



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en el Sector San Antonio
parroquia Conocoto del D.M.Q período 2017-2018.

Proyecto de incubadora empresarial previo a la obtención del Título de Tecnóloga en
Administración de Boticas y Farmacias.

Tipo de Proyecto

Proyecto Incubadora Empresarial

Autora: Paola Cristina Miranda Patiño

Tutor: Eco. Gustavo Paredes MsC

QUITO-ECUADOR

2018

ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 14 de mayo del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación de la Srta. **MIRANDA PATIÑO PAOLA CRISTINA** de la carrera de **ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS** cuyo tema de investigación fue: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL SECTOR DE SAN ANTONIO PARROQUIA CONOCOTO DEL D.M.Q PERÍODO 2017-2018**. Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la Institución.



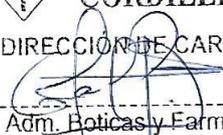
Eco. Gustavo Paredes
Tutor del Proyecto



Lcdo. Romer Pichardo
Lector del Proyecto



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. Boticas y Farmacias



Dr. Jorge López
Director de Escuela



Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación



CAMPUS 1 - MATRIZ

Av. de la Prensa N45-268 y Logroño
Teléfono: 2255460 / 2269900
E-mail: instituto@cordillera.edu.ec
Pág. Web: www.cordillera.edu.ec
Quito - Ecuador

CAMPUS 2 - LOGROÑO

Calle Logroño Oe 2-84 y
Av. de la Prensa (esq.)
Edif. Cordillera
Telfs.: 2430443 / Fax: 2433649

CAMPUS 3 - BRACAMOROS

Bracamoros N15 - 163
y Yacuambí (esq.)
Telf.: 2262041

CAMPUS 4 - BRASIL

Av. Brasil N46-45 y
Zamora
Telf.: 2246036

CAMPUS 5 - YACUAMBI

Yacuambí
Oe2-36 y
Bracamoros.
Telf: 2249994

DECLARATORIA

Declaro que el proyecto de inversión es absolutamente original, auténtica, personal que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autores vigentes.

Las ideas, conclusiones y más son de mi absoluta responsabilidad.



Paola Cristina Miranda Patiño
1717126977-1

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Paola Cristina Miranda Patiño** portadora de la cedula de ciudadanía signada con el N° **171726977-1** de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SECTOR SAN ANTONIO PARROQUIA CONOCOTO DEL D.M.Q PERÍODO 2017-2018**, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



FIRMA: _____

NOMBRE: Paola Cristina Miranda Patiño

CÉDULA : 171726977-1

Quito a los 28 días de Marzo del 2018

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer especialmente a mi madre quien me ha apoyado en mis estudios, a mi esposo e hijo quienes me han dado la fortaleza para seguir en este arduo camino y no han permitido que me rinda han estado conmigo en las buenas y en las malas, afrontado cada obstáculo como familia; además quiero agradecer profundamente al Instituto Tecnológico Superior Cordillera por darme la oportunidad de formarme académicamente en esta noble institución que me ha enseñado que lo más importante es saber ser una dama.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi familia porque siempre han estado
Apoyándome e impulsándome a seguir en cada paso que doy
Permitiéndome ser mejor persona y aprendiendo de mis errores.

¡Gracias Mamá por todo lo que has hecho por mi!

ÍNDICE

DECLARATORIA	i
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	x
Resumen ejecutivo.....	xi
ABSTRACT.....	xii
Capítulo I	1
1.01 Justificación.....	1
1.02 Antecedentes	2
Capítulo II	4
2.01 Ambiente Externo (Macro Entorno)	4
2.01.01 Factor Económico.	4
2.01.02 Factor Social.....	11
2.01.03 Factor Legal.....	15
2.01.04 Factor Tecnológico.....	18
2.02 Entorno Local (Microentorno)	19
2.02.01 Amenaza de nuevos entrantes.	20
2.02.02 Poder de Negociación de los Clientes.....	21
2.02.03 Poder de Negociación de los Proveedores.	21
2.02.04 Rivalidad entre Competidores.	22
2.02.05 Amenaza de productos sustitutos.	23
2.03 Análisis interno	23
2.03.01 Propuesta Estratégica.	23
2.03.01.01 Misión.	24
2.03.01.02 Visión.....	24
2.03.01.03 Valores.	24
2.03.01.04 Políticas.....	24
2.03.02 Objetivos.	25
2.03.02.01 <i>Objetivo General.</i>	25
2.03.03 Gestión Administrativa.	25
2.03.04 Gestión Operativa.....	28
2.03.05 Gestión Comercial.....	32

2.04 Análisis FODA	36
2.04.01 Matriz MEFI	37
2.04.02 Matriz MEFE	38
Capítulo III	39
3.01 Análisis del consumidor	39
3.01.01 Determinación de población y muestra	39
3.01.02 Obtención de información	40
3.01.03 Análisis de la Información	40
3.02. Oferta	51
3.02.01 Oferta Histórica	51
3.02.02 Oferta Actual	51
3.02.03. Oferta Proyectada	52
3.03 Demanda	53
3.03.01 Demanda Histórica	53
3.03.02 Demanda Actual	54
3.03.03 Demanda Proyectada	55
3.03.04. Demanda Insatisfecha	55
3.04. Balance Oferta- Demanda Proyectada	56
Capítulo IV	57
4.01 Tamaño del proyecto	57
4.01.01 Capacidad instalada	57
4.01.02 Capacidad demanda	58
4.02 Localización	59
4.02.01 Macro localización	59
4.02.02 Micro localización	59
4.02.03 Localización Óptima	60
4.03 Ingeniería del Proyecto	62
4.03.01 Definición Bien y Servicio	62
4.02.03 Distribución de planta	62
4.03.03 Maquinaria y equipos	63
Capítulo V	66
5.01 Ingresos	66
5.01.01 Ingresos Operacionales	66
5.01.02 Ingresos No operacionales	67
5.02 Costos	67

5.02.01 Costos Directos.	67
5.02.02. Costos Indirectos.....	68
5.02.03. Gastos Administrativos.	68
5.02.04 Gastos Financieros.	72
5.02.05 Gastos de Venta	75
5.03 Inversión del Proyecto	75
5.03.01 Activos Fijos	75
5.03.03 Activos Nominales (Diferidos).....	77
5.03.03 Capital de Trabajo	77
5.03.04 Fuentes de Financiamiento y usos de fondos.....	77
5.03.05 Estado de Situación Inicial	80
5.03.06 Estado de Resultados Proyectado.....	80
5.03.07 Flujo de Caja.....	82
5.04 Evaluación Financiera	83
5.04.01 Tasa mínima de rendimiento (TMAR)	83
5.04.02 Valor Actual Neto (VAN)	83
5.04.03 Tasa Interna de Retorno (TIR)	84
5.04.04 Período de Recuperación de la inversión (PRI).....	84
5.04.05 Relación Costo Beneficio (RCB).....	85
5.04.06 Punto de Equilibrio.....	85
5.04.07 Margen de Utilidad	88
Capítulo VI.....	89
6.01 Análisis de Impacto	89
6.01.01 Impacto Ambiental.....	89
6.01.02 Impacto Económico.	90
6.01.03 Impacto Social.....	91
6.01.04 Impacto General.	91
Capítulo VII.....	93
7.01 Conclusiones	93
7.02 Recomendaciones.....	94
Referencias.....	96

Índice de tablas

Tabla 1 Inflación	4
Tabla 2 Producto Interno Bruto	6
Tabla 3 PIB Farmacéutico.....	7
Tabla 4 Tasa Activa	8
Tabla 5 Tasa Pasiva.....	9
Tabla 6 Riesgo País	10
Tabla 7 Desempleo.....	11
Tabla 8 Población Economicamente Activa	12
Tabla 9 Pobreza.....	13
Tabla 10 Proveedores	22
Tabla 11 Regalos Promocionales	34
Tabla 12 Matriz FODA	36
Tabla 13 Matriz MEFI	37
Tabla 14 Matriz MEFE	38
Tabla 15 Cálculo de la muestra.....	39
Tabla 16 Pregunta 1	41
Tabla 17 Pregunta 2	42
Tabla 18 Pregunta 3	43
Tabla 19 Pregunta 4	44
Tabla 20 Pregunta 5	45
Tabla 21 Pregunta 6	46
Tabla 22 Pregunta 7	47
Tabla 23 Pregunta 8	48
Tabla 24. Pregunta 9	49
Tabla 25 Pregunta 10	50
Tabla 26 Oferta Histórica.....	51
Tabla 27 Oferta Actual.....	52
Tabla 28 Oferta Proyectada.....	52
Tabla 29 Demanda Histórica.....	53
Tabla 30 Consumo promedio mensual.....	54
Tabla 31 Demanda Actual.....	54
Tabla 32 Demanda Proyectada.....	55
Tabla 33 Demanda Insatisfecha	55
Tabla 34 Balance Oferta-Demanda.....	56
Tabla 35 Capacidad Demandada.....	58
Tabla 36 Tabla ponderación.....	61
Tabla 37 Área de farmacia	62
Tabla 38 Equipo de computación.....	64
Tabla 39 Equipo de oficina	64
Tabla 40 Muebles y Enseres	65
Tabla 41 Ingresos Operacionales	66
Tabla 42 Laboratorios Farmacéuticos	67
Tabla 43 Costos Operacionales.....	67
Tabla 44 Costos Indirectos.....	68

Tabla 45 Gastos Administrativos	68
Tabla 46 Rol de pagos.....	69
Tabla 47 Rol pago administrador proyectado	69
Tabla 48 Rol pago dependiente proyectado	70
Tabla 49 Rol pago bioquímico proyectado	70
Tabla 50 Depreciación Muebles y Enseres	71
Tabla 51 Depreciación Equipo de computación	71
Tabla 52 Depreciación Equipo de oficina.....	71
Tabla 53 Amortización Activos Diferidos	72
Tabla 54 Capital	72
Tabla 55 Interés el préstamo	73
Tabla 56 Tabla amortización.....	74
Tabla 57 Gastos publicidad inauguración	75
Tabla 58 Gastos Marketing	75
Tabla 59 Activos Fijos	76
Tabla 60 Activos Diferidos	77
Tabla 61 Capital Trabajo.....	77
Tabla 62 Fuentes de financiamiento	78
Tabla 63 Políticas de inversión	79
Tabla 64 Estado de situación inicial.....	80
Tabla 65 Estado de resultado proyectado.....	81
Tabla 66 Impuesto a la Renta.....	82
Tabla 67 Flujo de caja.....	82
Tabla 68 TMAR	83
Tabla 69 VAN.....	83
Tabla 70 TIR	84
Tabla 71 PRI	85
Tabla 72 Relación costo/beneficio	85
Tabla 73 Estado de pérdidas y ganancias.....	86
Tabla 74 Costos Fijos y Variables	86
Tabla 75 Margen de Utilidad	88
Tabla 76 Tabla de ponderación de impactos.....	89
Tabla 77 Ponderación impacto ambiental	89
Tabla 78 Ponderación impacto económico	90
Tabla 79 Ponderación impactp social	91
Tabla 80 Nivel general de ponderación	91

Índice de figuras

<i>Figura 1. Inflación</i>	<i>5</i>
<i>Figura 2. Tasa de variación del PIB.....</i>	<i>6</i>
<i>Figura 3. PIB Farmacéutico</i>	<i>7</i>
<i>Figura 4 .Tasa Activa.....</i>	<i>8</i>
<i>Figura 5. Tasa Pasiva.....</i>	<i>9</i>
<i>Figura 6. Riesgo País.....</i>	<i>10</i>
<i>Figura 7.Desempleo.....</i>	<i>12</i>
<i>Figura 8. Población Económicamente Activa en el Ecuador</i>	<i>13</i>
<i>Figura 9. Pobreza</i>	<i>14</i>
<i>Figura 10. Nivel de delincuencia</i>	<i>15</i>
<i>Figura 11. Las 5 Fuerzas de Porter.....</i>	<i>20</i>
<i>Figura 12. Nivel jerárquico</i>	<i>25</i>
<i>Figura 13. Gestión Comercial</i>	<i>28</i>
<i>Figura 14. Gestión Comercial</i>	<i>29</i>
<i>Figura 15. Gestión Administrativa</i>	<i>30</i>
<i>Figura 16. Gestión Operativa.....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 17. Diseño de flyers.....</i>	<i>33</i>
<i>Figura 18. Diseño promocional.....</i>	<i>35</i>
<i>Figura 19. Porcentaje pregunta 1.....</i>	<i>41</i>
<i>Figura 20. Porcentaje pregunta 2.....</i>	<i>42</i>
<i>Figura 21. Porcentaje pregunta 3.....</i>	<i>43</i>
<i>Figura 22. Porcentaje pregunta 4.....</i>	<i>44</i>
<i>Figura 23. Porcentaje pregunta 5.....</i>	<i>45</i>
<i>Figura 24. Porcentaje pregunta 6.....</i>	<i>46</i>
<i>Figura 25. Porcentaje pregunta 7.....</i>	<i>47</i>
<i>Figura 26. Porcentaje pregunta 8.....</i>	<i>48</i>
<i>Figura 27. Porcentaje pregunta 9.....</i>	<i>49</i>
<i>Figura 28. Porcentaje pregunta 10.....</i>	<i>50</i>
<i>Figura 29. Macro Localización</i>	<i>59</i>
<i>Figura 30. Micro Localización Parroquia de Conocoto.</i>	<i>60</i>
<i>Figura 31. Localización Óptima.....</i>	<i>60</i>
<i>Figura 32.Distribución de planta</i>	<i>63</i>
<i>Figura 33. Fuentes de financiamiento</i>	<i>78</i>
<i>Figura 34. Políticas de Inversión</i>	<i>79</i>
<i>Figura 35.Punto de equilibrio.....</i>	<i>88</i>

Resumen ejecutivo

El proyecto se encamina en realizar una investigación para determinar la factibilidad de la creación de una farmacia independiente en el sector San Antonio Parroquia de Conocoto D.M.Q período 2017-2018.

Para determinar la factibilidad se realizó un estudio de mercado en el cual se ha determinada a través de la observación directa y las encuestas implementadas se ha revelado que una de las problemáticas es la falta de variedad en los productos farmacéuticos lo que suele causar incomodidad en los moradores puesto que deben salir del sector para adquirir el producto.

Identificado el problema se ha procedido a realizar estudios para determinar la oferta y demanda insatisfecha del sector, dato a través del cual se evidencia el promedio de ventas mensual en el sector así como también el stock inicial necesario para la apertura de la farmacia; posteriormente se procederá a realizar un análisis profundo de la evaluación financiera mediante la cual se puede identificar claramente los costos, gastos y proyecciones futuras de las ventas y márgenes de utilidad a obtener.

Por último de acuerdo a los resultados alcanzados en la evaluación financiera de los indicadores VAN, TIR, PRI y RBC se visualiza que el proyecto es factible, por lo tanto de acuerdo al resultado se procederá a tomar la decisión de invertir o no en la creación de la farmacia.

ABSTRACT

The project is aimed at carrying out an investigation to determine the feasibility of creating an independent pharmacy in the San Antonio sector Parish of Conocoto D.M.Q period 2017-2018.

To determine the feasibility, a market study was carried out, which has been determined through direct observation and the surveys implemented. It has been revealed that one of the problems is the lack of variety in pharmaceutical products, which usually causes discomfort in the dwellers since they must leave the sector to acquire the product.

Once the problem was identified, studies were carried out to determine the unmet supply and demand of the sector, data through which the average monthly sales in the sector are evidenced, as well as the initial stock necessary for the opening of the pharmacy; Subsequently, an in-depth analysis of the financial evaluation will be carried out, through which the costs, expenses and future projections of the sales and profit margins to be obtained can be clearly identified.

Finally, according to the results obtained in the financial evaluation of the VAN, TIR, PRI and RBC indicators, it is visualized that the project is feasible, therefore, according to the result, the decision to invest or not in the creation will be made. from the pharmacy.

Capítulo I

1.01 Justificación

Debido al crecimiento del mercado farmacéutico en los últimos años el acceso a la salud se ha vuelto más sencillo, por lo tanto la demanda hacia dichos productos ha incrementado; razón por la que en el sector San Antonio Parroquia de Conocoto las farmacias existentes no pueden abastecer a todos los pobladores debido a la escasa variedad de productos farmacéuticos; motivo por el cual se ven obligados a salir a otros sectores para conseguir el producto deseado, ocasionando molestias en los habitantes al momento de obtener dicho producto.

Tomando en cuenta la situación actual del sector, se ha determinado necesario crear un establecimiento farmacéutico de venta al por menor (Farmacia), que cuente con una gran variedad de productos, precios accesibles y atención al cliente buscando dar profesionalismo a los consumidores; dicho establecimiento estará al alcance de todos los pobladores y sobre todo de aquellos que presentan enfermedades crónicas, puesto que siempre podrán acceder al medicamento de una forma rápida, sencilla y cercana a su domicilio, evitando que los habitantes viajen a lugares lejanos para adquirirlo generando ahorro en tiempo y dinero.

El proyecto beneficiara a todos los residentes del sector San Antonio, ayudando a mejor su salud, para ello se realizará un estudio previo de la situación económica del sector, así como los principales medicamentos que estos requieren para mejorar su vitalidad, esto permitirá que todos puedan acceder al producto que necesitan proporcionando un servicio de calidad.

1.02 Antecedentes

El trabajo de Cantos Genisi (2015) estudiante de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo en el “Estudio de Factibilidad para la creación de una Farmacia Comunitaria en el recinto el Guayabo, Cantón El Empalme”.

En dicho estudio se determinó que la implementación de una Farmacia Comunitaria ocasionaría un cambio positivo en el recinto dado que a través de esta proporcionara un servicio de calidad, que provea una gama de medicamentos genéricos y de marca a precios accesibles para todos los habitantes de la comunidad. Mediante el diagnóstico de la problemática presentada en el Cantón El Empalme, se ha realizado un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha por consiguiente se aplicaron encuestas a los habitantes del sector, además se realizaron estudios económicos aplicando el análisis de un estado de resultados sobre los ingresos y egresos del proyecto, los cuales permitieron identificar la utilidad neta durante los años de vida de útil del proyecto; así como una evaluación financiera a través de los indicadores VAN y TIR los mismos que muestran resultados positivos y permiten tomar la decisión de invertir en el proyecto, es así que se determina la existencia de factibilidad.

De acuerdo a Palacios José estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (2011) en el “En el estudio de Factibilidad para la creación de una farmacia de autoservicio en el Cantón Pamampiro” determino a través de la observación directa que uno de los principales problemas del Cantón era el no contar con farmacias que ofrezcan una variedad en productos farmacéuticos y precios accesibles al mismo, por ello se precisó crear una farmacia de autoservicio en consecuencia se procedió a analizar la existencia de la demanda insatisfecha en el Cantón por medio de la aplicación de técnicas como encuestas, entrevistas y

observación directa, cabe mencionar que ninguna de las farmacias existentes en el sector cuentan con un personal capacitado en el manejo operativo y administrativo.

Por consiguiente debido a los factores mencionados anteriormente, el proyecto se ha centrado en aspectos relevantes como la comercialización de productos farmacéuticos ofreciendo así una gran variedad de los mismos, así como el mejoramiento del manejo administrativo y laboral del personal para satisfacer las necesidades de los clientes; una vez analizado a fondo este factor se ha concluido que dicha actividad se considera factible para la creación del negocio.

En resumen a los antecedentes analizados se ha resuelto que el estudio de factibilidad para la creación de una farmacia, orienta en la toma de decisiones con respecto al éxito o fracaso en la inversión del mismo; por lo tanto si el proyecto resulta factible no solo generaría recursos económicos para la persona que ha decidido invertir en el negocio, sino que también ayuda a satisfacer las necesidades de los habitantes del sector.

Capítulo II

2.01 Ambiente Externo (Macro Entorno)

El Macroentorno son todas las fuerzas externas que la empresa no puede controlar y pueden afectar de manera positiva o negativa a la misma.

Los factores que se toman en cuenta en el macroentorno son:

2.01.01 Factor Económico.

Son todas aquellas actividades económicas que tienden a incrementar la productividad bienes o servicios para satisfacer las necesidades sociales.

2.01.01.01 Inflación.

De acuerdo con (Gutiérrez & Zurita, 2006) se encontró que “la inflación es el incremento de precios tanto en bienes y servicios de un país durante un determinado período; para medir la inflación se utilizan un índice denominado Índice de Precios del Consumidor.” (pp.81)

Tabla 1
Porcentaje de Inflación del Ecuador

AÑOS	INFLACIÓN
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	3,67%
2015	3,38%
2016	1,12%
2017	-0,20%

Nota: Porcentajes correspondientes a la inflación del año 2012 al 2017. Banco Central del Ecuador.

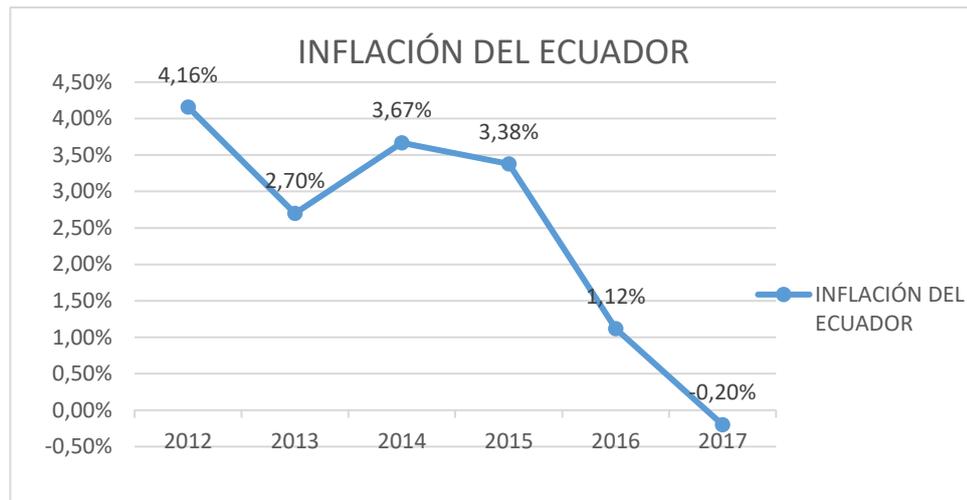


Figura 1. Inflación correspondiente a cada año desde el 2012 a 2017. Banco Central del Ecuador

Análisis.-

De acuerdo a los porcentajes de inflación en los últimos años, se ha podido evidenciar que este ha ido decreciendo año tras año y los factores que han provocado este suceso son: la caída de la demanda ocasionando una reducción de precios en los productos para poder atraer a los compradores, así como la eliminación de las salvaguardias que se implementó como una medida que ayudaría a elevar los precios del país, factores que se han considerado claves en el decrecimiento de la inflación; dicho factor representa una oportunidad en el proyecto debido a que la oferta de productos farmacéuticos a precios accesibles para la población es posible, dado que probablemente el precio de estos se mantenga estable y por lo tanto estén al alcance de la economía de los pobladores.

2.01.01.02 Producto Interno Bruto.

Para Nunes (2015) el PIB se define como el valor monetario de un bien y servicio producido en un país y por lo tanto este indicador permite medir el crecimiento o decrecimiento de las varias actividades económicas durante un determinado período de tiempo es decir un año.

Tabla 2
Tasa de crecimiento del PIB del Ecuador

AÑOS	% PIB
2012	5,60 %
2013	4,90%
2014	3,80%
2015	0,1%
2016	-1,6%
2017	1,50%

Nota: Tasa de crecimiento del PIB en el Ecuador correspondiente a los años 2012 al 2017. Banco Central del Ecuador.

