información correcta acerca de los medicamentos a lo clientes con un ambiente positivo y siempre buscar la forma más creativa para el crecimiento del establecimiento para brindar servicio de calidad

ANEXOS

ENCUESTA

Marque con una X la respuesta

1. Que tan necesario cree Usted que en el Barrio de Priorato se cree un establecimiento farmacéutico (Botiquín).

Muy necesario ()

Poco necesario ()

Necesario ()

No necesario ()

2. ¿Si se Creara un Botiquín en el Barrio asistiría a este lugar para adquirir sus productos y medicamentos?

SI ()

NO ()

3. Al momento de adquirir productos farmacéuticos, donde prefiere comprar?

a) Farmacia

b) Centro Naturista

c) Otros

4. Los precios de los productos que adquiere son

a) Altos

b) Bajos

c) Moderados

5. Con que frecuencia realiza sus compras en los lugares antes mencionados?

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

BCE (Banco Central del Ecuador) Factores económicos extraído de:

<https://www.bce.fin.ec/>

Control Sanitario (ARCSA) Leyes y reglamentos extraídos de:

<http://www.controlsanitario.gob.ec/normativa-vigente/>

Michael Porter (2010) Las cinco fuerzas de Porter extraído de:

<http://www.5fuerzasdeporter.com/>

Michael Porter (s.f) Negociación de los clientes extraído de:

<http://www.5fuerzasdeporter.com/poder-de-negociacion-de-los-clientes/>

Metodología en investigación (2010) Población y Muestra extraído de:

<http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/poblacion-y-muestra.html>

Universidad Santo Thomas(s.f) Tamaño del proyecto

[http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20\(Segundo%20Momento\)/tamao_del_proyecto.html](http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20(Segundo%20Momento)/tamao_del_proyecto.html)

Intercom (s.f) Rol de pagos extraído de:

<http://www.mailxmail.com/curso-registros-auxiliares-microsoft-excel-contabilidad/rol-pagos-general-individual>

Trade Marking Proceso de comercialización extraído de:

<http://geoestrategia.com/blog/procesos-de-comercializacion/>

Gerencie (2010) Ingresos no operacionales extraído de:

<http://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html>

Economía (2007) Gastos financieros extraído de:

<http://www.economia48.com/spa/d/gastos-financieros/gastos-financieros.htm>

Contapuntual (2012) Capital de Trabajo extraído de:

<https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>

Crece negocios (s.f) Estado de Resultados extraído de:

<http://www.crecenegocios.com/el-estado-de-resultados/>