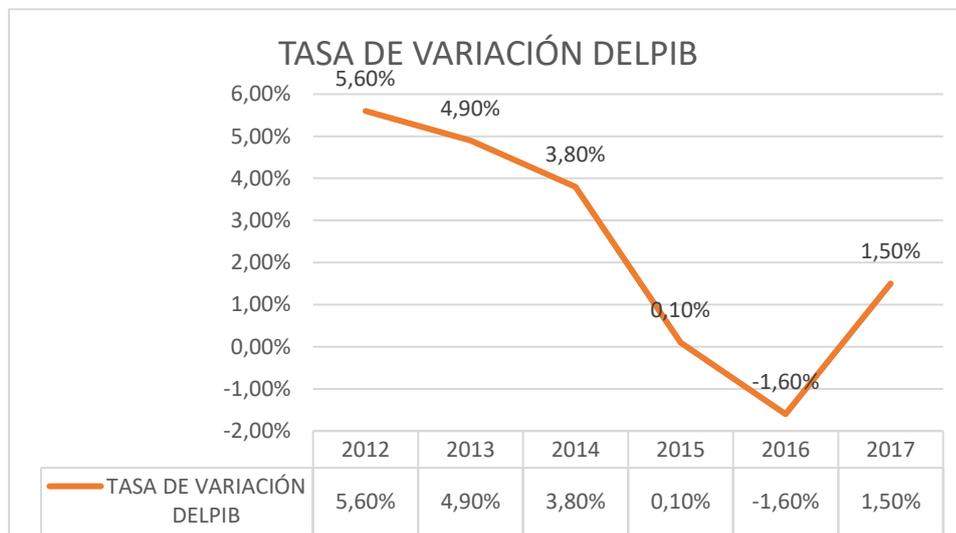


Figura 2. Tasa de variación del PIB en el Ecuador de los últimos seis años desde el 2012 al 2017. Banco Central del Ecuador.

Análisis.-

El PIB ha ido decreciendo drásticamente a lo largo de los años debido a la caída del precio internacional del petróleo principal actividad económica del país, reducción de remesas y pérdida de competitividad de las exportaciones ecuatorianas relacionado con la valoración del dólar, aunque en el año 2017 presente un incremento del 1,50% este se debe a en parte al crecimiento del turismo y la exportación de camarón; por lo tanto este factor se vuelve una oportunidad para la creación de un negocio, porque demuestra que la economía y productividad del país, está creciendo y por lo tanto la estabilidad económica podría recuperarse.

2.01.01.02.01 Producto Interno Bruto Farmacéutico.

Tabla 3
PIB Farmacéutico del Ecuador

AÑOS	%PIB FARMACÉUTICO
2012	6,80%
2013	2,30%
2014	4,50%
2015	4,00%
2016	0,80%

Nota: Porcentajes del PIB Farmacéutico de los años 2012 al 2016 obtenidos en el Banco Central del Ecuador.

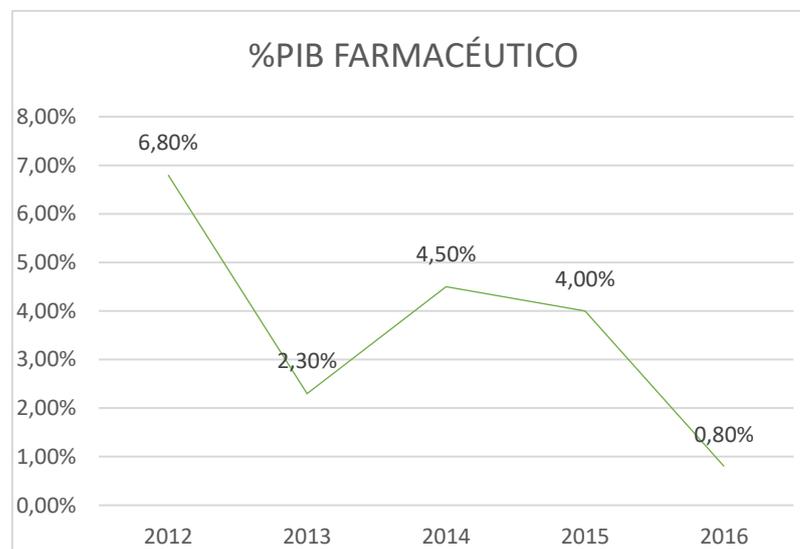


Figura 3. PIB Farmacéutico del Ecuador de los años 2012 al 2016. Banco Central del Ecuador

Análisis.-

En los últimos cinco años el PIB Farmacéutico del Ecuador ha ido decreciendo de tal manera que en el año 2016 presenta un porcentaje del 0,80% siendo el más bajo de todos estos y entre los factores a considerar están la crisis económica del país, la cual afecto gravemente la capacidad del Gobierno para financiar los gastos del sector salud; por ello se considera que el factor mencionado representa una amenaza para la factibilidad del proyecto, determinando que existe recesión en el consumo de productos farmacéuticos y por lo tanto si no existe demanda la farmacia acabaría en la quiebra y no se podría recuperar la inversión.

2.01.01.03 Tasa de interés.

En 2002, Roca determina “que la tasa de interés es el precio del dinero en el mercado el cual se paga por el uso del capital en un determinado tiempo”. (pp.4)

2.01.01.03.01 Tasa de Interés Activa.

Es el monto adicional que el deudor deberá pagar a la persona o institución financiera quien le presta, por hacer uso del mismo aprobado por la Superintendencia de Bancos del Ecuador.

Tabla 4
Tasa Activa del Ecuador

AÑOS	% TASA ACTIVA
2012	8,17%
2013	8,17%
2014	8,19%
2015	9,12%
2016	8,10%
2017	7,83%

Nota: Tasa Activa del Ecuador porcentajes de los últimos 6 años desde el 2012 al 2017 recolectados en Banco Central del Ecuador.

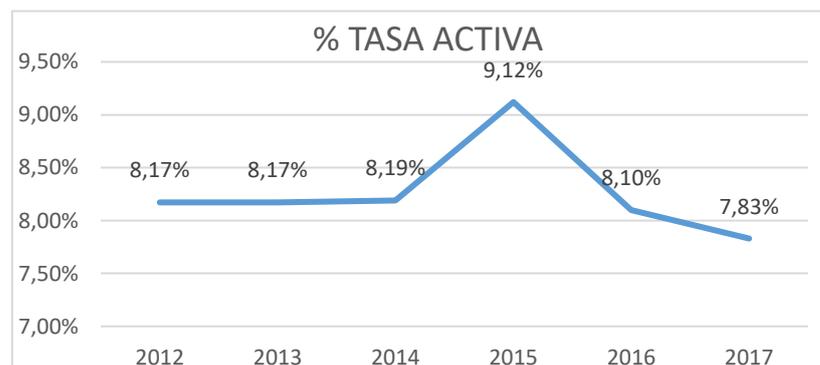


Figura 4 .Tasa Activa en el Ecuador porcentajes concernientes desde el año 2012 al 2017. Banco Central del Ecuador

Análisis.-

La Tasa de interés activa ha mantenido un porcentaje bajo durante los últimos años, debido a esto la tasa de interés que ofrecen las diversas entidades bancarias no ha tenido una gran variación y esto se debe a la falta de liquidez en el país debido a la recesión económica actual, por lo cual las personas prefieren consumir o invertir en

lo necesario y pierden el interés por hacer transacciones; de manera que dicho factor representa una oportunidad para la factibilidad del proyecto en vista de que permite realizar un préstamo bancario para la apertura de la farmacia a una tasa de interés del 7,83%, en comparación con el año anterior que rondaba en el 8,10% y la cual muy probablemente no tiende a incrementar en años posteriores.

2.01.01.03.02 Tasa de Interés Pasiva

Es el porcentaje adicional de dinero que una institución financiera paga la captación de dólares a través de depósitos, bonos o créditos.

Tabla 5
Tasa Pasiva del Ecuador

AÑOS	% TASA PASIVA
2012	4,53%
2013	4,53%
2014	5,18%
2015	5,14%
2016	5,12%
2017	4,95%

Nota: Tasa Pasiva del Ecuador y sus porcentajes desde el año 2012 al 2017 información recolectada del Banco Central del Ecuador.

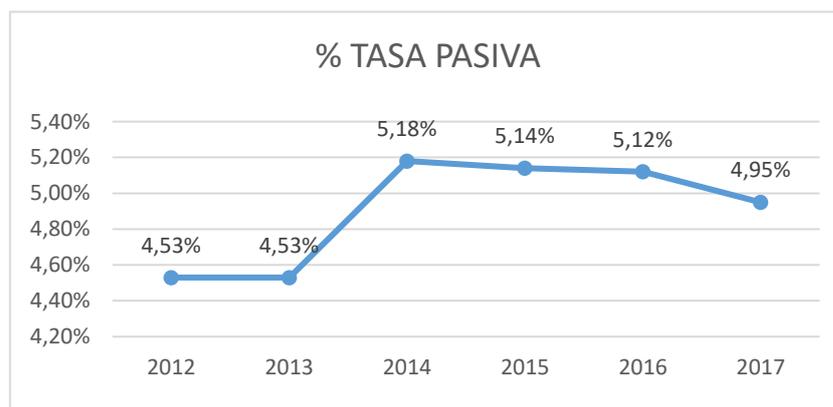


Figura 5. Tasa Pasiva en el Ecuador del año 2012 al 2017. Banco Central del Ecuador

Análisis.-

De acuerdo al gráfico la Tasa de Interés Pasiva ha incrementado en los años 2014 al 2016 en relación con el año 2017 que presenta un porcentaje menor del

4,95% , este factor puede representar una amenaza si la utilidad de la inversión resulta ser menor que dicha tasa, por lo tanto sería más factible mantener el dinero en la institución bancaria, por otra parte este factor puede representar una oportunidad si la utilidad del negocio es mayor que la tasa ofrecida por la entidad bancaria, revelando que la mejor opción es invertir en la creación de la farmacia.

2.01.01.04 Riesgo País.

El Riesgo País es el grado de probabilidad de que un país no cumpla con el pago de sus obligaciones en moneda extranjera y por lo tanto existe la posibilidad de que la misma entre en moratoria de pagos.

Tabla 6
Riesgo País del Ecuador

RIESGO PAÍS	
AÑOS	PUNTOS
2012	826
2013	530
2014	1260
2015	1210
2016	879
2017	459

Nota: Riesgo País del Ecuador puntos asignados desde el año 2012 al 2017. Banco Central del Ecuador.

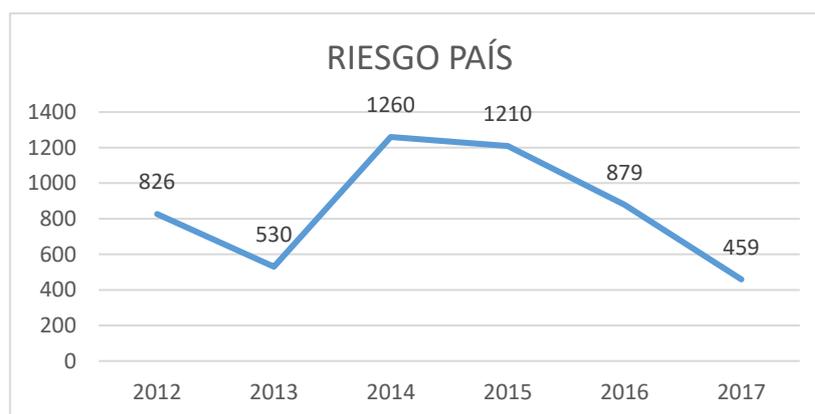


Figura 6. Riesgo País en el Ecuador con sus variaciones alusivas al año 2012 al 2017. Banco Central del Ecuador.

Análisis.-

El Riesgo País se produce por tres principales factores que son: Riesgo Soberano el cual indica la probabilidad de que un gobierno no cumpla con sus

obligaciones, Riesgo de transferencia que se refiere a la incapacidad para pagar deudas debido a la situación económica que atraviese el país y por último el Riesgo genérico que permite identificar el estado del sector empresarial del país por ello en los años 2014 y 2015 se ubicó con los más altos puntajes y esto se debe en gran parte al préstamo solicitado por el Gobierno Ecuatoriano, así como la deuda externa y otros obligaciones que aún se debía pagar en esa fecha por lo tanto la falta de pago de la misma ocasiono que dicho factor subiera, para el año 2017 se ha logrado bajar ese índice en comparación con los otros años, por ende se considera que representa una oportunidad para la creación de una farmacia dado que la confiabilidad para invertir en un negocio aumenta al bajar el puntaje ya mencionado.

2.01.02 Factor Social.

Son los elementos o factores que afectan a un conjunto de habitantes que presentan algo en común.

2.01.01.01 Desempleo.

El desempleo situación económica en la que un grupo de personas no realizan ninguna actividad económica y por lo tanto carecen de un salario.

Tabla 7
Desempleo del Ecuador

AÑOS	DESEMPLEO
2012	4,10%
2013	4,20%
2014	3,80%
2015	4,80%
2016	5,20%
2017	4,10%

Nota: Porcentajes del Ecuador referente al desempleo desde el año 2012 al 2017, dato obtenido del INEC.

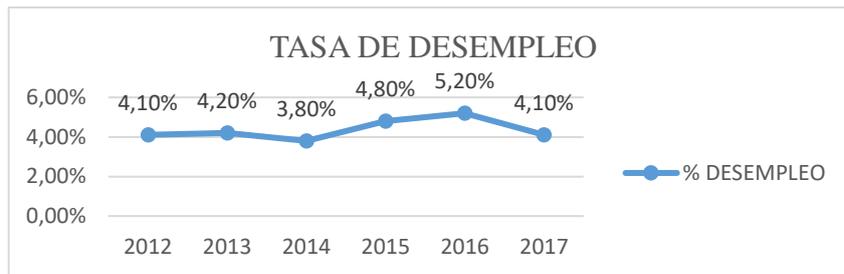


Figura 7. Tasa de Desempleo en el Ecuador del año 2012 al 2017. INEC

Análisis. -

Como se observa en la gráfica el desempleo ha ido incrementando gradualmente en los últimos años y con un mayor porcentaje el año 2016 con un 5,20%, esto se debe a factores como: la crisis económica que atraviesa el país, la recesión en la demanda de varios bienes y productos provocando que los negocios colapsen tomando medidas drásticas como el despido del personal para poder mantenerse en el mercado, pero en el año 2017 se presenta un porcentaje del 4,10% que demuestra que este ha disminuido por lo tanto dicho factor se ha vuelto una oportunidad para el proyecto debido a que la población cuenta con un salario básico fijo, por ende se facilita la adquisición de productos farmacéuticos beneficiando de manera positiva en la economía de la farmacia.

2.01.02.02 Población Económicamente Activa PEA.

De acuerdo al INEC (2017) “son todas las personas en edad de trabajar 15 años o más que por lo menos han trabajado una hora o aunque no tuvieron ocupación pero estaban disponibles para trabajar y buscan un cargo.”

Tabla 8

Población Económicamente Activa del Ecuador

AÑOS	%PEA
2012	62,5%
2013	61,7%
2014	62,1%
2015	65,9%
2016	67,30%
2017	68,70%

Nota: Población Económicamente Activa, porcentajes alusivos a los años 2012 al 2017. INEC

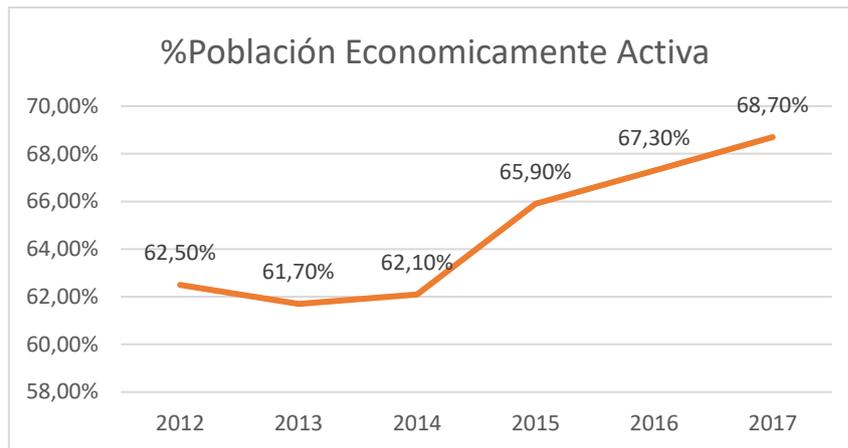


Figura 8. Población Económicamente Activa en el Ecuador ha ido creciendo notablemente año tras año desde 2012 al 2017. INEC

Análisis. -

Con respecto a la PEA se puede evidenciar claramente que este ha incrementado en los últimos dos años correspondientes al 2016 con un 67,30% y el 2017 con un 68,70%, lo cual determina que más habitantes podrán tener una capacidad económica para adquirir medicamentos, es decir representa una oportunidad debido a que esta influye de manera positiva en la factibilidad del proyecto.

2.01.02.03 Pobreza.

El término pobreza se define como la escasez de recursos necesarios para llevar una vida digna.

Tabla 9
Pobreza del Ecuador

AÑOS	% POBREZA
2012	27,31%
2013	25,55%
2014	22,49%
2015	23,30%
2016	22,9%
2017	22,10%

Nota: Porcentajes de pobreza en el Ecuador de los últimos seis años desde el 2012 al 2017 información obtenido del INEC.

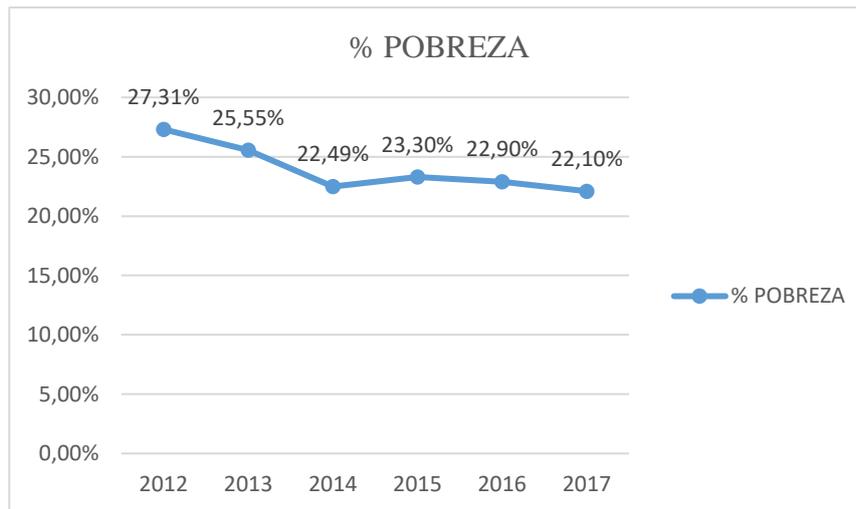


Figura 9. Pobreza del Ecuador ha ido disminuyendo cada año desde 2012 al 2017. INEC

Análisis. -

Debido a los esfuerzos implementados por el Gobierno Ecuatoriano se puede evidenciar que la pobreza ha reducido a través de los años, este se debe en gran parte a la implementación del programa bono de desarrollo humano, así como la inversión en educación y salud gratuita para todos los ciudadanos, evidenciando que en el año 2017 se presenta con un porcentaje del 22,10%; por ende este componente representa una oportunidad para negocio dado que varias personas cuentan con una proporción de dinero proveniente del programa bono de desarrollo humano, el cual utilizarán principalmente para adquirir a los productos farmacéuticos y mejorar su salud puesto que esta es una necesidad básica del ser humano

2.01.02.03 Delincuencia.

La delincuencia se define como el acto que comete una persona al infringir una ley de un país, así como el conjunto de delitos cometidos por el mismo, al implicar conductas antisociales y en contra de los derechos y leyes establecidas en un país o determinado lugar, al delincuente se le aplicaran un castigo de acuerdo a las leyes vigentes en el lugar que se ha cometido dicho error así como el grado del delito suscitado.

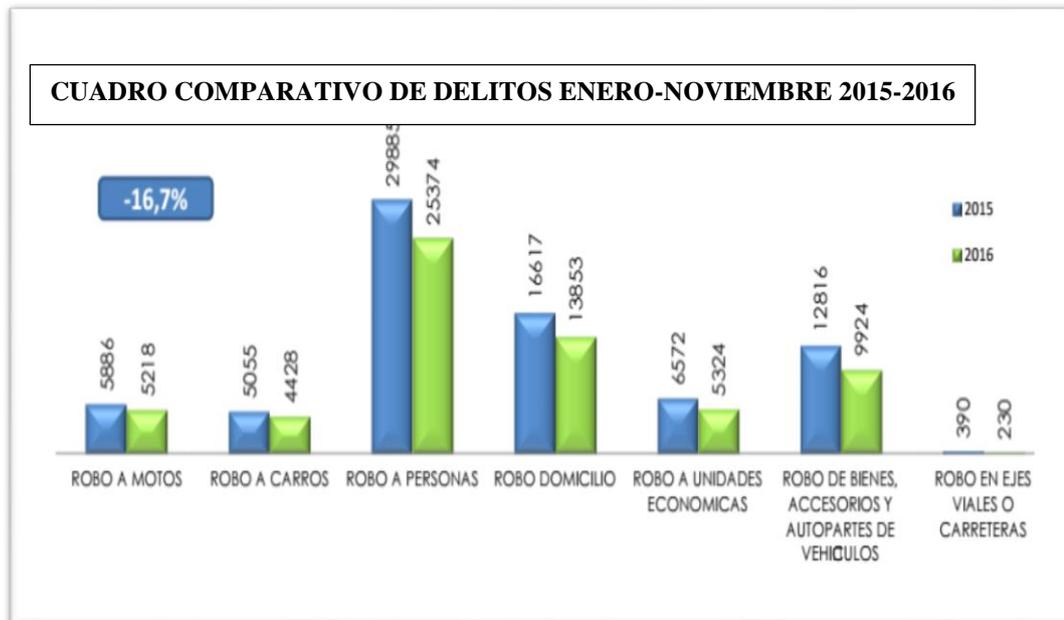


Figura 10. Nivel de delincuencia suscitada en el Ecuador entre enero y noviembre del años 2015-2016. Policía Nacional de Ecuador

Análisis. -

De acuerdo con la gráfica el mayor índice de delincuencia en el país es por roba a personas seguido de robo a domicilios por lo tanto el incremento de robos originados en la región en los dos últimos años especialmente en la Parroquia de Conocoto han perjudicado tanto a personas naturales como a locales comerciales del sector lo que ha provocado que este factor represente una amenaza para el proyecto, por ello es importante que la farmacia cuente con algún tipo de seguridad para evitar los robos así el Sistema de Alarma denominado “Botón de Auxilio” que ofrece una respuesta inmediata por parte de la Policía Nacional del Ecuador para prevenir que los asaltos a los establecimientos sucedan, proporcionando seguridad tanto para la farmacia como para el personal que labora dentro de la misma.

2.01.03 Factor Legal.

2.01.03.01 Proceso para la asignación del uso de cupos para farmacias y botiquines.

REGLAMENTO DE CONTROL Y FUNCIONAMIENTO DE LOS ESTABLECIMIENTOS FARMACÉUTICOS

CAPÍTULO I DE LAS FARMACIAS

Art2.- Las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicina, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de fórmulas oficinales y magistrales. Deben cumplir con buenas prácticas de farmacia. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

CAPÍTULO II

DE LA INSTALACIÓN Y PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE FARMACIAS

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

1. Código del uso de cupo para la instalación de farmacias o botiquines asignados por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA).
2. Solicitud debidamente suscrita por el dueño o representante legal y el profesional técnico responsable, donde constaran 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 cuarenta 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.
 8. Comprobante de pago del derecho por concepto de permiso de funcionamiento.

Art.(...)- Para la renovación del permiso de funcionamiento anual se presentará lo descrito en el artículo 2 del presente Acuerdo Ministerial más lo siguiente:

Carné actualizado del curso de capacitación en el manejo de medicamentos dictado por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA-o quien ejerza sus competencias de conformidad con lo establecido en el artículo 24 del Acuerdo Ministerial.

Art21. Cumplidos todos los requisitos señalados en los artículos precedentes, se otorgará el permiso de funcionamiento que tiene vigencia del año calendario.

CAPÍTULO III

DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS FARMACIAS

Art 24.- Las personas que atienden el expendio de medicamentos en las farmacias 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 le otorga el correspondiente carné que les faculta para el desempeño de esta actividad.

(Reglamento de control y funciones de los establecimientos farmacéuticos, 2012., pp.1-4)

CAPÍTULO V

De los establecimientos farmacéuticos

Art166.- Las farmacias deberán atender al público mínimo 12 horas diarias, ininterrumpidas y cumplir obligatoriamente los turnos establecidos por la autoridad sanitaria nacional. Requieren obligatoriamente para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico o bioquímico farmacéutico, quien brindara atención farmacéutica especializada.

Art.69.- La venta de medicamentos al público al por menor solo puede realizarse en establecimientos autorizados para el efecto.

(Ley Orgánica de Salud, 2015)

2.01.04 Factor Tecnológico.

Hoy en día es de suma importancia el factor tecnológico considerando que el uso de la misma se ha vuelto esencial en la vida de las personas, por lo tanto es la forma más eficiente de dar a conocer la institución, los productos y los precios que

ofrecen al consumidor, llegando con la información a una mayor cantidad de personas, sin necesidad de gastar desmesuradamente en publicidad; muchos individuos actualmente realizan sus compras a través del internet ya sea por falta de tiempo o por la facilidad que se presenta al comprar un producto a través de este medio; en el caso de la farmacia el internet se considera una herramienta muy útil puesto que permitirá dar a conocer los productos y promociones que se ofrecen, así como los medicamentos con los que cuenta el establecimiento, brindando información al cliente de la disponibilidad y precio del producto farmacéutico solicitado.

Es importante considerar que el factor tecnológico beneficia al desenvolvimiento de las actividades diarias de la farmacia como es el caso del sistema de facturación, a través de este se podrá realizar de manera inmediata la elaboración de la factura que el cliente solicita evitando demoras en el proceso, así también la tecnología ha ayudado a desarrollar un sistema de inventarios que permite reducir tiempos al momento de realizar dicha actividad, dado que al tener toda la información del stock de los medicamentos de la farmacia, lo único que se debe hacer es verificar si el stock que se encuentra en el sistema coincide con el stock físico por lo tanto la tecnología es una herramienta que ha permitido que los procesos se ejecuten con facilidad y rapidez.

2.02 Entorno Local (Microentorno)

Son todos los factores que pueden ser controlados por la empresa mediante la elaboración de estrategias, dicho análisis se enfoca en tres factores principales: clientes, proveedores y competidores directos, motivo por el cual se ha considerado necesario utilizar el modelo estratégico de las 5 fuerzas de Porter, creado por el economista Michael Porter en el año 1979; con dicho modelo pretendía crear ventaja

competitiva sobre las demás empresas, así como el desarrollo de las mejores estrategias para llegar al éxito

5 Fuerzas de Porter

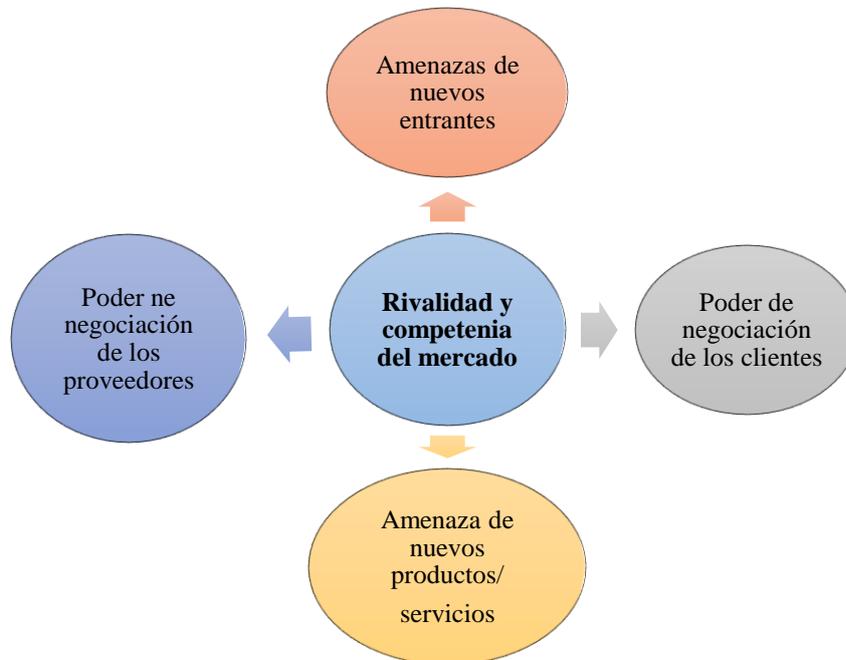


Figura 11. En el gráfico se ha representado las 5 Fuerzas creados por de Porter.

2.02.01 Amenaza de nuevos entrantes.

En 2008, Porter determinó “que las nuevas competencias representan una amenaza en el mercado, porque introducen nuevos retos para los establecimientos ya instaurados al entrar en el mismo sector con la misma actividad productiva, por consiguiente, si estas presentan mayor capacidad ejercen presión sobre las empresas ya establecidas”. (p.37)

Análisis. -

La entrada de nuevos competidores en el Sector San Antonio Parroquia de Conocoto, supondría una amenaza si estas presentan un mayor desarrollo operativo o si son farmacias de cadena que presenten una gran variedad de productos, precios accesibles al público, ofertas y promociones constantes, provocando que exista una

mayor competitividad en el sector por ende varios pobladores se verán atraídos hacia estas nuevas competencias; pero al no existir nuevas rivalidades en el sector esto representaría una oportunidad para el proyecto, dado que la farmacia podrá darse a conocer con tranquilidad en el sector.

2.02.02 Poder de Negociación de los Clientes.

Porter (2008) estableció que los compradores son poderosos si cuentan con la influencia negociadora sobre la empresa debido a que son capaces de ejercer tal presión para exigir rebajas en los precios, mejorar la calidad y servicio a la organización. (p.44)

Análisis. -

Los clientes que presenta este tipo de poder de negociación pueden representar una amenaza directa para la farmacia, tan solo por el hecho de que este usuario no estará complacido hasta lograr sus objetivos y que la empresa ceda ante tales presiones solo para poder satisfacer sus necesidades, por lo tanto al no cumplir con sus expectativas, el establecimiento le resultará poco atractivo y evitará volver; por ello es importante establecer canales de comunicación para que el cliente sienta que se está tomando en cuenta su solicitud y poder llegar a un acuerdo que satisfaga a las dos partes.

2.02.03 Poder de Negociación de los Proveedores.

De acuerdo a (Porter,2008) definió que los proveedores influyentes tienen la capacidad de imponer las condiciones de compra, precios, pagos, limitar el producto y el servicio, esto se debe a factores como ofrecer productos diferentes entre sí o que son reconocidos, distribuir su producto a varias industrias y que no exista substitutos de los productos ofertados. (p.43-44)

Análisis. -

El hecho de contar con varios proveedores representa una ventaja sobre el poder de negociación de los mismos, teniendo en cuenta que esto permite escoger entre una variedad de medicamentos, calidad y precio del producto, obteniendo así una mayor ventaja competitiva, la mejor estrategia de una farmacia independiente es escoger muy bien a sus proveedores y obtener un convenio que beneficie a las dos partes; volviendo a este factor una fortaleza para el proyecto.

Tabla 10
Proveedores

DIFARE	
LETERAGO	
SUMELAB	

Nota: Se representa los laboratorios con mayor poder de negociación dado que son líderes en el mercado y tiene una gran aceptación por parte de las farmacias.

2.02.04 Rivalidad entre Competidores.

En 2008, Porter concluyo que la rivalidad entre competidores existe cuando esta limita el rendimiento de la empresa establecida en el sector debido a que los competidores son numerosos, guerra de precios, se vuelve lento el crecimiento en el mercado de esa manera disminuye los beneficios de la organización. (p.48-49)

Análisis. -

La rivalidad entre competidores es un factor esencial en el estudio, debido a que si en el sector existe demasiada competencia con cadenas de farmacia que de cierta forma están posicionadas en la mente del consumidor y por lo tanto los pobladores las preferirían antes que a la farmacia independiente, esto ocasionaría que existan menos ingresos en el establecimiento y por lo tanto se perdería la ventaja competitiva contra las otras farmacias.

2.02.05 Amenaza de productos sustitutos.

Porter (2008) estableció que los productos sustitutos cumplen la misma finalidad que el producto ofrecido inicialmente, por lo tanto satisfacen las mismas necesidades e incluso suelen ser más económicas, cuando la amenaza de los sustitutos es elevada está limita el potencial de rendimiento de la empresa puesto que cambiarse de un producto a otro resulta sencillo para el comprador. (p.47)

Análisis. -

En el caso de farmacias los productos sustitutos se ofertan en los centros naturistas, algunos pueden ser más económicos que los productos farmacéuticos, pero de cierta forma el consumo de los mismo es simplemente por ser naturales y producir menos efectos secundarios que un medicamento; por ende este representaría un impacto negativo para la economía de la farmacia, para evitar que esto suceda se debe aplicar como estrategia la venta de ciertas productos naturales en el establecimiento y hacer de este amenaza una oportunidad para el proyecto.

2.03 Análisis interno

2.03.01 Propuesta Estratégica.

La propuesta estratégica para el desarrollo del proyecto se determinará a través de los siguientes ítems:

2.03.01.01 Misión.

Contribuir en la salud de la población ofreciendo una gran variedad de productos farmacéuticos de calidad y entregando un excelente servicio farmacéutico a nuestros clientes.

2.03.01.02 Visión.

Ser una organización líder en el sector San Antonio, en distribución de productos para la salud y dentro de tres años expandir la marca de la empresa en varios sectores de la parroquia Conocoto, siendo reconocidos por ofertar productos de calidad y precautelar la salud de la población.

2.03.01.03 Valores.

- **Honestidad.** – Es el valor fundamental de la farmacia porque mediante esta se demuestra transparencia en todas las actividades y generamos confianza con los clientes.
- **Calidad.**- Ofrecemos productos farmacéuticos de excelencia para la salud.
- **Eficiencia.**- Nos desempeñamos de manera totalmente capaz de alcanzar nuestros objetivos propuestos.
- **Respeto.**- Escuchamos y comprendemos a los otros, buscando resolver el conflicto de la manera armoniosa.

2.03.01.04 Políticas.

1. Brindar atención personalizada y especializada a los clientes.
2. Cuidar la imagen de la empresa es responsabilidad de todo el personal que labora en la empresa.
3. Mejorar continuamente el desempeño a través de capacitaciones constantes a todos los colaboradores de la empresa.
4. Asegurar la satisfacción del cliente mediante productos y servicios de calidad.

5. Mantener un ambiente de cordialidad y respeto con el recurso humano de la empresa.
6. El personal de la empresa en todo momento deberá mantener un comportamiento ético.

2.03.02 Objetivos.

2.03.02.01 Objetivo General.

- Determinar la factibilidad para la creación de una farmacia independiente en el sector San Antonio Parroquia de Conocoto destinada a la comercialización al por menor de productos farmacéuticos en el D.M.Q período 2018.

2.03.02.02 Objetivos Específicos.

- Realizar un estudio de mercado para analizar oferta y demanda.
- Establecer un análisis situacional del sector.
- Demostrar el costo/beneficio del proyecto.
- Especificar los factores financieros del proyecto.
- Desarrollar estrategias comerciales.

2.03.03 Gestión Administrativa.

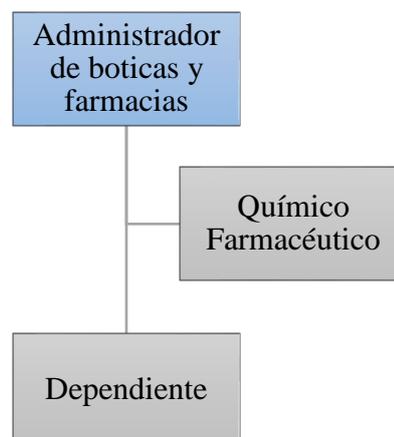


Figura 12. Nivel jerárquico instaurado en la farmacia. Cristina Miranda

FUNCIONES DEL ADMINISTRADOR

- Representar legalmente a la empresa
- Organiza y dirige todas las actividades.
- Supervisa el trabajo de sus colaboradores.
- Encargado de realizar los horarios de trabajo de su personal.
- Realiza juntas mensuales para verificar la satisfacción del cliente y cumplimiento de cupos de ventas.
- Difunde la información al recurso humano de la organización.
- Controla y cuadra el inventario de la farmacia.
- Recluta y selecciona al personal.
- Controla y realiza lo adquisición de productos farmacéuticos.
- Paga las facturas y recibos de la empresa.
- Encargado de la parte administrativa de la farmacia.
- Maneja y soluciona los problemas que se presentan en el establecimiento.

FUNCIONES DEL QUÍMICO FARMACÉUTICO

- Es el representante técnico de la farmacia.
- Es responsable de las recetas específicas para la dispensación de medicamentos que contienen sustancias estupefacientes y psicotrópicas.
- Presenta informes mensuales al ARCSA de las recetas con estupefacientes y psicotrópicas.
- Verifica fechas de caducidad de los medicamentos.
- Controlar que en la farmacia se cumplan con buenas prácticas de dispensación y farmacia para su normal funcionamiento.
- Da capacitaciones al personal.

FUNCIONES DEL DEPENDIENTE O AUXILIAR DE FARMACIA

- Lleva a cabo las ventas de la farmacia.
- Realizar apertura y cierre de caja.
- Encargado de perchar el producto.
- Verificar fechas de caducidad.
- Realiza el inventario físico de los productos farmacéuticos.
- Mantener limpia y ordenada la farmacia.

2.03.04 Gestión Operativa.

GESTIÓN COMERCIAL EN VENTA Y FACTURACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS SIN RECETA

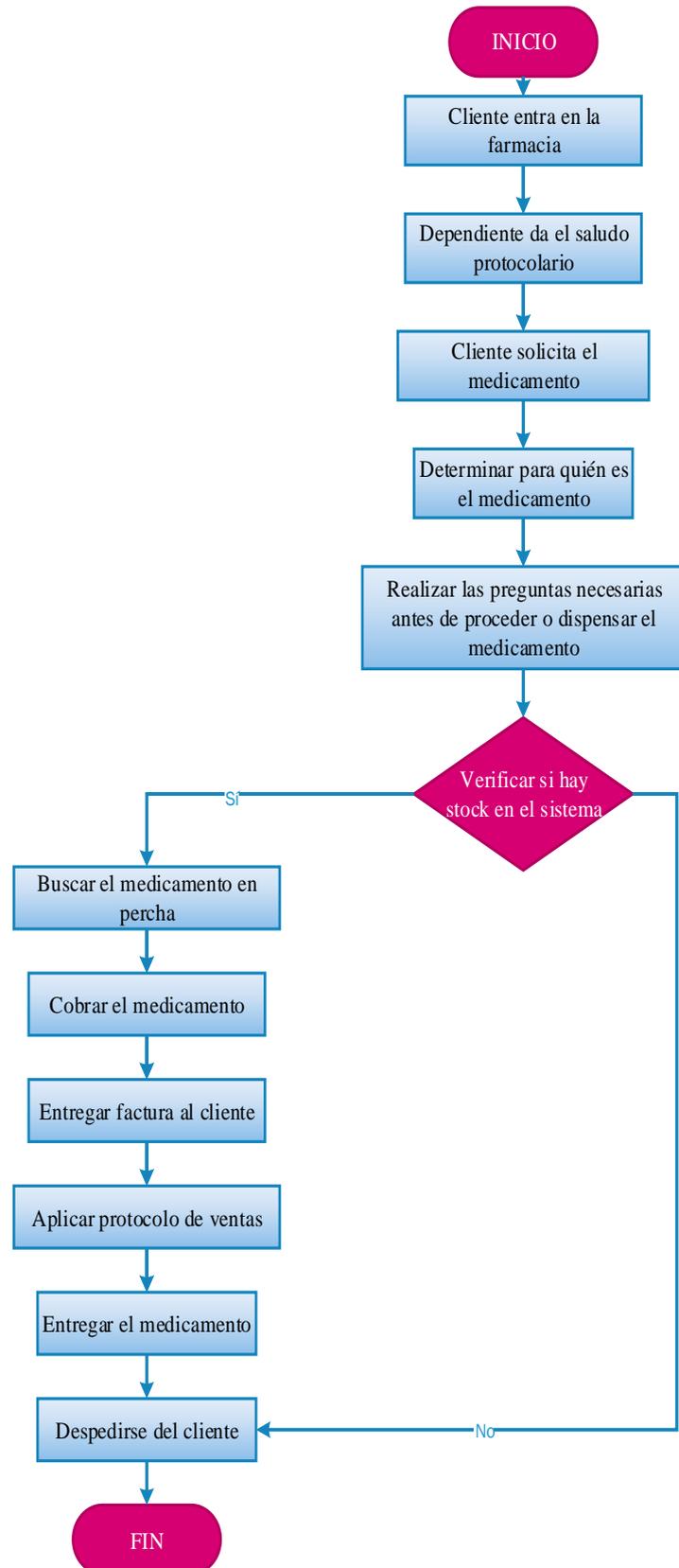


Figura 13. Gestión Comercial diagrama de flujo para la venta y facturación de productos farmacéuticos sin receta. Cristina Miranda

GESTIÓN COMERCIAL EN VENTA Y FACTURACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS CONTROLADOS POR RECETA

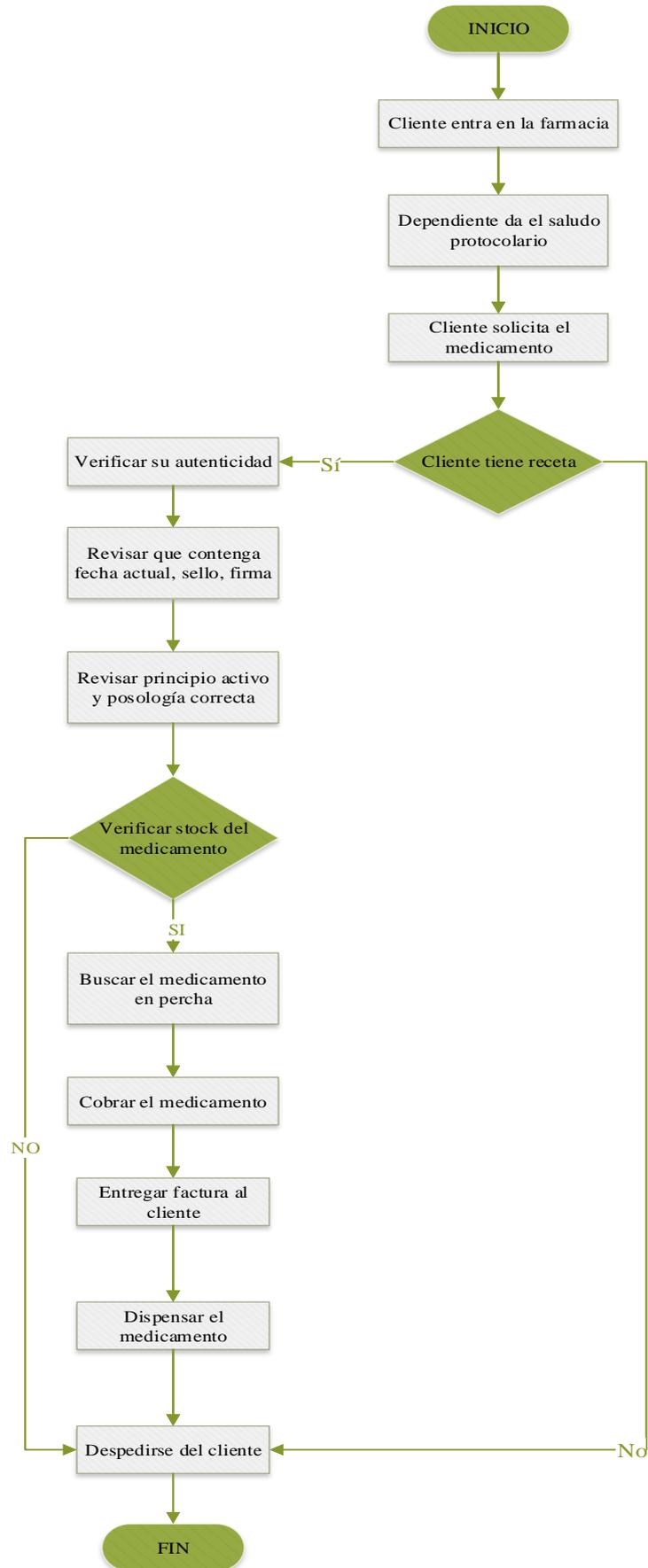


Figura 14. Gestión Comercial flujograma de la venta y facturación correcta de productos farmacéuticos con receta. Cristina Miranda

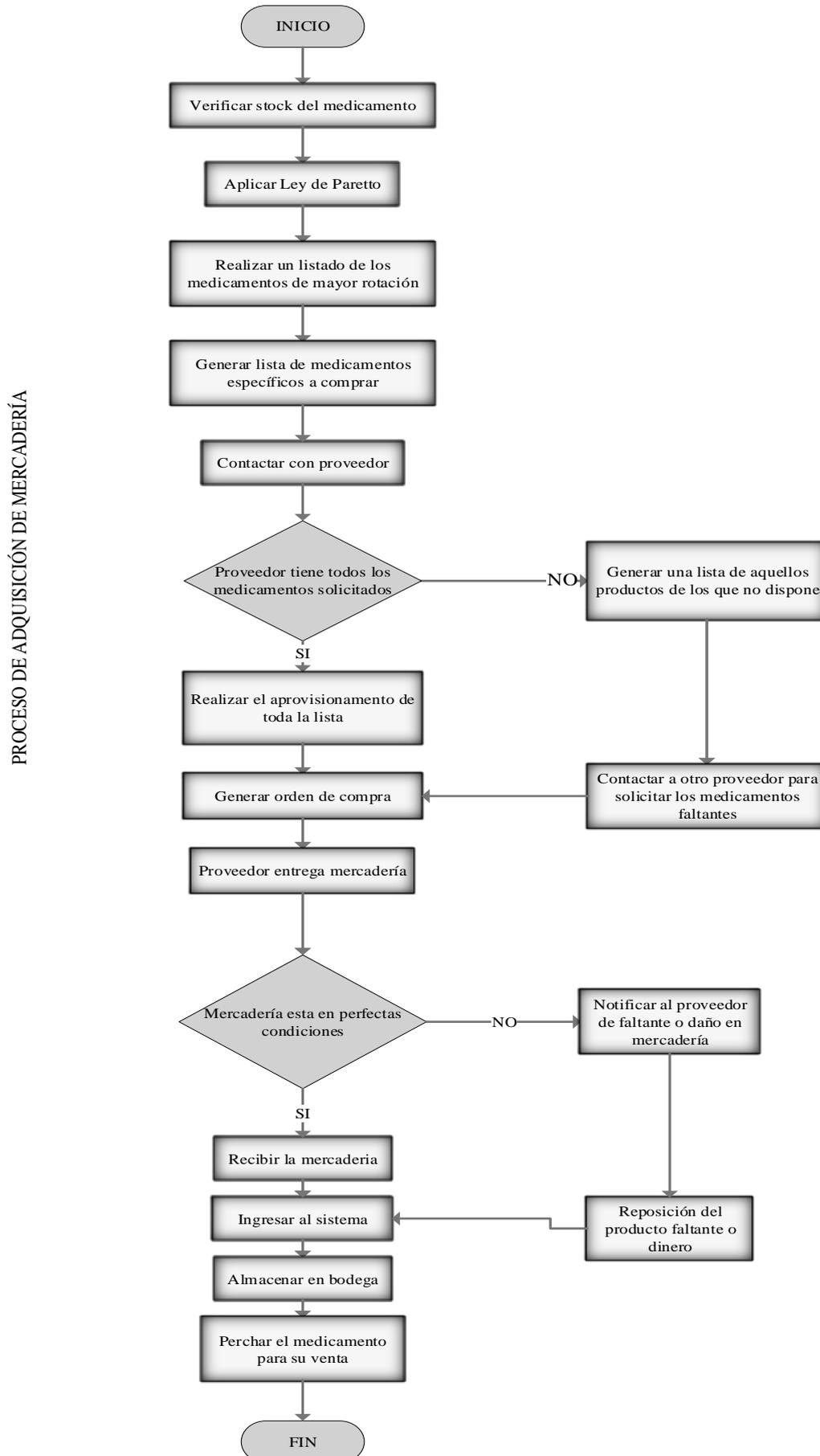


Figura 15. Gestión Administrativa proceso para la adquisición de mercadería. Cristina Miranda

PROCESO OPERATIVO CONTROL DE INVENTARIOS PARCIAL

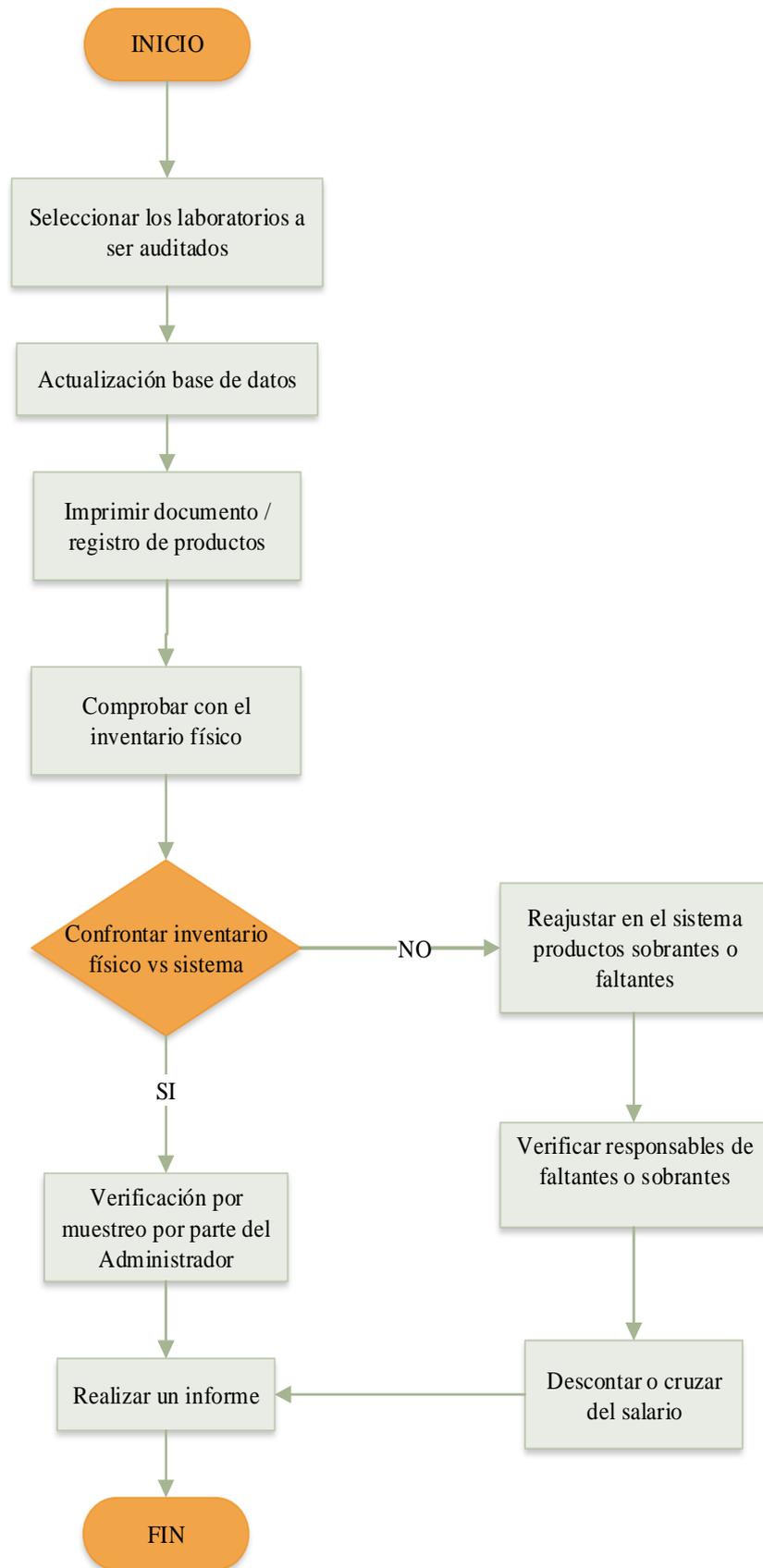


Figura 16. Gestión Operativa proceso de control de inventario parcial. Cristina Miranda

2.03.05 Gestión Comercial.

Nombre de la farmacia:

“HANPIFARMA”

Logo



El origen de la palabra Hanpi proviene del quichua y significa “salud”, con este nombre Hanpifarma se quiere recuperar las raíces ancestrales del Ecuador y sobre todo de su lenguaje el quichua que se ha estado perdiendo en los últimos años.

Para el logotipo se ha escogido el color celeste que simboliza la confianza y lealtad hacia los clientes, que demostrar que su salud está en manos de profesionales y siempre se velara por ella.

Slogan

” Salud para todos”

Representa la accesibilidad a la salud para todos los individuos sin discriminación alguna.

La farmacia se dará a conocer con las siguientes estrategias:

- Estrategia por servicio se aplicará a través de la atención farmacéutica personalizada con personas capacitadas en el área de farmacia y que brinden un excelente servicio al cliente.
- Se realizará publicidad a través de flyers el cual será impreso en papel Couché, además su diseño será el expuesto a continuación y este se entregará el día de la apertura de la farmacia por lo tanto se imprimirán 1000 volantes publicitarios.

Flyer por apertura de la farmacia



Figura 17. Diseño de flyers para la apertura de la farmacia. Cristina Miranda

- Creación de una página web en plataforma Google y Facebook para dar a conocer a los clientes la farmacia, los productos que oferta, promociones y descuentos así como el tiempo de duración de la misma.
- Se ofrecerá regalos promocionales por compras en productos farmacéuticos tanto por apertura de la farmacia y fechas festivas de acuerdo con el calendario del país.

Tabla 11
Regalos Promocionales

PROMOCIÓN	REGALO PROMOCIONAL	FECHAS	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Por compras superiores a \$ 25,00 en productos de higiene íntima y aseo personal		DÍA DEL AMOR Y LA AMISTAD 14/02/2018	50 Frascos	\$ 1,50	\$ 75
Por compras superiores a \$35,00 en productos para el cuidado de la piel		DÍA DE LA MUJER 08/03/2018	50 Peluches	\$ 4,00	\$ 200
Por compras superiores a \$ 30,00 en productos dermatológicos		DÍA DE LA MADRE 13/05/2018	50 Vasos de gatito	\$ 2,50	\$ 125
Por compras superiores a \$ 35,00 en vitaminas y minerales		DÍA DEL NIÑO 01/06/2018	50 Peluches	\$ 4,00	\$ 200
Por compras superiores a \$ 30,00 en productos naturales		NAVIDAD 25/12/2018	60 Fundas Navideñas	\$ 2,50	\$ 150

Nota: Regalos promocionales para cada fecha especial en el año la cual la farmacia Hanpifarma ofrecerá a sus clientes. Cristina Miranda

- Estrategia de precios se desarrollará a través de descuentos en productos farmacéuticos para los clientes que consuman medicación continua en enfermedades como hipertensión, diabetes y problemas digestivos aplicando un descuento del 5% hasta 20% en dichos medicamentos debido a que estos serán adquiridos frecuentemente.

Diseño Promoción



The promotional design features the HANPIFARMA logo at the top left, with the tagline 'Luzes para tu vida'. Below the logo, the text '¡RECUERDA! DESCUENTO' is displayed in bold, with 'DESCUENTO' in red. Three overlapping circles of different colors (green, blue, and yellow) contain the discount percentages: 15%, 20%, and 5%. Below the circles, the text 'En Medicina para:' is followed by a list of conditions: Hipertensión, Digestivos, and Diabetes.

Figura 18. Diseño promocional de la farmacia para cada fecha especial. Cristina Miranda

2.04 Análisis FODA

Tabla 12
Matriz FODA



Nota: Matriz FODA desarrollada en base a cada aspecto concerniente a la farmacia o proyecto.

Cristina Miranda

2.04.01 Matriz MEFI.

Tabla 13
Matriz de Evaluación de Factores Internos

Factores Críticos	Peso	Calificaciones	Peso Ponderado
Fortalezas			
Personal capacitado	0.18	4	0.72
Variedad de productos farmacéuticos	0.12	3	0.36
Buena ubicación de la farmacia	0.09	3	0.27
Atención personalizada al cliente	0.15	4	0.64
Total fortalezas	0.54		1.99
Debilidad			
Falta de publicidad	0.12	2	0.24
Falta de experiencia en el mercado	0.09	1	0.09
Presupuesto restringido	0.13	2	0.26
Precios poco competitivos	0.12	2	0.24
Total debilidades	0.46		0.83
TOTAL	1.00		2.82

Nota: Ponderación total de 2.82 de acuerdo con cada uno de los componentes de la Matriz MEFI con Cristina Miranda

Análisis. -

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede evidenciar que las fortalezas tienen una ponderación total de 1,99 en comparación con las debilidades que solo representan el 0,83 por lo tanto esto quiere decir que el proyecto cuenta con mayores fortalezas internas las cuales pueden aplacar a las debilidades presentes en la organización, logrando ser competitivos en el mercado gracias a las fortalezas que posee la empresa, por ende se puede determinar que estos factores representan una oportunidad debido a que las debilidades no suponen un riesgo dado que a largo plazo las mismas se convertirán en fortalezas para el proyecto.

2.04.02 Matriz MEFE

Tabla 14
Matriz de Evaluación de Factores Externos

Factores Críticos	Peso	Calificaciones	Peso Ponderado
Oportunidades			
Mercado en continuo crecimiento	0.10	4	0.40
Alianza con proveedores	0.17	4	0.68
Alianza con consultorios médicos	0.15	3	0.45
Estabilidad de la industria farmacéutica	0.09	3	0.27
Total oportunidades	0.51		1.90
Amenazas			
Aparición de nuevos competidores más fuertes	0.17	2	0.34
Publicidad agresiva de la competencia hace que los consumidores se inclinen a esos establecimientos	0.12	2	0.24
Mejores ofertas en promociones por parte de la competencia.	0.09	1	0.09
Cambios en el reglamento de establecimientos farmacéuticos	0.11	1	0.11
Total amenazas	0.49		0.78
TOTAL	1.00		2.60

Nota: Matriz de Evaluación de Factores Externos con una ponderación total de 2.60 Cristina Miranda

Análisis. –

En base a los resultados obtenidos el total de las oportunidades representan una ponderación total del 1,90 mientras que las amenazas tan solo el 0,78 por ello es importante considerar que las oportunidades son mayores que las amenazas, es decir que estas no interfieran con el desarrollo del proyecto y por lo tanto permite concentrarse más los beneficios que se presentan y explotarlas lo máximo posible; en consecuencia se considera un factor positivo dado que la organización fácilmente puede insertarse en el mercado.

Capítulo III

3.01 Análisis del consumidor

3.01.01 Determinación de población y muestra

De acuerdo a Alegria, C. & Altamirano, E. (2012) determina que la población es un conjunto de todos los elementos que van a ser investigados, mientras que la muestra solo es una parte representativa de la población de estudio y refleja las características de determinadas de dicho universo. (pp.97)

3.01.01.01 Población y muestra.

La población de la parroquia de Conocoto corresponde a 33.000 habitantes distribuidos en 80 barrios según datos obtenidos en el INEC en el año 2016 por lo cual se dividirá dicha cantidad por el tamaño promedio de hogares que es el 3,90.

$$\frac{33.000}{3,90} = 8.462 \text{ hogares}$$

Para calcular el tamaño de la muestra se aplicará la siguiente formula:

Tabla 15
Cálculo de la muestra

VARIABLE	SIGNIFICADO	DATOS
N	número de población	8.462
Z ²	nivel de confianza	1,96
e ²	margen de error	5%
P	probabilidad de éxito	0,50
Q	probabilidad de fracaso	0,50
N	tamaño de la muestra	

Nota: Variables necesarias para el cálculo de la muestra. Cristina Miranda

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

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 8.462}{(0,05)^2(8.462 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{8126,9048}{22,11229}$$

$$n = 367,51$$

$$n = 368 \text{ encuestas}$$

3.01.02 Obtención de información

La técnica a través de la cual se obtendrá la información y resultados de la investigación del proyecto es la encuesta de acuerdo con (Burbano, H. y Altamirano, E. 2011) expresa que dicho método permite recopilar información de varias personas mediante un banco de preguntas el cual será elaborado por el investigador de acuerdo a las necesidades que se deben resolver en el proyecto dado que se puede conocer la valoración y criterio de los encuestados sobre determinado asunto, para ello se podrán emplear preguntas abiertas si lo que se quiere es conocer el criterio del encuestado y profundizar en la información, y las preguntas abiertas son la mejor opción porque facilitan la tabulación así como un grado mayor de precisión en la información requerida. (p.85-86)

3.01.03 Análisis de la Información

ENCUESTA

1. ¿Con qué frecuencia asiste a la farmacia?

Tabla 16
Frecuencia con la que asiste a la farmacia

OPCIONES	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Diario	9	2 %
Semanal	97	26%
Mensual	249	68%
Anual	13	4 %
TOTAL	368	100%

Nota: Tabulación de la frecuencia con la que se asiste a la farmacia. Encuesta. Cristina Miranda.

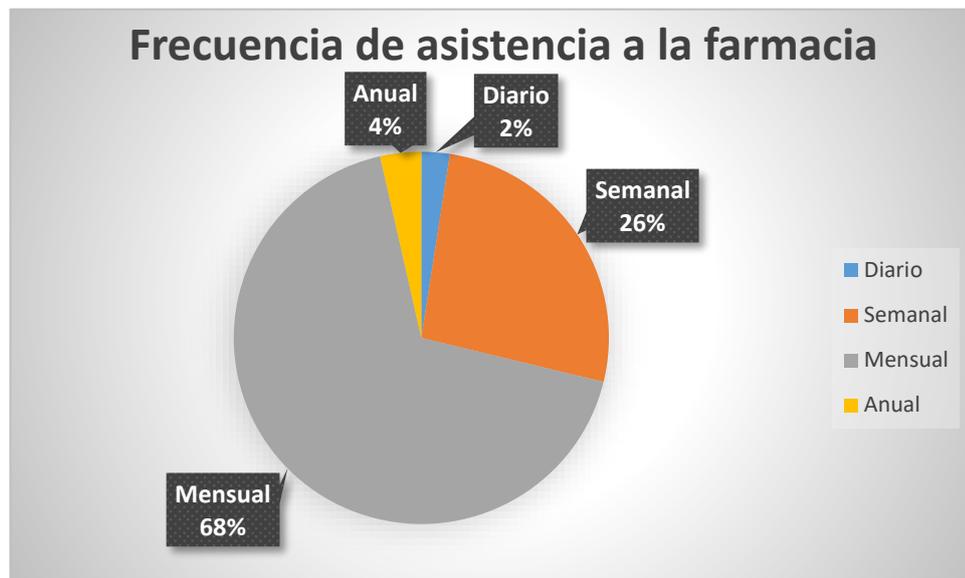


Figura 19. Frecuencia de asistencia a la farmacia de forma mensual con el 68%.

Cristina Miranda

Análisis. –

De acuerdo al gráfico se puede evidenciar que la frecuencia con la que asisten a la farmacia es mensual la cual está representada con el 68% que corresponde a un total de 249 habitantes del sector, seguido de un 26% que corresponde a 97 habitantes que asisten de manera semanal, con ello se puede determinar que existe un consumo constante de productos farmacéuticos.

2. En qué farmacia del sector consume usted habitualmente?

Tabla 17
Farmacia en la que consume habitualmente

OPCIONES	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sana Sana	118	32 %
Farmareads	56	15 %
Farmacias Económicas	141	38 %
Cruz Azul	53	15 %
Otros	0	0 %
TOTAL	368	100%

Nota: Tabulación de la farmacia en la que consumen habitualmente los pobladores del sector. Cristina Miranda

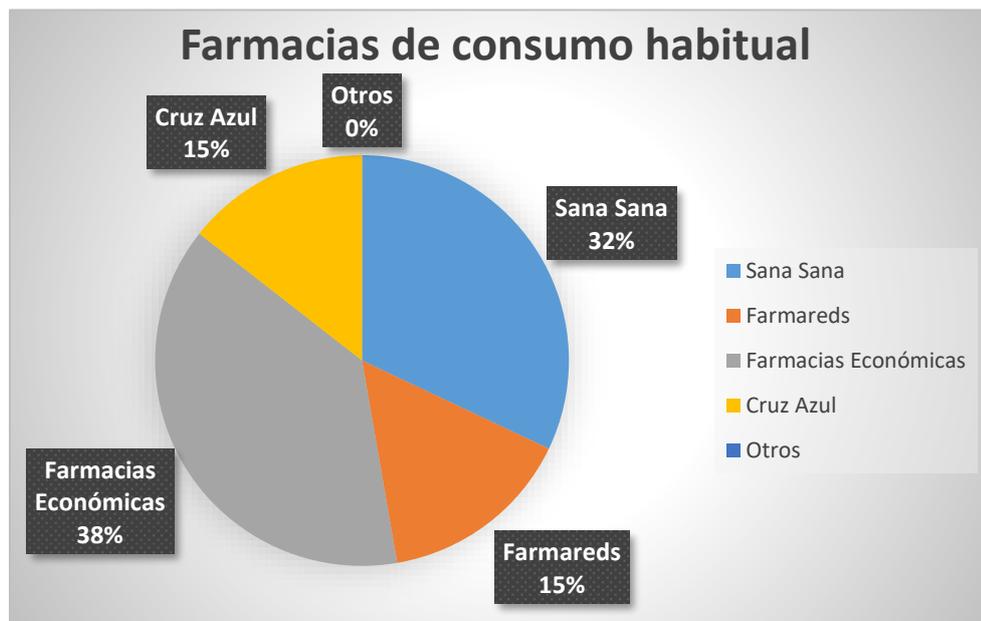


Figura 20. El mayor porcentaje de consumo habitual representa el 38% con farmacias Económicas. Cristina Miranda

Análisis. –

De los datos proporcionados por la encuesta se puede determinar que Farmacias Económicas es la más demandada con un porcentaje del 38%, seguido de la farmacia Sana Sana con un porcentaje del 32%, por lo tanto estos dos establecimientos son a los que acuden con mayor habitualmente los pobladores de la Parroquia de Conocoto para adquirir las productos farmacéuticos deseados.

3. ¿Por qué motivo tiene preferencia por la farmacia a la que acude habitualmente?

Tabla 18
Preferencia de consumo

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Atención al cliente	19	5 %
Precios	201	55 %
Variedad de productos	15	4 %
Ubicación	18	5 %
Todos	115	31%
TOTAL	368	100%

Nota: Tabulación de la preferencia de consumo en la farmacia a la que acude el cliente. Cristina Miranda

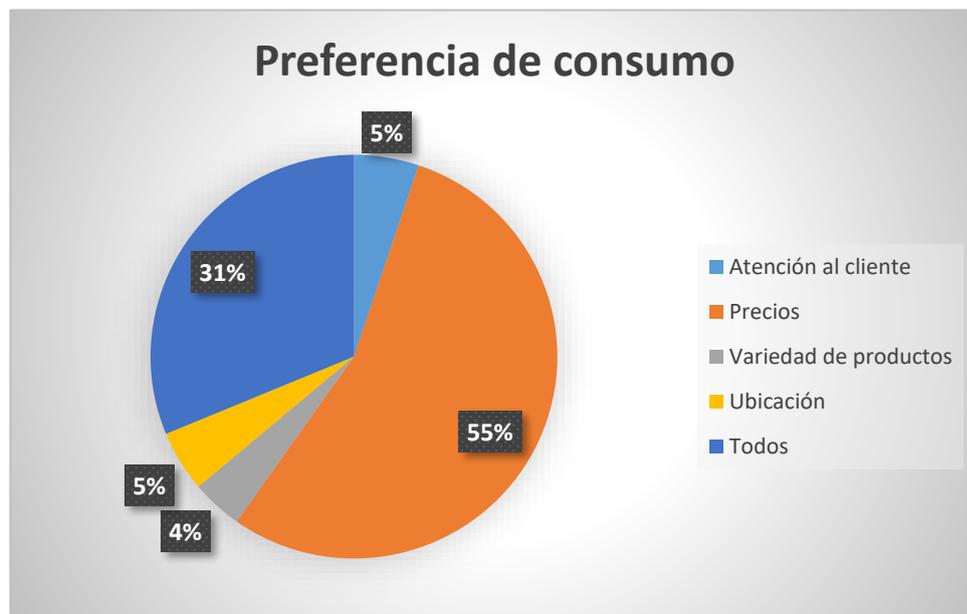


Figura 21. Preferencia de consumo con el 31% todos los ítems. Cristina Miranda

Análisis.-

Como se puede evidenciar en el gráfico la preferencias de consumo en la parroquia Conocoto Barrio San Antonio es de un 55% correspondiente a 201 moradores los cuales determinan su preferencia por el ítem precios, seguido de un 31% con el ítem todos lo que determina que los habitantes se sienten atraídos hacia el establecimiento no solo por el precio, sino también por atención al cliente, ubicación y variedad de productos.

4. ¿Cómo evaluaría el servicio prestado por la farmacia a la que acude?

Tabla 19
Evaluación del servicio

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Excelente	60	16%
Bueno	190	52%
Regular	60	16%
Malo	58	16%
TOTAL	368	100%

Nota: Tabulación de la evaluación del servicio de las diferentes farmacias del sector. Cristina Miranda



Figura 22. Porcentaje pregunta # 4 se evaluar como bueno con el 52%. Cristina Miranda

Análisis.-

De acuerdo al gráfico se puede determinar que los habitantes del sector San Antonio Parroquia de Conocoto evalúan el servicio prestado por la farmacia como bueno, puesto que este representa el mayor porcentaje de 52%, mientras que el resto de indicadores como excelente están en un 16%, regular 16% y un malo 16%, por lo tanto los ciudadanos consideran que el servicio que reciben puede mejorar.

5. ¿Cuánto consume en medicamentos al mes?

Tabla 20
Consumo promedio

OPCIONES	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
\$1,00- \$15,00	261	71 %
\$16,00- \$25,00	78	21%
\$ 26,00- \$45,00	17	5 %
\$46,00- \$65,00	10	3 %
\$66,00- \$100,00	2	0,54 %
TOTAL	368	100%

Nota: Porcentaje del consumo de medicamentos al mes en la parroquia de Conocoto. Cristina Miranda.

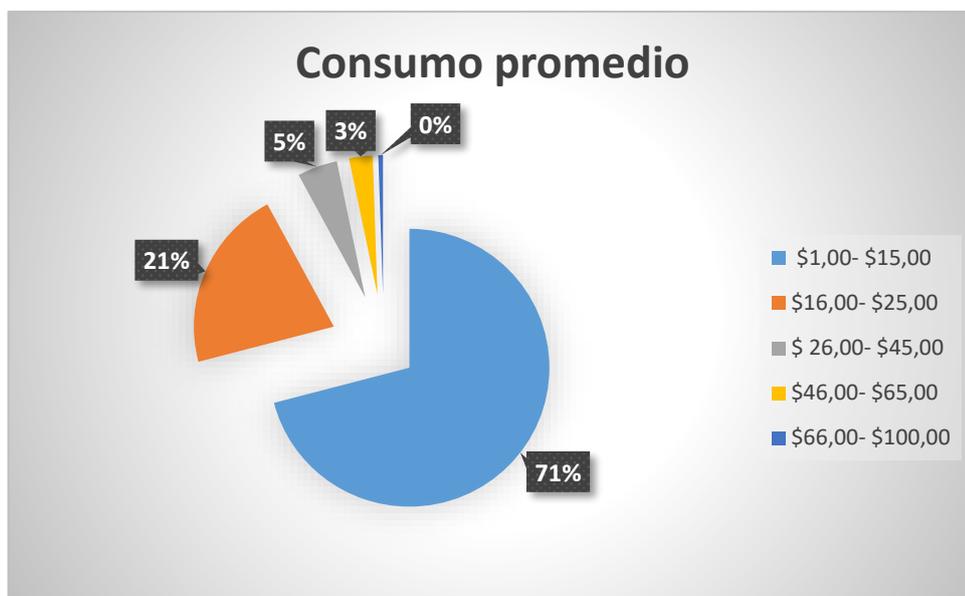


Figura 23. Consumo promedio al mes con el 71% va desde \$1,00 a \$15,00. Cristina Miranda

Análisis. -

Como se puede evidenciar en el gráfico el 71% de los pobladores consumen al mes entre \$ 1,00 - \$ 15,00 dólares en medicinas, por lo tanto se determina que los moradores del sector son de economía media y tan solo un 21 % consume entre \$ 16- \$ 25 dólares en medicamentos mensualmente, por tal motivo es importante ofrecer medicamentos a precios accesibles para los pobladores.

6. ¿Cuál es el medicamento que más consume de acuerdo a su preferencia?

Tabla 21
Preferencia de medicamento

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Medicamentos de Marca	158	43%
Medicamentos Genéricos	210	57 %
TOTAL	368	100%

Nota: Preferencia de medicamentos por parte del consumidor medicamentos genéricos Con el 57% del total. Cristina Miranda

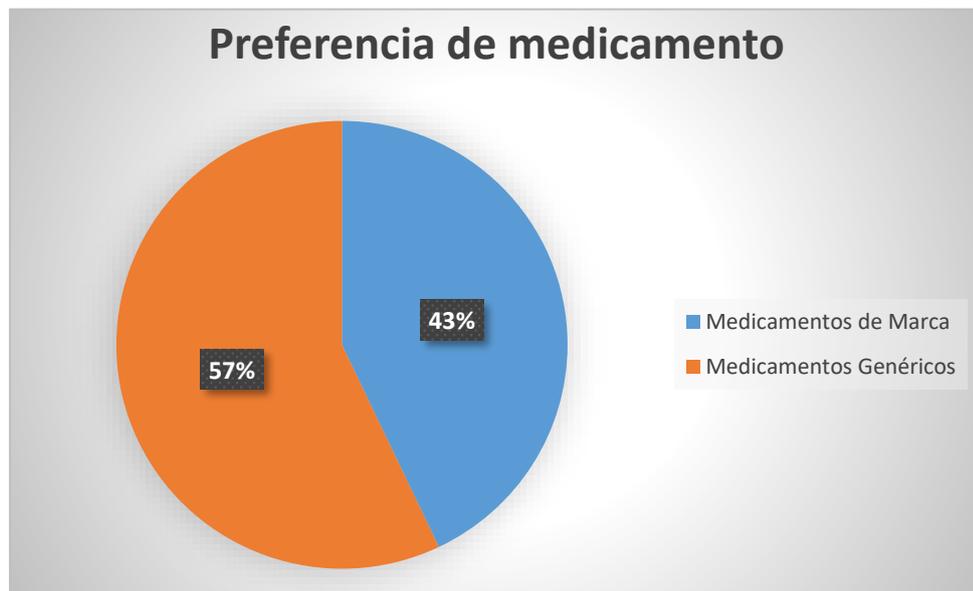


Figura 24. Porcentaje de la pregunta #6. Cristina Miranda

Análisis. –

De acuerdo al gráfico se puede determinar que los medicamentos genéricos tienen gran aceptación por parte de los pobladores con un 57% que corresponde a 210 habitantes, seguido muy de cerca por el 43% que representa a los medicamentos de marca, los cuales son de preferencia para un total de 158 moradores, de manera que se puede concluir que en la Parroquia de Conocoto fácilmente se pueden vender los dos tipos de medicamentos en la farmacia.

7. ¿Usted consume productos naturales?

Tabla 22
Consumo de productos naturales

OPCIONES	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	200	54%
NO	168	46%
TOTAL	368	100%

Nota: Consumo de productos naturales corresponde al 54% de la población si lo realiza. Cristina Miranda

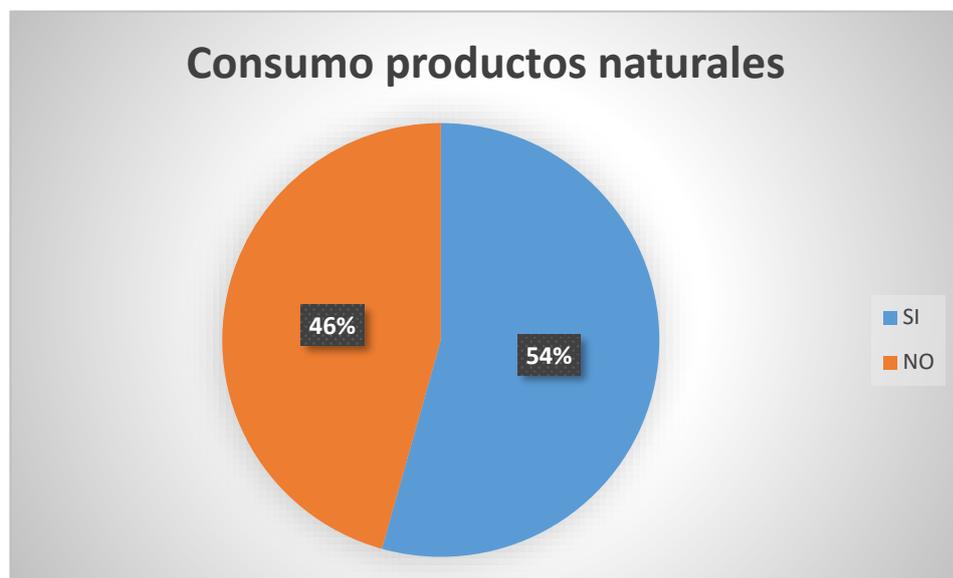


Figura 25. Porcentaje de consumo de productos naturales un 54 % responde que sí. Cristina Miranda

Análisis.-

De los datos proporcionados por la encuesta se puede determinar que en su mayoría los habitantes de la Parroquia de Conocoto consumen productos naturales y esto se refleja con un porcentaje del 54% que corresponde a 200 pobladores que sí los adquieren de acuerdo a la información obtenida en la encuesta realizada, mientras que el 46% restante afirma no consumirlos, debido a lo cual esta información es muy relevante para la comercialización de medicina natural en la farmacia dado que si existe demanda del mismo.

8. ¿Qué horario de atención considera que es el ideal en la farmacia?

Tabla 23
Horario de atención

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Lunes a Viernes	30	8%
Lunes a Sábado	138	38%
Domingo a Domingo	200	54%
TOTAL	368	100%

Nota: Tabulación horario de atención ideal en la farmacia. Cristina Miranda

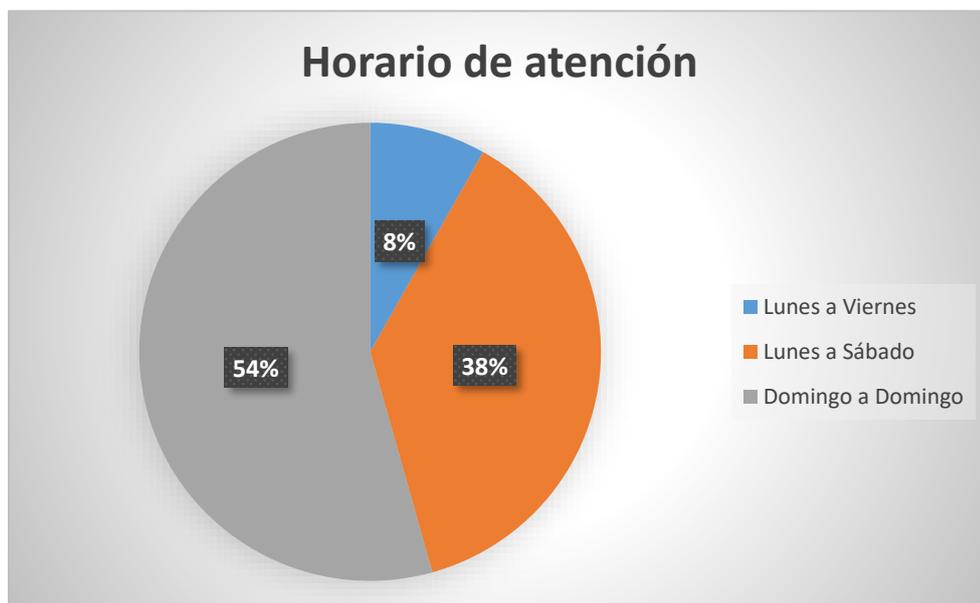


Figura 26. Preferencia de horario de atención domingo a domingo con el 54% . Cristina Miranda

Análisis. –

De acuerdo a los datos obtenidos se puede evidenciar que el 54% que corresponde a 200 habitantes prefieren que la farmacia atienda de Domingo a Domingo , mientras que el 38% con un total de 138 personas prefieren que esta atienda tan solo de Lunes a Sábado; por lo tanto para que el proyecto sea positivo se deberá instaurar un horario de Domingo a Domingo con sus 12 horas respectivas de atención al público.

9. ¿De qué servicios adicionales le gustaría que disponga la farmacia?

Tabla 24.
Servicios Adicionales

OPCIONES	Nº DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Servicio a domicilio	288	78%
Plan de medicación frecuente	35	10%
Pago agencia de servicios	45	12%
TOTAL	368	100 %

Nota: Tabulación de Servicios Adicionales que debería ofrecer la farmacia
Cristina Miranda

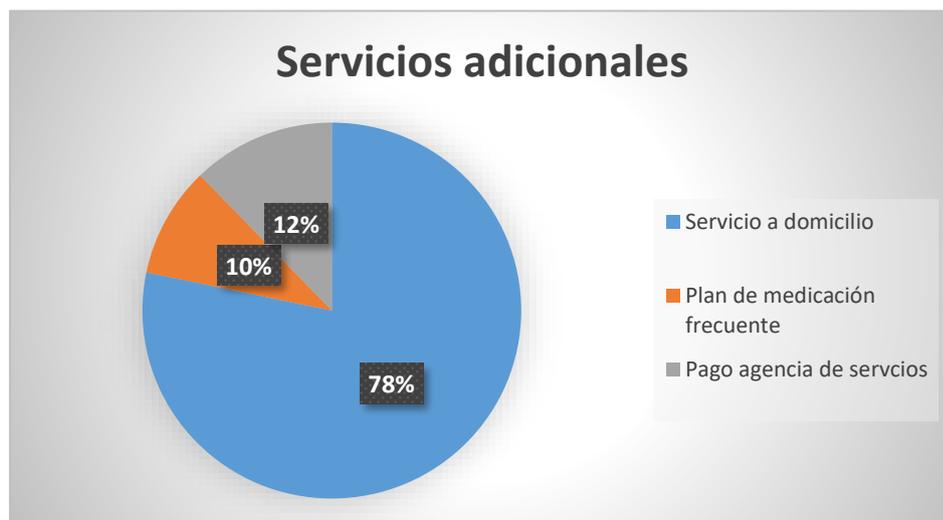


Figura 27. El trabajo adicional del que debería disponer la farmacia es servicio a domicilio de acuerdo a las encuestas. Cristina Miranda

Análisis.-

Como se puede verificar en el gráfico el 78% de los moradores correspondiente a 288 personas prefieren que uno de los servicios adicionales de los que disponga la farmacia sea servicio a domicilio y tan solo un 12 % prefieren pago de agencia de servicios y un 10% plan de medicación frecuente, por lo tanto implementar el servicio a domicilio en la farmacia ayudaría de forma positiva al proyecto.

10. ¿Está de acuerdo con la creación de una farmacia en el Sector San Antonio Parroquia de Conocoto?

Tabla 25
Creación Farmacia

OPCIONES	N° DE ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	220	60%
NO	148	40%
TOTAL	368	100%

Nota: Aceptación de la creación de una nueva farmacia en el sector San Antonio Parroquia de Conocoto. Cristina Miranda



Figura 28. El porcentaje de aceptación por parte de los moradores del sector San Antonio es de el 60% . Cristina Miranda

Análisis. –

De los datos obtenidos a través de la encuesta un total de 220 personas de la Parroquia de Conocoto representadas por el 60% están de acuerdo con la creación una nueva farmacia en el sector San Antonio, mientras que el 40% que corresponde a un total de 148 personas determinan que no es necesario implementar una nueva farmacia, debido a que ya existen las suficientes para ellos, sin embargo esto solo representa una minoría, por lo tanto se puede establecer que debido al alto porcentaje de habitantes que si están de acuerdo la factibilidad del proyecto es positiva.

3.02. Oferta

En 2010, Parkin y Loría concluyen que la oferta “es la cantidad ofrecida de un bien o servicio que los productores planean vender durante un período dado y a un determinado precio.” (p.64)

3.02.01 Oferta Histórica

Es importante conocer la oferta histórica de la competencia dado que esta permite identificar su nivel de ventas años atrás y como se estuvo manejando el mercado en ese tiempo.

Tabla 26
Oferta Histórica

		Total Anual	\$	865.314,29
Años	%PIB	Oferta Histórica		
2012	6,80%	\$	722.964,26	
2013	2,30%	\$	772.125,82	
2014	4,50%	\$	789.884,72	
2015	4%	\$	825.429,53	
2016	0,80%	\$	858.446,71	
TOTAL		\$	3.968.851,04	

Nota: Oferta Histórica de los últimos cinco años desde el 2012 al 2016 de las farmacias del sector. Cristina Miranda

Análisis.-

La oferta histórica se calculó en base al PIB Farmacéutico del año 2012 hasta el año 2016 tomando como referencia a la oferta actual que es de \$ 865.314,29, a través de este cálculo se puede determinar que años atrás la oferta ha ido creciendo en el sector de manera continua y esto se debe a la inserción de nuevas farmacias en la zona durante los últimos 5 años, lo cual ha determinado el valor actual así como el grado de participación que tienen cada farmacia en el sector.

3.02.02 Oferta Actual

Tabla 27
Oferta Actual

Farmacias competidoras	Ventas Anuales	Porcentaje
Farmacia Cruz Azul	\$ 167.142,86	19%
Farmacia Sana Sana	\$ 160.457,14	19%
Farmacias Económicas	\$ 172.285,71	20%
Farmacia Humanas	\$ 121.371,43	14%
Farmacia Farmareads	\$ 146.057,14	17%
Centro Verde	\$ 98.000,00	11%
TOTAL	\$ 865.314,29	100%

Nota: Oferta Actual del sector San Antonio. Cristina Miranda

Análisis.-

La oferta actual es de \$ 865.314,29, la cual representa la suma de la oferta de la competencia del sector, a través de este resultado se puede determinar que las farmacias del sector han tenido una competencia muy equitativa, por lo tanto todas se han beneficiado al ofertar sus productos al público, ya sea porque los precios y servicios que ofrecen son similares y por lo tanto el consumidor puede acceder a cualquiera de las farmacias existentes para adquirir su medicamento.

3.02.03. Oferta Proyectada

Es relevante conocer la oferta proyectada debido a que esta permite saber cómo será el nivel de competencia en años futuros por parte de las otras farmacias del sector.

Tabla 28
Oferta Proyectada

Total Anual		\$ 865.314,29
Años	PIB Farmacéutico	Oferta Proyectada
2018	3,68%	\$ 897.157,85
2019	3,68%	\$ 930.173,26
2020	3,68%	\$ 964.403,64
2021	3,68%	\$ 999.893,69
2022	3,68%	\$ 1.036.689,78

Nota: Oferta Proyectada del sector San Antonio Parroquia de Conocoto. Cristina Miranda

Análisis.-

Para calcular el valor de la oferta proyectada es necesario sacar un promedio del PIB Farmacéutico del año 2012 al 2016 y este es 3,68% además se tomará como referencia la oferta actual \$ 865.314,29 la cual se aplica para todos los cinco años a proyectar; por medio de este resultado se puede establecer que la oferta del sector para el año 2018 hasta el 2022 irá variando poco a poco cada año, por lo tanto existe un gran margen de competitividad en la zona.

3.03 Demanda

Tal como lo indica Parkin y Loría (2010) la demanda es “la cantidad demandada un bien o servicio que los consumidores planean comprar durante un período de tiempo dado o un preciso determinado.” (p.59)

3.03.01 Demanda Histórica

Tabla 29
Demanda Histórica

Años	% Inflación	Demanda Histórica
2012	5,77 %	\$ 1.105.306,85
2013	4,28 %	\$ 1.169.083,05
2014	5,23 %	\$ 1.219.119,81
2015	4,91 %	\$ 1.282.879,77
2016	2,68 %	\$ 1.345.869,17
TOTAL		\$ 6.122.258,64

Nota: Demanda Histórica del sector San Antonio de los últimos 5 años desde el 2012 al 2016. Cristina Miranda

Análisis.-

Para la realización de la demanda histórica se debe conocer la demanda actual que corresponde a \$1.381.938,46, junto con el porcentaje de inflación correspondiente a cada año se aplicara la fórmula, la cual manifestara el resultado del año 2012 al 2016 dando a conocer el valor de la demanda histórica en cada período

de tiempo. Los resultados obtenidos manifiestan que dicha demanda ha ido creciendo considerablemente años tras año en el sector.

3.03.02 Demanda Actual

De acuerdo al INEC la población global de la Parroquia de Conocoto es de 33.000 habitantes cantidad que deberá ser dividida para el 3,9 que corresponde al tamaño promedio de hogares dando como resultado 8.462 familias en el sector.

Tabla 30
Consumo mensual en el sector Conocoto

OPCIONES	RESPUESTAS	XM	FI*XM
\$1 -\$15	261	8,00	2088
\$16-\$25	78	20,5	1599
\$26-\$45	17	35,5	603,50
\$46-\$65	10	55,5	555
\$66-\$100	2	83	166
TOTAL	368		5011,5
FORMULA			5011,5/368
CONSUMO MENSUAL			13,61

Nota: Consumo mensual en el sector Conocoto dato obtenido de la encuesta.
Cristina Miranda

Tabla 31
Demanda Actual

Población	\$ 33.000,00
Tamaño promedio de hogares	3,9
Total Promedio de hogares	8.462
Consumo promedio de hogares	\$ 13,61
Demanda mensual	\$ 115.161,54
Demanda anual	\$ 1.381.938,46

Nota: Demanda Actual del sector San Antonio. Cristina Miranda

Análisis.-

El conocimiento de la demanda actual es necesario para saber con que cantidad se cuenta y como aprovechar la misma para planificar estrategias que permitan atraer a dicha demanda.

3.03.03 Demanda Proyectada

Tabla 32
Demanda Proyectada

Años	% Crecimiento	Ventas
2018	2,68%	\$ 1.418.974,41
2019	2,68%	\$ 1.457.002,93
2020	2,68%	\$ 1.496.050,60
2021	2,68%	\$ 1.536.144,76
2022	2,68%	\$ 1.577.313,44

Nota: Demanda Proyectada para el sector San Antonio en los próximos cinco años. Cristina Miranda

Análisis. -

Para calcular la demanda proyectada se tomará como referencia la suma entre la inflación y crecimiento poblacional del año 2017 dando como resultado 2,68%, además de la demanda actual \$ 1.381.938,46 posteriormente se procede aplicar la fórmula para la proyección; este dato es importante porque permite conocer cuál será la demanda en los siguientes años y como se puede aprovechar dicho factor en el proyecto.

3.03.04. Demanda Insatisfecha

Tabla 33
Demanda Insatisfecha

Oferta Actual	\$	865.314,29
Demanda Actual	\$	1.381.938,46
Demanda Insatisfecha	\$	- 516.624,18
Porcentaje		32%
Demanda insatisfecha del proyecto	\$	- 165.319,74

Nota: Demanda Insatisfecha del sector tomando en cuenta el 32% del total de la misma. Cristina Miranda

Análisis.-

La demanda insatisfecha determina la cantidad de personas que no están cubiertas por la oferta actual en el mercado y por lo tanto a los que se pueden acceder

con la creación de la farmacia, para ello se establecerá la demanda insatisfecha del proyecto en la cual se tomara el 32% dato proporcionado por la encuesta en base a la pregunta de satisfacción del servicio de esa manera se obtiene como resultado \$ -165.319,74 de personas a la cual el proyecto podrá dirigirse para satisfacer sus necesidades.

3.04. Balance Oferta- Demanda Proyectada

Tabla 34
Balance Oferta-Demanda Proyectada

Años	Oferta Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda Insatisfecha
2018	\$ 897.157,85	\$ 1.418.974,41	\$ -521.816,56
2019	\$ 930.173,26	\$ 1.457.002,93	\$ -526.829,67
2020	\$ 964.403,64	\$ 1.496.050,60	\$ -531.646,97
2021	\$ 999.893,69	\$ 1.536.144,76	\$ -536.251,07
2022	\$ 1.036.689,78	\$ 1.577.313,44	\$ -540.623,66

Nota: Balance oferta-demanda proyectada para cinco años. Cristina Miranda

Análisis.-

La demanda insatisfecha proyectada crece un pequeño porcentaje años tras año y esto determina que en los próximos cinco años el proyecto tendrá una cantidad de personas a las que cubrir sus necesidades e incluso esto podría generar una oportunidad para que la farmacia se expanda en el sector y poder cubrir a esa demanda insatisfecha.

Capítulo IV

4.01 Tamaño del proyecto

4.01.01 Capacidad instalada

La capacidad instalada constará con un departamento de 42m² para el espacio físico teniendo en cuenta todos los recursos necesarios tanto humanos, tecnológicos, el volumen de inventario y áreas en las que se dividirá la planta.

- Área administrativa(8m²): Espacio donde se ubicará todos los archivos legales, documentos del personal y farmacia, así como vademécum, farmacopeas o cualquier otro texto de consulta.
- Área de Recepción(4m²): espacio en que se recibirá el pedido y se verificará el estado del medicamento antes de ser llevado a la bodega y posteriormente a ser perchados.
- Área de almacenamiento(8m²): área destinada para todos aquellos medicamentos que serán vendidos al público.
- Área de dispensación y expendio(8m²) es el lugar en el que se entrega el medicamento y se brinda el servicio farmacéutico.
- Área de cuarentena(4m²) es aquel espacio exclusivo para los medicamentos que no pueden ser distribuidos ya sea por fechas prontas a su vencimiento, daños o alteraciones en el producto.
- Espacio de ingreso a la farmacia (5m²)

4.01.02 Capacidad demanda

Tabla 35
Capacidad demandada

Descripción	Cantidad	Valor unt.	Valor total
Tablero ranurado 244cm-217cm-1,5cm	3	\$ 67,00	\$ 201,00
Ganchos 15cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	5	\$ 4,00	\$ 20,00
Ganchos 30cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	5	\$ 7,00	\$ 35,00
Vitrina Panorámica 120cm x 53cm	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Mini Refrigerador Mabe 5.0	1	\$ 189,00	\$ 189,00
Candado viro 75cm	2	\$ 21,00	\$ 42,00
Candado con alarma	1	\$ 7,00	\$ 7,00
Barras protectoras de candado enrollable	1	\$ 21,00	\$ 21,00
Banco plástico confort	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Basurero pedal 8lt	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Puerta de aluminio y vidrio 2,05m 1,6m	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Escalera dos escalones plegable aluminio	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Silla de oficina giratoria ergonómica	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Escritorio recto con Arturito	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Modulo ángulo interno con repisa de counter	1	\$ 74,00	\$ 74,00
Rótulo marco con lona de 1.50 x 1.50cm	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Rótulo caja de luz de 10.40 x 1.10 cm	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Percha metálicas de 5 servicios	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Percha metálicas de 7 servicios	3	\$ 90,00	\$ 270,00
Instalación de internet	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Caja de billetes bematech	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Letrero frontal grande	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Letrero lateral pequeño	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Laptop Hp	1	\$ 235,00	\$ 235,00
Impresora Para Facturas De Rollo Epson	1	\$ 229,00	\$ 229,00
Lector código Barra Pistola Escaner One	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Software cero post	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Computadora de escritorio	1	\$ 460,00	\$ 460,00
Impresora Canon	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Calculadora Casio	1	\$ 13,00	\$ 13,00
Dispensador de Agua	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Termohigrómetro 20 x 15 cm	1	\$ 23,00	\$ 23,00
Archivador	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Teléfono inalámbrico Panasonic	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Alarma	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Extintor 10lb	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Dispensador de cinta	1	\$ 7,50	\$ 7,50
Suministros de oficina	1	\$ 78,10	\$ 78,10
Útiles de aseo	1	\$ 51,60	\$ 51,60
SUBTOTAL: \$ 4.955,50		IVA 12% \$	TOTAL \$5.550,16
		594,66	

Nota: Bienes necesarios para el desarrollo correcto de la farmacia. Mercado Libre

4.02 Localización

4.02.01 Macro localización

La farmacia “HANPIFARMA” se realizará en:

País: Ecuador

Provincia: Pichincha

Ciudad: Quito

Parroquia: Conocoto



Figura 29. Macro Localización Parroquia de Conocoto. Google Maps

4.02.02 Micro localización

La farmacia HANPIFARM se ubicará en la parroquia de Conocoto que limita al norte con la parroquia de Cumbayá, al sur con parroquia de Amaguaña y al este con las parroquias de Guangopolo y Alangasí pertenecientes al Cantón Rumiñahui y al occidente con la ciudad de Quito; el barrio en el que se implementara la farmacia es San Antonio dado que es un sitio que presenta una gran afluencia de personas.

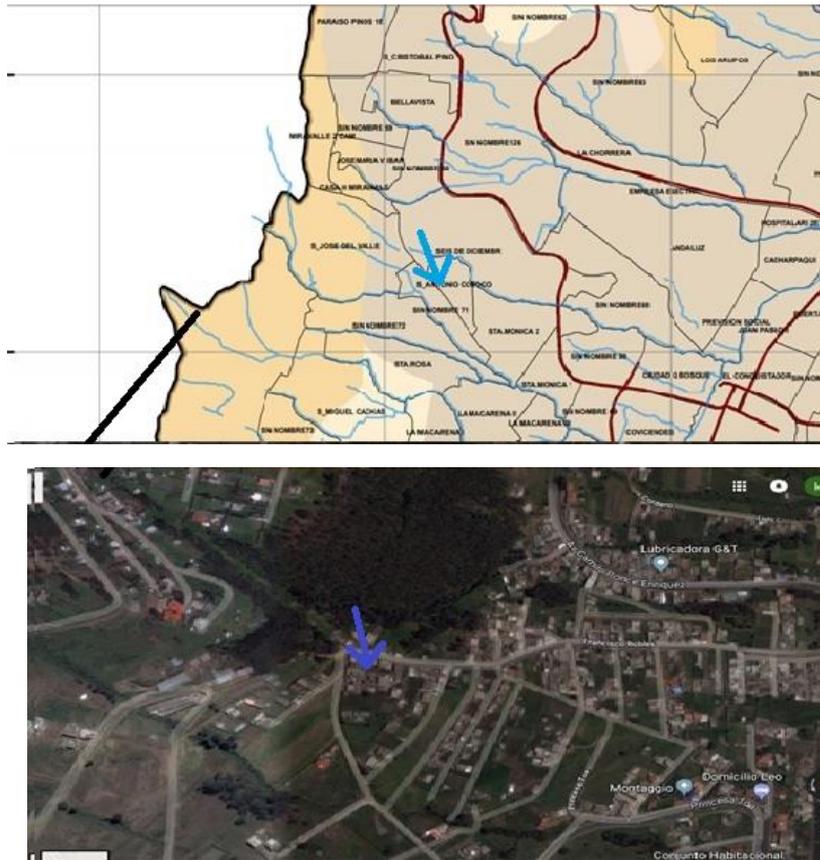


Figura 30. Micro Localización Parroquia de Conocoto. Google Maps

4.02.03 Localización Óptima



Figura 31. Localización Óptima. Google Maps

Para determinar la localización óptima se realiza una ponderación con ciertos parámetros para escoger las calles principales y las más adecuadas para la implementación de la farmacia.

1= Nada Significativo

2= Poco Significativo

3 y 4= Significativo

5= Muy Significativo

Tabla 36
Tabla de ponderación

Observación	Av. Camilo Ponce Enriquez	Jaime Roldos Aguilera	Luis Cordero
Accesibilidad	5	4	3
Clientes	4	4	3
Servicios Básicos	5	5	4
Infraestructura	4	3	3
Arrendamiento	5	4	3
Seguridad	4	4	2
TOTAL	27	24	18

Nota: Tabla de ponderación para asignar la mejor localización óptima del proyecto .
Cristina Miranda

Análisis.-

A través del análisis realizado se determinó la farmacia “HANPIFAFRMA” se establecerá en la Av. Camilo Ponce Enríquez la cual es la calle ideal para la implementación del establecimiento, considerando que cumple con todos los parámetros establecidos en la tabla de ponderación como lo es la accesibilidad debido a que esta es la avenida principal de forma que el transporte tanto público como privado circulan frecuentemente por dicha avenida lo que genera una gran afluencia de personas, debido a esto el arrendamiento y la infraestructura son satisfactorias para el desarrollo del proyecto pues es un lugar comercial.

4.03 Ingeniería del Proyecto

4.03.01 Definición Bien y Servicio.

Un bien es aquel objeto tangible que posee ciertas características que logran satisfacer las necesidades del consumidor y pueden ser devueltos si no cumplen las expectativas, mientras que un servicio es intangible debido a que se centra en la realización de una actividad la cual va dirigida a satisfacer las necesidades del cliente en un determinado tiempo y estas son las que determinan la decisión de compra, así como la fidelidad del cliente hacia la organización.

4.02.03 Distribución de planta.

La farmacia “HANPIFARMA” estará distribuida de la siguiente manera:

Tabla 37
Áreas de la farmacia

Área Administrativa	Es aquel lugar en que se archivarán todos los documentos que permiten el correcto funcionamiento de la misma entre ellos están: 1.Documentos legales 2.Documentos del personal 3.Documentos de la farmacia 4. Documentos bibliográficos como vademécum, Cuadro Nacional de Medicamentos Básicos.
Área de Recepción	Es el lugar en que se verifica el medicamento como fechas de caducidad, lote, detalle de la factura y la cantidad recibida.
Área de Almacenamiento	Área destinada para todos aquellos medicamentos que serán vendidos al público, además serán ubicados en percha de acuerdo al grupo terapéutico o como el administrador decida clasificarlos.
Área de Dispensación y Expendio	Es el lugar designado para el servicio farmacéutico, en la que el dependiente cerrará la venta con el cliente y posteriormente entregará el producto farmacéutico y dispensará el mismo.

Nota: Áreas de una farmacia con sus respectivas definiciones. Cristina Miranda

Distribución de la Farmacia Hanpifarma

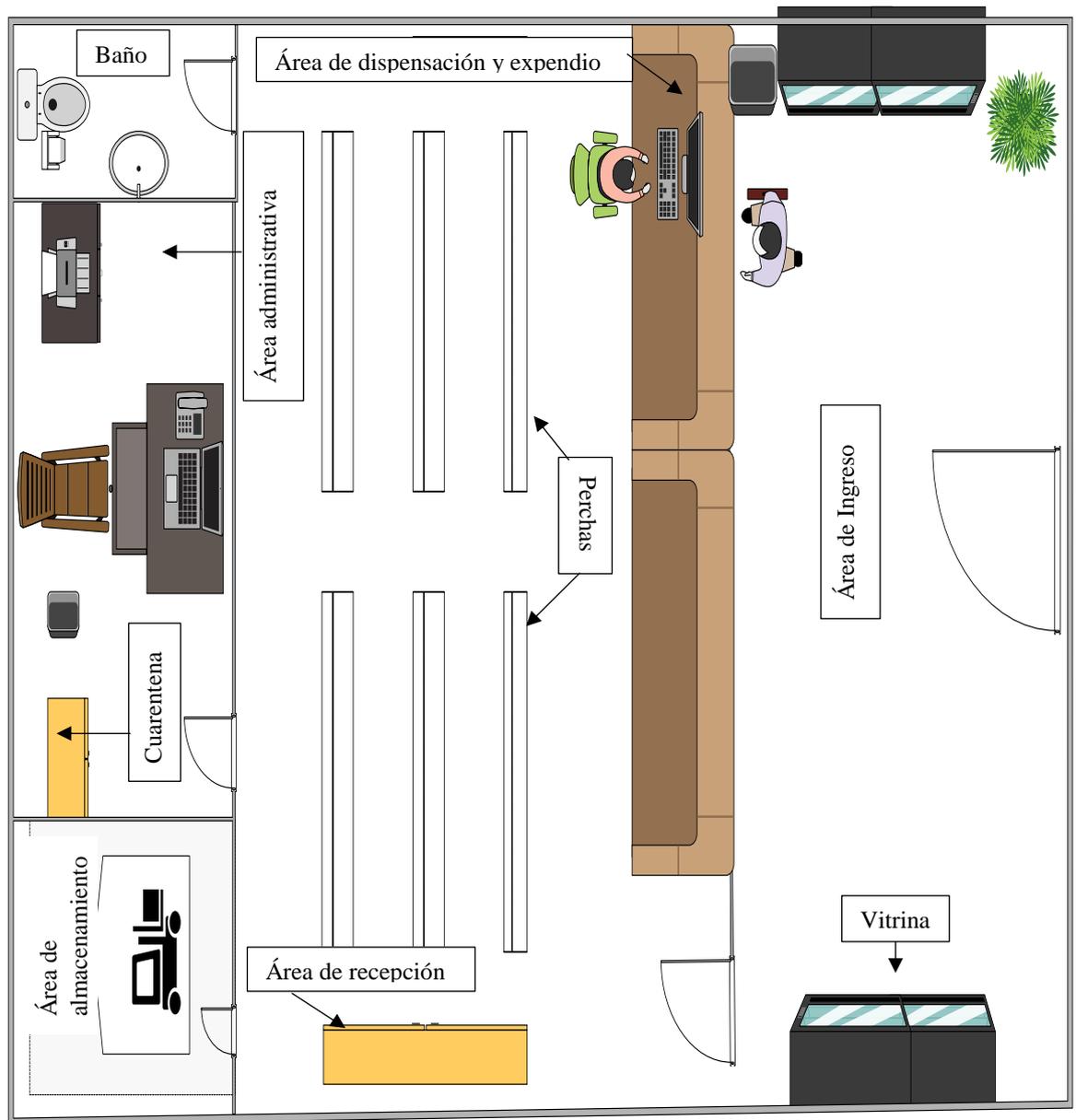


Figura 32. Distribución de la farmacia y sus respectivas áreas. Cristina Miranda

4.03.03 Maquinaria y equipos.

4.03.03.01 Maquinaria.

La farmacia “HANPIFARMA” es una empresa dedicada a la distribución y comercialización de productos farmacéuticos, por lo tanto no cuenta con maquinaria puesto que esta no se dedica a la manufactura de materia prima para transformarla en un producto terminado.

4.03.03.02 Equipos.

Tabla 38
Equipos de computación
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Laptop Hp	1	235	\$ 235,00
Impresora Para Facturas De Rollo Epson	1	229	\$ 229,00
Lector código Barra Pistola Escaner One	1	35	\$ 35,00
Software cero post	1	800	\$ 800,00
Computadora de escritorio	1	460	\$ 460,00
Impresora Canon	1	100	\$ 100,00
SUBTOTAL			\$ 1.859,00
IVA 12%			\$ 223,08
TOTAL			\$ 2.082,08

Nota: Equipos de computación necesarios para la apertura de la farmacia. Mercado Libre

Tabla 39
Equipo de oficina
EQUIPOS DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Calculadora Casio	1	\$ 13,00	\$ 13,00
Dispensador de Agua	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Termohigrómetro 20 x 15 cm	1	\$ 23,00	\$ 23,00
Archivador	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Teléfono inalámbrico Panasonic	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Alarma	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Extintor 10lb	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Dispensador de cinta	1	\$ 7,50	\$ 7,50
SUBTOTAL			\$ 265,50
IVA 12%			\$ 31,86
TOTAL			\$ 297,36

Nota: Equipos de oficina necesario para la apertura y desarrollo correcto de la farmacia.
Mercado Libre

Tabla 40
Muebles y Enseres
MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Tablero ranurado 244cm-217cm-1,5cm	3	\$ 67,00	\$ 201,00
Ganchos 15cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	5	\$ 4,00	\$ 20,00
Ganchos 30cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	5	\$ 7,00	\$ 35,00
Vitrina Panorámica 120cm x 53cm	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Mini Refrigerador Mabe 5.0	1	\$ 189,00	\$ 189,00
Candado viro 75cm	2	\$ 21,00	\$ 42,00
Candado con alarma	1	\$ 7,00	\$ 7,00
Barras protectoras de candado enrollable 2,13cm	1	\$ 21,00	\$ 21,00
Banco plástico confort	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Basurero pedal 8lt	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Puerta de aluminio y vidrio 2,05m 1,6m	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Escalera dos escalones plegable aluminio	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Silla de oficina giratoria ergonómica	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Escritorio recto con Arturito	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Modulo ángulo interno con repisa de counter	1	\$ 74,00	\$ 74,00
Rótulo marco con lona de 1.50 x 1.50cm	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Rótulo caja de luz de 10.40 x 1.10 cm	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Percha metálicas de 5 servicios	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Percha metálicas de 7 servicios	3	\$ 90,00	\$ 270,00
Instalación de internet	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Caja de billetes bematech	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Letrero frontal grande	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Letrero lateral pequeño	1	\$ 50,00	\$ 50,00
SUBTOTAL			\$ 2.831,00
IVA 12%			\$ 339,72
TOTAL			\$ 3.170,72

Nota: Muebles y enseres necesarios para la ejecución del proyecto. Mercado Libre

Capítulo V

5.01 Ingresos

5.01.01 Ingresos Operacionales.

La farmacia “HANPIFARMA” obtendrá sus ingresos operacionales a través de la comercialización de los productos que ofertará en el establecimiento, para ello se tomará en cuenta el promedio de ventas en consideración a la demanda.

Tabla 41
Ingresos Operacionales

INGRESOS OPERACIONALES	VALOR TOTAL
Consumidores	33.000
Tamaño promedio de hogares (3,9)	8.462
Consumo promedio mensual	\$ 13,61
Total mensual	\$ 115.161,54
Total anual	\$ 1.381.938,46
Demanda Insatisfecha	\$ - 516.624,18
Se tomara el 32% demanda insatisfecha	\$ - 165.319,74
Promedio ventas mensuales	\$ 13.776,64

Nota: Ingresos Operacionales del proyecto y promedio de ventas mensuales.

Cristina Miranda

Análisis:

La farmacia “HANPIFARMA” pretende alcanzar un promedio de ventas mensuales de \$ 13.776,64 valor establecido en el estudio de mercado que se ha realizado previamente.

5.01.02 Ingresos No operacionales.

La farmacia HANPIFARMA no cuenta con ingresos no operacionales puesto que la actividad económica de la empresa es únicamente la comercialización de productos farmacéuticos y por lo tanto no desarrollo ninguna actividad extra para obtener ingresos.

5.02 Costos

5.02.01 Costos Directos.

De acuerdo con Pastor, J (2012) los costos directos son aquellos que definen los costos variables como materia prima, mano de obra, gastos de fabricación y la mercadería o producto a vender. (pp.4)

Los proveedores con los que se trabajará son los siguientes:

Tabla 42
Laboratorios Farmacéuticos

LABORATORIO	TOTAL
ROCNARF	\$ 1.377,66
CAPLIN POINT	\$ 2.755,33
LETERAGO	\$ 1.377,66
SUMELAB	\$ 5.510,66
BAYER S.A.	\$ 1.377,66
GENFAR S.A.	\$ 1.377,66
LA SANTE	\$ 2.755,33
DIFARE S.A.	\$ 8.265,99
ECUAQUIMICA	\$ 2.755,33
TOTAL	\$ 27.553,29

Nota: Laboratorios farmacéuticos con los que se trabajará.
Cristina Miranda

Tabla 43
Costos Operacionales

COSTO DIRECTO	VALORES
Posibles consumidores	33.000
Tamaño promedio de hogares (3,9)	8.462
Consumo promedio mensual	\$ 13,61
Total mensual	\$ 115.161,54
Total stock mercadería	\$ 27.553,29
Total costo anual	\$ 99.191,84

Nota: Costos Operacionales del proyecto. Cristina Miranda

Análisis.-

Una vez realizado el análisis de los costos operacionales se determina que los costos anuales que se generarán son de \$ 99.191,84; por lo tanto la mercadería que se debe obtener es de \$ 27.553,29 para poder satisfacer a la demanda insatisfecha.

5.02.02. Costos Indirectos.

Son aquellos que no están relacionados de forma directa con la comercialización de los productos farmacéuticos de la farmacia HANPIFARMA.

Tabla 44
Costos Indirectos

COSTO INDIRECTO	VALORES
Servicios básicos	\$ 82,00
Útiles de aseo	\$ 51,60
Promedio Consumo mensual	\$ 133,60
Total Consumo Anual	\$ 1.603,20

Nota: Costos Indirectos de la farmacia. Cristina Miranda

5.02.03. Gastos Administrativos.

De acuerdo con Uribe, R (2011) son aquellos gastos en los que la empresa incurre para el correcto funcionamiento de la administración de la empresa y entre ellas se encuentran salarios del personal administrativo, amortización, depreciaciones requeridas en dichas funciones. (pp. 296)

Tabla 45
Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	VALOR TOTAL
Sueldo del administrador, dependiente y bioquímico	\$ 17.172,69
Dep. muebles y enseres	\$ 317,07
Dep. equipos de computación	\$ 694,03
Dep. equipos de oficina	\$ 29,74
Arriendo	\$ 2.400,00
Servicios básicos	\$ 984,00
Suministros de oficina	\$ 856,20
Útiles de aseo	\$ 419,20
Amor. Activos diferidos	\$ 200,00
TOTAL ANUAL	\$ 23.072,92

Nota: Gastos Administrativos del proyecto. Cristina Miranda

5.02.03.01 Rol de Pagos.

Tabla 46
Rol de Pagos

DETALLE	ADMINISTRADOR	DEPENDIENTE	BIOQUÍMICO
Salario	\$ 550,00	\$ 386,00	\$ 200,00
Aporte IESS 9,45%	\$ 51,98	\$ 36,48	-
Vacaciones	\$ 22,92	\$ 16,08	-
Decimo tercero	\$ 45,83	\$ 32,17	-
Decimo cuarto	\$ 32,17	\$ 32,17	-
Aporte Patronal 12,15%	\$ 66,83	\$ 46,90	-
Fondos de reserva	-	-	-
TOTAL MENSUAL	\$ 717,74	\$ 513,32	\$ 200,00
TOTAL ANUAL	\$ 8.612,90	\$ 6.159,79	\$ 2.400,00
TOTAL PAGO LABORAL	\$ 17.172,69		

Nota: Rol de pagos de cada uno de los trabajadores. Cristina Miranda

5.02.03.01.01 Sueldos y Salarios Proyectados

Tabla 47
Rol de pagos Administrador proyectado para cinco años
ADMINISTRADOR SALARIO PROYECTADO

	2019	2020	2021	2022	2023
Salario	\$ 571,80	\$ 594,46	\$ 618,03	\$ 642,52	\$ 667,99
Décimo Tercero	\$ 47,65	\$ 49,54	\$ 51,50	\$ 53,54	\$ 55,67
Décimo Cuarto	\$ 33,44	\$ 34,77	\$ 36,15	\$ 37,58	\$ 39,07
Vacaciones	\$ 23,82	\$ 24,77	\$ 25,75	\$ 26,77	\$ 27,83
Aporte Patronal	\$ 69,47	\$ 72,23	\$ 75,09	\$ 78,07	\$ 81,16
Aporte IESS	\$ 54,04	\$ 56,18	\$ 58,40	\$ 60,72	\$ 63,12
Fondos de Reserva	\$ 47,65	\$ 49,54	\$ 51,50	\$ 53,54	\$ 55,67
SUB TOTAL	\$ 793,84	\$ 825,30	\$ 858,02	\$ 892,03	\$ 927,36
TOTAL ANUAL	\$ 9.526,08	\$ 9.903,66	\$ 10.296,20	\$ 10.704,30	\$ 11.128,58

Nota: Rol de pagos del Administrador proyectado a cinco años .Cristina Miranda

Tabla 48
Rol de pagos del Dependiente proyectado para cinco años
DEPENDIENTE SALARIO PROYECTADO

	2019	2020	2021	2022	2023
Salario	\$ 401,30	\$ 417,21	\$ 433,74	\$ 450,93	\$ 468,81
Décimo Tercero	\$ 33,44	\$ 34,77	\$ 36,15	\$ 37,58	\$ 39,07
Décimo Cuarto	\$ 33,44	\$ 34,77	\$ 36,15	\$ 37,58	\$ 39,07
Vacaciones	\$ 16,72	\$ 17,38	\$ 18,07	\$ 18,79	\$ 19,53
Aporte Patronal	\$ 48,76	\$ 50,69	\$ 52,70	\$ 54,79	\$ 56,96
Aporte IESS	\$ 37,92	\$ 39,43	\$ 40,99	\$ 42,61	\$ 44,30
Fondos de Reserva	\$ 33,44	\$ 34,77	\$ 36,15	\$ 37,58	\$ 39,07
SUB TOTAL	\$ 567,10	\$ 589,58	\$ 612,95	\$ 637,24	\$ 662,50
TOTAL ANUAL	\$ 6.805,24	\$ 7.074,97	\$ 7.355,40	\$ 7.646,93	\$ 7.950,03

Nota: Rol de pagos proyecto a cinco años del dependiente. Cristina Miranda

Tabla 49
Rol de pagos del Bioquímico proyectado para cinco años
BIOQUÍMICO SALARIO PROYECTADO

	2019	2020	2021	2022	2023
Salario	\$ 207,93	\$ 216,17	\$ 224,74	\$ 233,64	\$ 242,91
Décimo Tercero	-	-	-	-	-
Décimo Cuarto	-	-	-	-	-
Vacaciones	-	-	-	-	-
Aporte Patronal	-	-	-	-	-
Aporte IESS	-	-	-	-	-
Fondos de Reserva	-	-	-	-	-
SUB TOTAL	\$ 207,93	\$ 216,17	\$ 224,74	\$ 233,64	\$ 242,91
TOTAL ANUAL	\$ 2.495,13	\$ 2.594,02	\$ 2.696,84	\$ 2.803,73	\$ 2.914,86

Nota: Rol de pagos del Bioquímico por concepto de servicios profesionales. Cristina Miranda

5.02.03.02. Depreciaciones.

De acuerdo con Roy (1948) la depreciación es la pérdida o reducción anual del valor de un bien debido al desgaste por el uso, el paso de tiempo y la obsolescencia. (pp.221)

Tabla 50
Depreciación Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
Años	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor Neto
0			\$ 3.170,72
1	\$ 317,07	\$ 317,07	\$ 2.853,65
2	\$ 317,07	\$ 634,14	\$ 2.536,58
3	\$ 317,07	\$ 951,22	\$ 2.219,50
4	\$ 317,07	\$ 1.268,29	\$ 1.902,43
5	\$ 317,07	\$ 1.585,36	\$ 1.585,36
6	\$ 317,07	\$ 1.902,43	\$ 1.268,29
7	\$ 317,07	\$ 2.219,50	\$ 951,22
8	\$ 317,07	\$ 2.536,58	\$ 634,14
9	\$ 317,07	\$ 2.853,65	\$ 317,07
10	\$ 317,07	\$ 3.170,72	\$ 0,00

Nota: Depreciaciones de muebles y enseres para 10 años. Cristina Miranda

Tabla 51
Depreciación Equipo de Cómputo

EQUIPOS DE CÓMPUTO			
Años	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor Neto
0			\$ 2.082,08
1	\$ 694,03	\$ 694,03	\$ 1.388,05
2	\$ 694,03	\$ 1.388,05	\$ 694,03
3	\$ 694,03	\$ 2.082,08	0,00

Nota: Depreciación a 3 años de los equipos de computación del proyecto.
Cristina Miranda

Tabla 52
Depreciación Equipo de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
Años	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor Neto
0			\$ 297,36
1	\$ 29,74	\$ 29,74	\$ 267,62
2	\$ 29,74	\$ 59,47	\$ 237,89
3	\$ 29,74	\$ 89,21	\$ 208,15
4	\$ 29,74	\$ 118,94	\$ 178,42
5	\$ 29,74	\$ 148,68	\$ 148,68
6	\$ 29,74	\$ 178,42	\$ 118,94
7	\$ 29,74	\$ 208,15	\$ 89,21
8	\$ 29,74	\$ 237,89	\$ 59,47
9	\$ 29,74	\$ 267,62	\$ 29,74
10	\$ 29,74	\$ 297,36	\$ 0,00

Nota: Depreciación de equipos de oficina para 10 años. Cristina Miranda

5.02.03.03 Amortización de Activos Diferidos.

Gastos de Amortización

Gastos de Constitución \$ 1.000,00

$$\text{Amortización} = \frac{\text{VC-VR}}{\text{T}}$$

$$\text{Amortización} = \$ \frac{1.100,00}{5}$$

Amortización= \$ 200,00

Tabla 53
Amortización Activo Diferido

AÑOS	AMORTIZACIÓN	AMORTIZACIÓN ACUMULADA	VALOR LIBROS
0			\$ 1.000,00
1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 800,00
2	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ 600,00
3	\$ 200,00	\$ 600,00	\$ 400,00
4	\$ 200,00	\$ 800,00	\$ 200,00
5	\$ 200,00	\$ 1.000,00	\$ 0,00

Nota: Amortización de activos diferidos .Cristina Miranda

5.02.04 Gastos Financieros.

Se realizará un préstamo en la Cooperativa Alianza del Valle la cantidad de \$ 30.000 con una tasa de interés del 18,43% el cual se pagara en 60 cuotas, por lo tanto para realizar el préstamo se tomara en cuenta la tabla de amortización mediante la cual se detalla tanto el capital como el interés a pagar mensualmente por los cinco años que se solicita el préstamo.

Tabla 54
Capital

CAPITAL	\$ 30.000,00	
INTERÉS	18,43%	1,54%
TIEMPO	60	CINCO AÑOS

Nota: Tabla de los del capital, tasa de interés y tiempo que se va a realizar el préstamo Cristina Miranda

Fórmula para la Amortización

$$C = \$ 30.000,00$$

$$i = 0,01535833$$

$$t = 60$$

$$A = C * \frac{(1 + i)^n * i}{(1 + i)^n - 1}$$

$$A = 30.000 * \frac{0,038326957}{1,495515391}$$

$$A = 30.000 * 0,025627926$$

$$A = \$ 768,84$$

Tabla 55
Interés por los cinco años del préstamo

INTERÉS	VALORES
AÑO 1	\$ 5.200,15
AÑO 2	\$ 4.392,18
AÑO 3	\$ 3.422,06
AÑO 4	\$ 2.257,23
AÑO 5	\$ 858,64
TOTAL	\$ 16.130,27

Nota: Tabla de interés de los cinco años del préstamo bancario. Cristina Miranda

5.02.04.01 Tabla de Amortización.

A continuación se presenta la tabla de amortización correspondiente al préstamo a realizar para la ejecución del proyecto.

Tabla 56
Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERÍODOS	CAPITAL	INTERÉS	PAGO	CAPITAL PAGADO
1	\$30.000,00	\$460,75	\$768,84	\$308,09
2	\$29.691,91	\$456,02	\$768,84	\$312,82
3	\$29.379,09	\$451,21	\$768,84	\$317,62
4	\$29.061,47	\$446,34	\$768,84	\$322,50
5	\$28.738,97	\$441,38	\$768,84	\$327,46
6	\$28.411,51	\$436,35	\$768,84	\$332,48
7	\$28.079,03	\$431,25	\$768,84	\$337,59
8	\$27.741,44	\$426,06	\$768,84	\$342,78
9	\$27.398,66	\$420,80	\$768,84	\$348,04
10	\$27.050,62	\$415,45	\$768,84	\$353,39
11	\$26.697,24	\$410,03	\$768,84	\$358,81
12	\$26.338,42	\$404,51	\$768,84	\$364,32
13	\$25.974,10	\$398,92	\$768,84	\$369,92
14	\$25.604,18	\$393,24	\$768,84	\$375,60
15	\$25.228,58	\$387,47	\$768,84	\$381,37
16	\$24.847,21	\$381,61	\$768,84	\$387,23
17	\$24.459,99	\$375,66	\$768,84	\$393,17
18	\$24.066,81	\$369,63	\$768,84	\$399,21
19	\$23.667,60	\$363,49	\$768,84	\$405,34
20	\$23.262,26	\$357,27	\$768,84	\$411,57
21	\$22.850,69	\$350,95	\$768,84	\$417,89
22	\$22.432,80	\$344,53	\$768,84	\$424,31
23	\$22.008,49	\$338,01	\$768,84	\$430,82
24	\$21.577,67	\$331,40	\$768,84	\$437,44
25	\$21.140,23	\$324,68	\$768,84	\$444,16
26	\$20.696,07	\$317,86	\$768,84	\$450,98
27	\$20.245,09	\$310,93	\$768,84	\$457,91
28	\$19.787,18	\$303,90	\$768,84	\$464,94
29	\$19.322,24	\$296,76	\$768,84	\$472,08
30	\$18.850,16	\$289,51	\$768,84	\$479,33
31	\$18.370,83	\$282,15	\$768,84	\$486,69
32	\$17.884,14	\$274,67	\$768,84	\$494,17
33	\$17.389,97	\$267,08	\$768,84	\$501,76
34	\$16.888,21	\$259,37	\$768,84	\$509,46
35	\$16.378,75	\$251,55	\$768,84	\$517,29
36	\$15.861,46	\$243,61	\$768,84	\$525,23
37	\$15.336,23	\$235,54	\$768,84	\$533,30
38	\$14.802,93	\$227,35	\$768,84	\$541,49
39	\$14.261,44	\$219,03	\$768,84	\$549,81
40	\$13.711,64	\$210,59	\$768,84	\$558,25
41	\$13.153,39	\$202,01	\$768,84	\$566,82
42	\$12.586,56	\$193,31	\$768,84	\$575,53
43	\$12.011,04	\$184,47	\$768,84	\$584,37
44	\$11.426,67	\$175,49	\$768,84	\$593,34
45	\$10.833,32	\$166,38	\$768,84	\$602,46
46	\$10.230,87	\$157,13	\$768,84	\$611,71
47	\$9.619,16	\$147,73	\$768,84	\$621,10
48	\$8.998,06	\$138,20	\$768,84	\$630,64
49	\$8.367,41	\$128,51	\$768,84	\$640,33
50	\$7.727,09	\$118,68	\$768,84	\$650,16
51	\$7.076,92	\$108,69	\$768,84	\$660,15
52	\$6.416,77	\$98,55	\$768,84	\$670,29
53	\$5.746,49	\$88,26	\$768,84	\$680,58
54	\$5.065,91	\$77,80	\$768,84	\$691,03
55	\$4.374,87	\$67,19	\$768,84	\$701,65
56	\$3.673,23	\$56,41	\$768,84	\$712,42
57	\$2.960,80	\$45,47	\$768,84	\$723,36
58	\$2.237,44	\$34,36	\$768,84	\$734,47
59	\$1.502,96	\$23,08	\$768,84	\$745,75
60	\$757,21	\$11,63	\$768,84	\$757,21
	\$0,00	\$16.130,27	\$46.130,27	\$30.000,00

Nota: Tabla de amortización a cinco años del préstamo en la cooperativo Alianza del Valle.

5.02.05 Gastos de Venta

Tabla 57
Gastos Publicidad Inauguración

Inauguración	Cantidad	Valor unitario	Anual
Disco móvil x hora	8	\$ 10,00	\$ 80,00
Arco de globos	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Globos con logos de la farmacia	500	\$ 0,19	\$ 95,00
Hojas Volantes 14 cm*20cm	1000	\$ 0,05	\$ 50,00
TOTAL			\$ 245,00

Nota: Gastos de Publicidad para la inauguración de la farmacia. Cristina Miranda

Tabla 58
Gastos de Marketing

Días Promocionales	Cantidad	Valor unitario	Mensual	Anual
Hojas Volantes 14 cm*20cm	500	0,05	\$ 25,00	\$ 300,00
Arco de globos	1	20	\$ 20,00	\$ 240,00
Globos con logos de la farmacia (100)	3	25	\$ 75,00	\$ 900,00
Frascos decorativos	50	1,5	\$ 75,00	\$ 75,00
50 Peluches	50	4	\$ 200,00	\$ 400,00
Vasos gatito	50	2,5	\$ 125,00	\$ 125,00
Fundas Navideñas	50	2,5	\$ 125,00	\$ 125,00
TOTAL			\$ 645,00	\$ 2.165,00

Nota: Gastos de Marketing necesarios para cumplir la propuesta estratégica del proyecto. Cristina Miranda

5.03 Inversión del Proyecto

5.03.01 Activos Fijos

Son bienes tangibles necesarios para el funcionamiento de la farmacia

HANPIFARMA, los cuales permiten el buen desarrollo de la misma.

Tabla 59
Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS			
Descripción	Cantidad	Valor unt.	Valor total
Tablero ranurado 244cm-217cm-1,5cm	3	\$ 67,00	\$ 201,00
Ganchos 15cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	5	\$ 4,00	\$ 20,00
Ganchos 30cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	5	\$ 7,00	\$ 35,00
Vitrina Panorámica 120cm x 53cm	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Mini Refrigerador Mabe 5.0	1	\$ 189,00	\$ 189,00
Candado viro 75cm	2	\$ 21,00	\$ 42,00
Candado con alarma	1	\$ 7,00	\$ 7,00
Barras protectoras de candado enrollable	1	\$ 21,00	\$ 21,00
Banco plástico confort	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Basurero pedal 8lt	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Puerta de aluminio y vidrio 2,05m 1,6m	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Escalera dos escalones plegable aluminio	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Silla de oficina giratoria ergonómica	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Escritorio recto con Arturito	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Modulo ángulo interno con repisa de counter	1	\$ 74,00	\$ 74,00
Rótulo marco con lona de 1.50 x 1.50cm	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Rótulo caja de luz de 10.40 x 1.10 cm	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Percha metálicas de 5 servicios	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Percha metálicas de 7 servicios	3	\$ 90,00	\$ 270,00
Instalación de internet	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Caja de billetes bematech	2	\$ 55,00	\$ 110,00
Letrero frontal grande	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Letrero lateral pequeño	1	\$ 50,00	\$ 50,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Laptop Hp	1	\$ 235,00	\$ 235,00
Impresora Para Facturas De Rollo Epson	1	\$ 229,00	\$ 229,00
Lector código Barra Pistola Escaner One	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Software cero post	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Computadora de escritorio	1	\$ 460,00	\$ 460,00
Impresora Canon	1	\$ 100,00	\$ 100,00
EQUIPO DE OFICINA			
Calculadora Casio	1	\$ 13,00	\$ 13,00
Dispensador de Agua	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Termohigrómetro 20 x 15 cm	1	\$ 23,00	\$ 23,00
Archivador	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Teléfono inalámbrico Panasonic	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Alarma	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Extintor 10lb	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Dispensador de cinta	1	\$ 7,50	\$ 7,50
SUBTOTAL: \$ 4.955,50	IVA 12%	\$ 594,66	TOTAL \$5.550,16

Nota: Activos Fijos de la farmacia necesarios para su buen desenvolvimiento. Mercado Libre

5.03.03 Activos Nominales (Diferidos).

Representan un servicio y derecho debido a que estos son intangibles por lo tanto son necesarios para que el proyecto puede ejecutarse correctamente.

Tabla 60
Activos diferidos

OTROS ACTIVOS	VALORES
Gastos de constitución	\$ 1.000,00
Permisos de Funcionamiento	\$ 200,00
TOTAL	\$ 1.200,00

Nota: Activos diferidos necesario para la apertura de la farmacia. Cristina Miranda

5.03.03 Capital de Trabajo

De acuerdo con Urueña (2010) el capital de trabajo también conocido como Activo Corriente, es el primer gasto en el que se incurre para producir los servicios que serán consumidos en el primer ciclo de trabajo, además fácilmente convertibles en dinero en efectivo. (pp.67)

Tabla 61
Capital de Trabajo

CUENTAS	CANTIDADES
Caja	\$ 2.508,06
Bancos	\$ 3.000,00
Mercadería	\$ 27.553,29
TOTAL	\$ 33.061,35

Nota: Capital de trabajo con el que se contara para el desarrollo del proyecto. Cristina Miranda

5.03.04 Fuentes de Financiamiento y usos de fondos

Tabla 62
Fuentes de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento	Monto	Porcentaje
Total pasivos corrientes	-	0%
Pasivos a largo plazo	\$ 30.000,00	75%
Patrimonio	\$ 9.811,51	25%
TOTAL PAS+PATRIMONIO	\$ 39.811,51	100%

Nota: Fuentes de financiamiento para la ejecución del proyecto.
Cristina Miranda

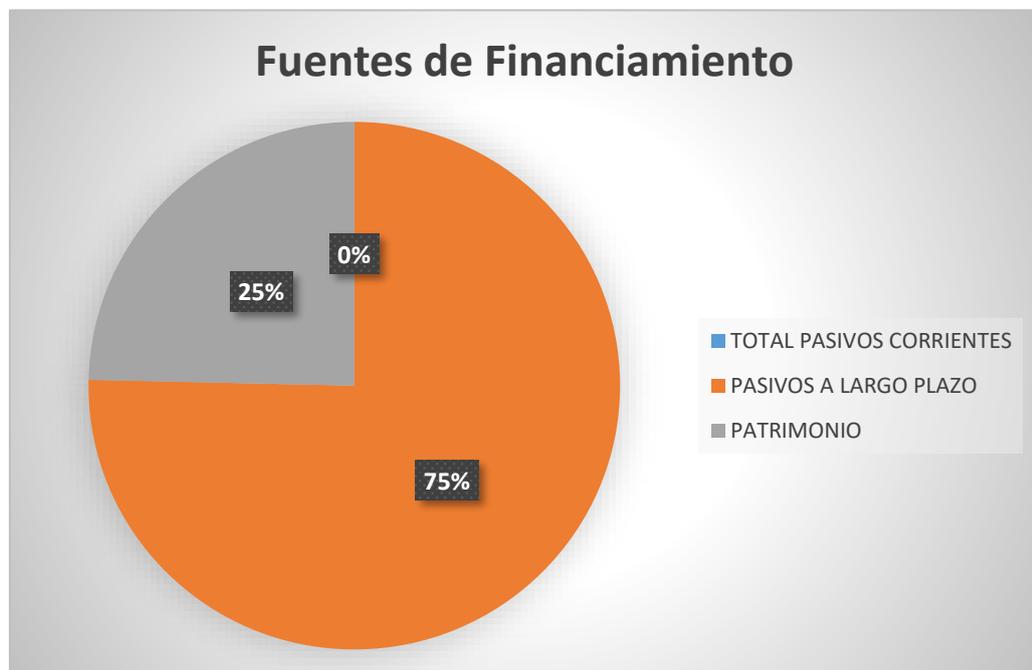


Figura 33. Nivel de porcentaje de financiamiento alusivo al 53% patrimonio.
Cristina Miranda

Análisis.-

Se puede observar en el gráfico que el 25 % equivale al patrimonio con un total de \$ 9.811,51 es decir es el valor del capital propio que posee la empresa, mientras que el 75% está representado por un préstamo bancario de \$30.000,00 en la Cooperativa Alianza del Valle para poder cubrir la diferencia en el financiamiento, por consiguiente se considera como una amenaza debido a que manifiesta que la inversión propia es menor que la del préstamo.

Tabla 63
Políticas de inversión

POLÍTICA DE INVERSIÓN	MONTO	PORCENTAJE
Subtotal de activo corriente	\$ 33.061,35	83 %
Subtotal activo fijo	\$ 5.550,16	14 %
Otros activos	\$ 1.200,00	3 %
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 39.811,51	100%

Nota: Políticas de Inversión para el desarrollo del proyecto. Cristina Miranda

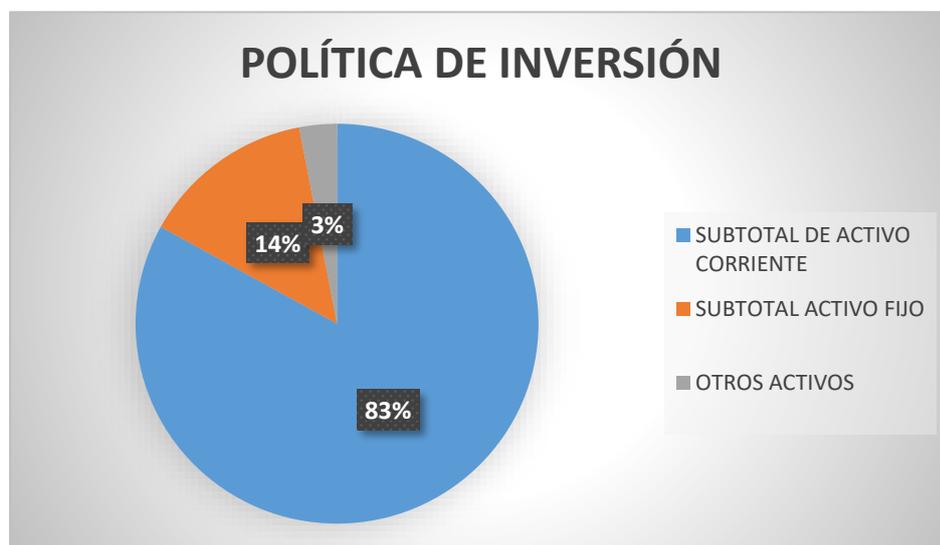


Figura 34. Políticas de Inversión con sus porcentajes correspondientes a cada uno de los ítems que lo conforman. Cristina Miranda

Análisis. –

Se determina que el 83% corresponde a los activos corrientes con total de \$33.061,35, que correspondería en mayor medida a la cuenta inventarios por tal motivo la empresa se evidencia como comercial dado a que sus activos corrientes son mayores que sus activos fijos que solo representan el 14% con un valor de \$ 5.550,16; y por último un 3% representado por otros activos o activos diferidos con \$ 1.200,00 lo cual da como resultado un valor total de activos \$39.811,51 en las políticas de inversión.

5.03.05 Estado de Situación Inicial

De acuerdo a Urueña (2010), determina que el estado de situación general o balance general es un documento financiero que presenta el la situación económica de los recursos o activos y obligaciones como pasivos y patrimonio. (pp.109)

Tabla 64
Estado de Situación Inicial

FARMACIA HANPIFARMA			
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes	\$ 33.061,35	Pasivo Corriente	
DISPONIBLE	\$ 5.508,06		0
Caja	\$ 2.508,06		
Bancos	\$ 3.000,00		
REALIZABLE	\$ 27.553,29		
Mercadería	\$27.553,29		
Activo Fijo	\$ 5.550,16	Pasivo no corriente	\$ 30.000,00
ACTIVO TANGIBLE	\$ 5.550,16	Obligaciones Bancarias	\$ 30.000,00
Equipo de Computación	\$ 2.082,08		
Equipo de Oficina	\$ 297,36	Pasivo Diferidos u otro pasivos	\$ 0,00
Muebles Enseres	\$ 3.170,72		
Activos Diferidos	\$ 1.200,00	Patrimonio	\$ 9.811,51
Permisos de funcionamiento	\$ 200,00	Aporte de los socios	\$ 9.811,51
Gastos de constitución	\$ 1.000,00		
Total Activos	\$ 39.811,51	Total Pasivo +Patrimonio =	\$39.811,51

Nota: Estado de Situación inicial de la farmacia HANPIFARMA. Cristina Miranda

5.03.06 Estado de Resultados Projectado

Es un pronóstico que permite proyectar el estado de resultados de la empresa hacia el futuro y de esa manera poder observar de forma anticipada los estados de ingresos y egresos de la farmacia HANPIFARMA y determinar si el negocio obtendrá o no utilidades considerables al final de cada año.

Tabla 65
Estado de resultados proyectado a cinco años

FARMACIA HANPIFARMA					
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
	2018	2019	2020	2021	2022
VENTAS	\$166.981,30	\$168.585,49	\$170.127,03	\$171.600,34	\$172.999,57
COSTO VENTAS	\$116.886,91	\$118.009,85	\$119.088,92	\$120.120,24	\$121.099,70
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$50.094,39	\$50.575,65	\$51.038,11	\$51.480,10	\$51.899,87
GASTO DE VENTAS	\$16.937,69	\$18.555,61	\$19.233,17	\$19.936,80	\$20.667,52
Sueldo dependiente	\$6.159,79	\$6.805,24	\$7.074,97	\$7.355,40	\$7.646,93
Gasto de publicidad / promoción	\$ 2.165,00	\$2.224,29	\$2.254,54	\$2.285,20	\$2.316,28
Sueldo administrador	\$8.612,90	\$9.526,08	\$9.903,66	\$10.296,20	\$10.704,30
UTILIDAD NETA VENTAS	\$33.156,70	\$32.020,04	\$31.804,94	\$31.543,31	\$31.232,36
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$8.500,23	\$8.728,44	\$8.895,23	\$8.372,84	\$8.549,49
Sueldo bioquímico	\$2.400,00	\$2.495,13	\$2.594,02	\$2.696,84	\$2.803,73
Dep. muebles y enseres	\$317,07	\$317,07	\$317,07	\$317,07	\$317,07
Dep. equipos de computación	\$694,03	\$694,03	\$694,03	\$0,00	\$0,00
Dep. equipos de oficina	\$29,74	\$29,74	\$29,74	\$29,74	\$29,74
Arriendo	\$2.400,00	\$2.465,72	\$2.499,26	\$2.533,25	\$2.567,70
Servicios básicos	\$984,00	\$1.010,95	\$1.024,70	\$1.038,63	\$1.052,76
Permisos de funcionamiento	\$200,00	\$205,48	\$208,27	\$211,10	\$213,97
Suministros de oficina	\$856,20	\$879,65	\$891,61	\$903,74	\$916,03
Utiles de aseo	\$419,20	\$430,68	\$436,54	\$442,47	\$448,49
Amor. Activos diferidos	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$24.656,47	\$23.291,61	\$22.909,71	\$23.170,46	\$22.682,86
GASTOS FINANCIEROS	\$5.200,15	\$4.392,18	\$3.422,06	\$2.257,23	\$858,64
UTILIDAD ANT. IMPUESTO	\$19.456,31	\$18.899,42	\$19.487,66	\$20.913,23	\$21.824,22
15% TRABAJADORES	\$2.918,45	\$2.834,91	\$2.923,15	\$3.136,98	\$3.273,63
UTILIDAD ANT. IMPUESTO RENTA	\$16.537,87	\$16.064,51	\$16.564,51	\$17.776,24	\$18.550,59
(5%) IMPUESTO A LA RENTA	\$826,89	\$803,23	\$828,23	\$888,81	\$927,53
UTILIDAD FINAL	\$15.710,97	\$15.261,29	\$15.736,28	\$16.887,43	\$17.623,06
RESERVA LEGAL 10%	\$1.571,10	\$1.526,13	\$1.573,63	\$1.688,74	\$1.762,31
UTILIDAD DIVIDENDOS	\$14.139,88	\$13.735,16	\$14.162,65	\$15.198,69	\$15.860,76

Nota: Estado de resultados proyectado para los próximos cinco años del proyecto. Cristina Miranda

5.03.06.01 Impuesto a la Renta.

Tabla 66
Impuesto a la Renta

IMPUESTO A LA RENTA AÑO 2018			
FRACCIÓN BÁSICA	EXCESO HASTA	IMP. FRACCIÓN BÁSICA	IMP. FRACCIÓN EXCEDENTE
0	11.270	0	0%
11.270	14.360	0	5%
14.360	17.950	155	10%
17.950	21.550	514	12%
21.550	43.100	946	15%
43.100	64.630	4.178	20%
64.630	86.180	8.484	25%
86.180	114.890	13.872	30%
114.890	En adelante	22.485	35%

Nota: Tabla de Impuesto a la Renta del años 2018. Ecuador Legal Online (2018)

5.03.07 Flujo de Caja

El flujo de caja es una herramienta que mide la capacidad de la empresa para pagar sus deudas y se la utiliza para medir la liquidez de la organización, haciendo referencia a las salidas y entradas de dinero neto en un determinado período.

(Economipedia, 2017)

Tabla 67
Flujo de Caja

Flujo de caja	Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad final		\$15.710,97	\$15.261,29	\$15.736,28	\$16.887,43	\$17.623,06
Depreciaciones		\$ 1.040,83	\$ 1.040,83	\$ 1.040,83	\$ 346,81	\$ 346,81
Amortizaciones		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Gasto financieros		\$ 5.200,15	\$ 4.392,18	\$ 3.422,06	\$ 2.257,23	\$ 858,64
Flujo operacional		\$22.151,96	\$20.894,30	\$20.399,17	\$19.691,47	\$19.028,51
Inversiones						
Capital de trabajo	-\$34.261,35					\$ 5.139,20
Activos fijos	-\$5.550,16					\$ 832,52
Flujo neto	-\$39.811,51	\$22.151,96	\$20.894,30	\$20.399,17	\$19.691,47	\$25.000,24

Nota: Flujo de Caja de los cinco años de vida del proyecto. Cristina Miranda

5.04 Evaluación Financiera

5.04.01 Tasa mínima de rendimiento (TMAR)

La tasa mínima de rendimiento es la tasa de oportunidad en el mercado o costo de capital que las fuentes que financian el proyecto pueden esperar obtener para invertir su dinero.

Tabla 68
Tasa mínima de rendimiento

TMAR "Tasa mínima de rendimiento"			
TMAR=	Tasa Financiera	+ Riesgo País	+ Inflación
TMAR=	18,43%	7,94%	-0,20%
TMAR=	26,17%		

Nota: Tasa mínima de rendimiento del proyecto. Cristina Miranda

5.04.02 Valor Actual Neto (VAN)

De acuerdo a Muñoz, (2001) determina que el VAN “es la expresión en términos actuales de los ingresos y egresos que se producen durante un periodo de vida del proyecto y representa el total de los recursos líquidos que quedan a favor de la empresa.” (pp.1)

Tabla 69
Valor Actual Neto (VAN)

	CALCULO DEL VAN FLUJO NETO	VAN
0	-\$ 39.811,51	-\$ 39.811,51
1	\$ 22.151,96	\$ 17.557,23
2	\$ 20.894,30	\$ 13.125,49
3	\$ 20.399,17	\$ 10.156,50
4	\$ 19.691,47	\$ 7.770,59
5	\$ 25.000,24	\$ 7.819,22
	VAN TOTAL	\$ 16.617,53

Nota: Valor Actual Neto del proyecto. Cristina Miranda

Análisis. –

El VAN determina que después de 5 años de vida útil de la compañía se generara un valor total de \$ 16.617,53 de recursos líquidos para la misma.

5.04.03 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es una herramienta o medida de usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada.

TIR= 45,71%

Tabla 70
Tasa Interna de Retorno(TIR)

	CALCULO DEL TIR FLUJO NETO	VAN	TIR
0	-\$ 39.811,51	-\$ 39.811,51	-\$ 39.811,51
1	\$ 22.151,96	\$ 17.557,23	\$ 15.202,60
2	\$ 20.894,30	\$ 13.125,49	\$ 9.841,00
3	\$ 20.399,17	\$ 10.156,50	\$ 6.593,70
4	\$ 19.691,47	\$ 7.770,59	\$ 4.368,18
5	\$ 25.000,24	\$ 7.819,22	\$ 3.806,03
		TIR TOTAL	\$ 0,00

Nota: Tasa Interna de Retorno del proyecto. Cristina Miranda

Análisis.-

Se considera que el porcentaje aceptable para el TIR es el 9 al 10% de tal forma que el TIR obtenido es de 45,71% mayor al TMAR que tiene un 26,17% por lo tanto se determina que el proyecto es viable dado que el TIR lo supera en un 19,54% lo cual representa que se obtendrá una mayor rentabilidad.

5.04.04 Período de Recuperación de la inversión (PRI)

Es un instrumento que permite medir el tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo recuperen la inversión inicial; por ello a través de este indicador se conocerá en que tiempo recuperar la inversión la farmacia

HANPIFARMA.

Tabla 71
Período de Recuperación de la Inversión
PRI

AÑOS	MESES	DÍAS
2	10	23

Nota: Período de recuperación de la inversión en 2 años. Cristina Miranda

Análisis. -

El período de recuperación para la farmacia HANPIFARMA es de 2 años, 10 meses y 23 días, por lo tanto se puede determinar que la recuperación se la realizara a corto plazo lo que permitirá solventar todas las obligaciones de manera rápida.

5.04.05 Relación Costo Beneficio (RCB)

Es una herramienta utilizada para medir la relación que existe entre el costo y el beneficio para conocer la rentabilidad del proyecto.

Tabla 72
Relación Costo/Beneficio

Beneficio	\$ 56.429,04
Costo	\$ 39.811,51
Relación B/C	1,417405322

Nota: Relación Costo Beneficio del proyecto.
Cristina Miranda

Análisis. –

Se determina que la relación costo beneficio es de \$ 1,42 de esta manera la farmacia HANPIFARMA obtendrá una utilidad de 0,42 centavos por cada dólar invertido.

5.04.06 Punto de Equilibrio

Tabla 73
Estado de pérdidas y ganancias
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	2018	Nomenclatura
VENTAS	\$166.981,30	
COSTO VENTAS	\$116.886,91	CV
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$50.094,39	
GASTO DE VENTAS	\$16.937,69	
Sueldo dependiente	\$6.159,79	CF
Sueldo administrador	\$8.612,90	CF
Gasto de publicidad / promoción	\$2.165,00	CV
UTILIDAD NETA VENTAS	\$33.156,70	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$8.500,23	
Sueldo bioquímico	\$2.400,00	CF
Dep. muebles y enseres	\$317,07	CF
Dep. equipos de computación	\$694,03	CF
Dep. equipos de oficina	\$29,74	CF
Arriendo	\$2.400,00	CF
Servicios básicos	\$984,00	CF
Permisos de funcionamiento	\$200,00	CF
Suministros de oficina	\$856,20	CF
Útiles de aseo	\$419,20	CF
Amor. Activos diferidos	\$200,00	CF
UTILIDAD OPERACIONAL	\$24.656,47	
GASTOS FINANCIEROS	\$5.200,15	CF
UTILIDAD ANT. IMPUESTO	\$19.456,31	
15% TRABAJADORES	\$2.918,45	
UTILIDAD ANT. IMPUESTO RENTA	\$16.537,87	
(5%) IMPUESTO A LA RENTA	\$826,89	
UTILIDAD FINAL	\$15.710,97	
RESERVA LEGAL 10%	\$1.571,10	
UTILIDAD DIVIDENDOS	\$14.139,88	

Nota: Costos Fijos y Variables del Estado de pérdidas y ganancias. Cristina Miranda

Nomenclatura:

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

Tabla 74
Costos Fijos y Variables

DESCRIPCIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Costo de venta		\$ 116.886,91	\$ 116.886,91
Gasto de venta	\$ 14.772,69	\$ 2.165,00	\$ 16.937,69
Gasto administrativo	\$ 8.500,23		\$ 8.500,23
Gasto Financiero	\$ 5.200,15		\$ 5.200,15
Total	\$ 28.473,08	\$ 119.051,91	\$ 147.524,99

Nota: Costos Fijos y Variables del proyecto. Cristina Miranda

Fórmula del Punto de Equilibrio

Ingresos \$ 166.981,30

Cantidades 360

P.V.U \$ 463,84

C.VU \$ 330,70

$$\text{P.E.Q (días)} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{P.V.U} - \text{C.V.U}}$$

$$\text{P.E.Q (días)} = \frac{\$ 28.473,08}{\$ 133,14}$$

$$\text{P.E.Q (días)} = \$ 213,86$$

$$\text{P.E. MONETARIO} = \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \frac{\text{C.V.U}}{\text{P.V.U}}}$$

$$\text{P.E MONETARIO} = \frac{\$ 28.473,08}{\$0,287034476}$$

$$\text{P.E MONETARIO} = \$ 99.197,41$$

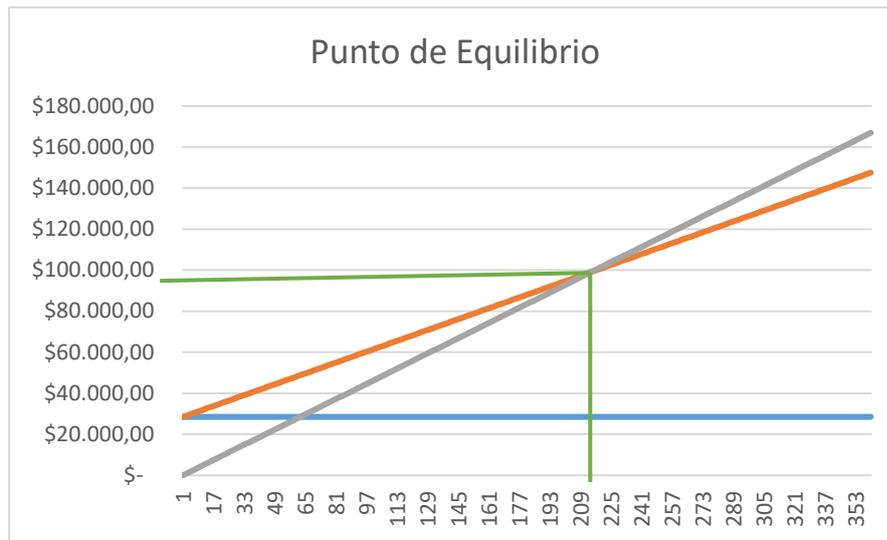


Figura 35. Gráfico del punto de equilibrio. Cristina Miranda

5.04.07 Margen de Utilidad

Tabla 75
Margen de Utilidad
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	\$166.981,30	\$168.585,49	\$ 170.127,03	\$171.600,34	\$ 172.999,57
Utilidad Final	\$ 14.139,88	\$ 13.735,16	\$ 14.162,65	\$ 15.198,69	\$ 15.860,76
MARGEN NETO	8,47%	8,15%	8,32%	8,86%	9,17%

Nota: Margen de utilidad neta con referencia en el estado de resultados proyectado. Cristina Miranda

Análisis.-

El margen de utilidad para el proyecto en los próximos 5 años es de un 8% de utilidad final.

Capítulo VI

6.01 Análisis de Impacto

El análisis de impactos se lo realizará a través de una tabla de ponderación en el cual se determinará los aspectos positivos y negativos que se generan en cada ámbito del proyecto, así como el nivel de influencia que este genera en cada área.

El nivel de ponderación se lo realizara de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 76
Tabla ponderación de impactos

PONDERACIÓN	NIVEL DE IMPACTO
0	No hay impacto
1	Bajo
2	Medio
3	Alto

Nota: Tabla de ponderación para cada uno de los impactos que se analizaran en el proyecto. Cristina Miranda

6.01.01 Impacto Ambiental

Tabla 77
Ponderación Impacto Ambiental

INDICADOR	PONDERACIÓN
Contaminación visual	2
Desechos	1
Reciclaje	3
Consumo de papel en varias actividades	2
TOTAL	8
NIVEL DE IMPACTO	2,00
IMPACTO AMBIENTAL	MEDIO

Nota: Tabla de ponderación del impacto ambiental que presentara el proyecto en el sector San Antonio. Cristina Miranda

Análisis.-

El impacto ambiental del proyecto será de nivel medio, dado que los desechos son reciclables por lo tanto la moradores de la Parroquia Conocoto saben como desecharlos correctamente, aun así para reforzar el hábito de reciclaje se realizaran periódicamente campañas de las tres “R” que significa Reduce, Reúsa y Recicla, motivando de esta manera a la población no solo a desechar correctamente los productos adquiridos en la farmacia sino también impulsar el reciclaje de otros productos que se adquieren cotidianamente y no son desechos de la manera adecuada; a través de esta programa se espera que los habitantes recapaciten acerca del daño ambiental que pueden provocar ciertos productos si no son desechados de la manera indicada.

6.01.02 Impacto Económico.

Tabla 78
Ponderación Impacto Económico

INDICADOR	PONDERACIÓN
Generación de empleo	3
Generación de impuestos	2
Liquidez empresarial	2
Crecimiento económico	2
TOTAL	9
NIVEL DE IMPACTO	2,25
IMPACTO ECONÓMICO	MEDIO

Nota: Tabla de ponderación del impacto económico que provocara dentro de la Parroquia Conocoto. Cristina Miranda

Análisis. -

El impacto económico de acuerdo a la ponderación es de nivel medio por consiguiente este se basa en la posibilidad de brindar una fuente de empleo a un determinado número de trabajadores, los cuales podrán tener un sueldo junto con los beneficios que exige la ley que se provea al trabajador, por lo tanto podrán mejorar

su calidad de vida; además la farmacia aportara en el pago de impuestos al Estado a través los ingresos generados.

6.01.03 Impacto Social.

Tabla 79
Ponderación Impacto Social

INDICADOR	PONDERACIÓN
Mejorar calidad de vida de la población	3
Vinculación con la sociedad	3
Generación empresa productiva	2
TOTAL	8
NIVEL DE IMPACTO	2,67
IMPACTO SOCIAL	ALTO

Nota: Ponderación del impacto social del proyecto con la colectividad del sector San Antonio. Cristina Miranda

Análisis. -

El impacto social es de nivel alto para la farmacia HANPIFARMA esta contribuirá de manera positiva dado que se centra en el cuidado y bienestar de la población a través de la comercialización de productos farmacéuticos en un lugar cercano a sus residencias evitando que estos salgan de la parroquia para adquirir el producto deseado, facilitando así el acceso a productos para el cuidado de la salud, además de aportar a la sociedad con campañas de concientización sobre la automedicación logrando así que los pobladores sean más responsables con su salud.

6.01.04 Impacto General.

Tabla 80
Nivel general de impacto
NIVEL GENERAL DE IMPACTO

Nivel de impacto ambiental	2,00
Nivel de impacto económico	2,25
Nivel de impacto social	2,67
Total	6,92
Impacto general	2,31
Nivel general de impacto	MEDIO

Nota: Ponderación del nivel de impacto general. Cristina Miranda

Análisis.-

El impacto de todo el proyecto es de nivel medio en cada área analizada por consiguiente se determina que este beneficiara de manera positiva al sector San Antonio Parroquia de Conocoto debido a que se vinculara con la sociedad y permitirá un mayor desarrollo en el aspecto económico debido a la generación de plazas de trabajo ,a nivel ambiental porque se trabajara conjuntamente con los moradores del sector e impulsaremos el correcto manejo de los desechos adquiridos en la farmacia y el aspecto más importante que el social nos permitirá brindar un servicio a la comunidad y mejorar la calidad de vida de cada familia de la zona.

Capítulo VII

Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

Una vez concluido todo el estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en el Sector San Antonio Parroquia de Conocoto se determina lo siguiente:

- Al realizar el estudio de mercado se puede evidenciar que existe demanda insatisfecha a la cual la farmacia podrá ofertar sus productos, generando de este modo comodidad para cada familia del sector puesto que la farmacia se ubicará en un sector accesible para todos los habitantes, brindara un servicio de calidad y ofrecerá variedad en sus productos.
- En cuanto a la evaluación financiera se demostró que el VAN dio como resultado \$ 16.617,53 recurso líquidos con los que la farmacia contara después de 5 años de vida útil del proyecto.
- El TIR obtuvo porcentaje del 45,71% superior al del TMAR que es de 26,17% superándolo con un 19,54 %, lo cual determina que el proyecto generara rentabilidad con la inversión puesto que se considera aceptable un TIR del 9 al 10% .
- La Relación Costo/ Beneficio es de \$ 1,42 lo que quiere decir que por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá una utilidad de 0,42 ctvs.
- El período de recuperación de la inversión será a corto plazo dado que este se recuperará en 2años 10 meses y 23 días.

- La inversión total del proyecto es de \$ 39.811.51.

Se concluye a través de todos estos indicadores financieros que es factible la creación de la farmacia.

7.02 Recomendaciones

Es necesario tomar en cuenta las siguientes recomendaciones sobre el proyecto:

- Ejecutar el proyecto e implementar la farmacia en el sector de San Antonio y satisfacer las necesidades de los clientes.
- Mantener siempre un stock variado a precios accesibles evitando que los pobladores tengan que salir del sector para adquirir el producto deseado.
- Fijarse un plan de ventas mensuales a través de la generación de incentivos denominados comisiones para ello es fundamental contratar personal capacitado en el área de modo que se pueda cumplir con la meta fijada e incluso superarla, lo que permitirá que la farmacia llegue a cumplir con las ventas pronosticadas en el proyecto.
- Generar estrategias de ventas y publicidad para dar a conocer la farmacia por varios medios de comunicación y sobre todo en redes sociales o plataformas virtuales en las que se dará a conocer promociones y descuentos.
- Realizar un control de inventario diario siguiendo el diagrama de flujo ya establecido en el proyecto, esto evitara que existan perdidas monetarias por productos caducados, un buen manejo de inventario permite administrar eficientemente la rotación de la mercadería .
- Capacitar al personal constantemente en temas farmacéuticos, reglamentación legal así como temas que competan al desarrollo del personal de la farmacia.

-
- Crear un manual en el que se detallen todos los procesos y procedimientos a seguir en una farmacia para cada área que la conforma, de este modo el personal podrá realizar sus actividades de manera rápida y eficaz.

Referencias

- Alegría, R. & Altamirano, E. (2012) *La Investigación científica: Aplicación en los trabajos de grado. Metodología.* (pp.97) Quito: Efecto Gráfico
- Banco Central del Ecuador (2017) *Índices financieros.* Recuperado de:
<https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>
- Burbano, H. & Altamirano, E.(2011) *Manual de Métodos y Técnicas de la Investigación en el campo Jurídico: Técnicas de Investigación.* (pp. 85-86)
Quito: Eurocolor.
- Cantos, G. (2014) Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria en el recinto el Guayabo, Cantón el Empalme. Recuperado de:
<http://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/811/1/T-UTEQ-0073.pdf>
- Economipedia (2017). *Flujo de caja.* Recuperado de:
<http://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>
- Gutiérrez,O & Zurita,A. (2006) *Perspectivas. Inflación.* (pp.81) Recuperado de:
<http://www.redalyc.org/pdf/4259/425942413004.pdf>
- Instituto de Estadísticas y Censos (2017) *Población Económicamente Activa.*
Recuperado de: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf

Ley Orgánica de Salud (2015) recuperado de: http://www.todaunavida.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/SALUD-LEY_ORGANICA_DE_SALUD.pdf

Ministra de Salud (2012) obtenido de : <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/ESTABLECIMIENTOSFARMACEUTICOS.pdf>

Muñoz, M (2001). *Fundamentos básicos de finanzas: Valor Actual Neto* (pp.1)

Recuperado de:

<http://www.mpuga.com/docencia/Fundamentos%20de%20Finanzas/Van%20y%20Tir%202011.pdf>

Nunes, P. (2015) *Ciencias Económicas y Comerciales: Producto Interno Bruto*.

Recuperado de: <http://www.old.knoow.net/es/cieeconcom/economia/pib-producto-interno-bruto.htm>

Palacios , J. (2011) Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia de autoservicio en el Cantón Pamampiro . Recuperado de:

<https://dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/83/1/T72487.pdf>

Parkin, M & Loría, E. (2010) *Microeconomía: Capítulo 3 Oferta y Demanda*. (pp. 59-64) Mexico: Pearson Educación.

Pastor, J. (2012) *Costeo absorbente y Directo-variable: Fundamentos del costo directo*. (pp.4). Recuperado de:

<http://www.usmp.edu.pe/recursoshumanos/pdf/Costeo-Absorbente-y-Directo-Variable.pdf>

Porter, M. E. (2008) *Ser Competitivo: Las cinco fuerzas competitivas que moldean la estrategia*. (pp. 32-54). España: Deusto.

Roca, R. (2002) *La tasa de interés y sus principales determinantes. Tasa de interés.*

(pp. 4) Recuperado de:

http://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_iiie/arch_invest/doc_inv_DI-02-003.pdf

Roy, B. (1948) *Contabilidad Teórica y Práctica: Depreciación* (pp. 221) España:

Labor S.A

Uribe, R. (2011) *Costos para la toma de decisiones: Costos Directos.* (pp.296).

Colombia-Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Urueña, O. (2010) *Contabilidad Básica.* (pp. 32-111) Bogotá-Colombia: FOCO



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificados el cumplimiento de los formatos establecidos en el proceso de Titulación se **AUTORIZA** a realizar el empastado del trabajo de titulación del alumno(a) **MIRANDA PATIÑO PAOLA CRISTINA** portador de la cédula de identidad N°**1717269771** previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 16 de abril del 2018

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018

Sra. Mariela Balseca
VISTO FINANCIERO
CAJA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
CONSEJO DE CARRERA
Estela Montes
Adm. de Boticas y Farmacias

Dra. Estela Montes
DELEGADA DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN

BIBLIOTECA
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
Ing. William Parra

BIBLIOTECA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018
9,73
COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba

PRÁCTICAS PREPROFESIONALES
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. Boticas y Farmacias

Dr. Jorge López

DIRECTOR DE CARRERA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018
Luis Hernández Benavidez
Tgl. Luis Hernández
SECRETARIA GENERAL

Urkund Analysis Result

Analysed Document: CRISTINA MIRANDA FACTIBILIDAD.pdf (D37037121)
Submitted: 3/28/2018 1:31:00 PM
Submitted By: cristina.miranda.31337@gmail.com
Significance: 6 %

Sources included in the report:

Frankiln Quinchiguango.pdf (D30368824)
TESIS VECYFARMA CULMINADA.pdf (D30443761)
tesis actualizada pdf.ceci.pdf (D26728604)
Orellana.Viviana.AdministraciónBoticasy Farmacias.pdf (D30323524)
Quinatoa Myriam .Farmacias. Factibilidad ..pdf (D30355992)
JESSICA JUIÑA ADMINISTRACION DE BOTICAS Y FARMACIAS 16-16 URKUND.docx2.pdf (D23367962)
Mauguashca.Melisa.Administración de Boticas y Farmacias.pdf (D30274349)
Quinatoa Myriam .Farmacias.pdf (D30273977)
Tesis Thalía Apunte.pdf (D23359737)
<http://www.bibliotecasdelecuador.com/Record/ir-:123456789-1018/Description>
<http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/ESTABLECIMIENTOS-FARMACEUTICOS.pdf>
<https://es.slideshare.net/rashelsanchez142/portafolio-2014-legislacin>
<http://www.dspace.cordillera.edu.ec/bitstream/123456789/840/1/1-FARM-13-14-1717656589.pdf>
<http://dspace.unl.edu.ec:9001/jspui/bitstream/123456789/8865/1/Alexandra%20Patricia%20Carri%C3%B3n%20Ruiz.pdf>

Instances where selected sources appear:

50



Eco. Gustavo Paredes
Tutor del Proyecto