



INSTITUTO TECNOLÓGICO
“CORDILLERA”

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y
FARMACIAS**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA FARMACIA VETERINARIA EN
EL SECTOR SAN CARLOS D.M.Q 2015.**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE TECNÓLOGA ADMINISTRACIÓN DE
BOTICAS Y FARMACIAS.**

AUTORA: TAMAYO TAMAYO VERÓNICA PATRICIA

Tutora: Eco. Jessica Erazo

Quito, Abril 2015



DECLARATORIA

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

Verónica Patricia Tamayo Tamayo

C.I 160044308-7



CESION DE DERECHOS

Yo, Verónica Patricia Tamayo Tamayo alumna de la Escuela de salud, libre y voluntariamente cedo los derechos de autor de mi investigación en favor Instituto Tecnológico Superior "Cordillera".

C.I 160044308-7

AGRADECIMIENTO

Gracias a mis padres, esposo e hijos por su constante e incondicional apoyo.

Gracias a la Eco. Jessica Erazo y al Eco. Lenin Paredes, por el valioso aporte profesional, técnico y humano brindado en el transcurso de este semestre en favor de la culminación de esta retadora carrera que después de mucho sacrificio voy a culminar.



DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional.

A mi esposo por su infinito amor.

A mis hijos por su eterna inspiración.

A mis maestros por el conocimiento compartido.

INDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	i
CESION DE DERECHOS	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA	iv
INDICE GENERAL.....	v
INDICE DE TABLAS	xiii
INDICE DE FIGURAS.....	xvii
RESUMEN EJECUTIVO	xix
ABSTRACT	xx
CAPITULO I.....	1
1.01 Justificación.....	1
1.02 Antecedentes	3
CAPITULO II.....	5
Macro entorno	5
2.01 Ambiente externo.....	5
2.01.01 Factor económico.....	5

2.01.01.01 Inflación	6
2.01.01.02 Producto Interno Bruto	7
2.01.01.03 Producto Interno Bruto Por Sectores.....	9
2.01.02.03 Tasa de interés	10
2.01.02.03.01 Tasa de interés activa	10
2.01.02.03.02 Tasa de interés pasiva	11
2.01.02 Factor social	13
2.01.02.01 Desempleo.....	13
2.01.02.02 Población económicamente activa (PEA	14
2.01.02.03 Delincuencia.....	15
2.01.03 Factor legal.....	18
2.01.03.01 Requerimientos para obtener un cupo de farmacias	18
2.01.04 Factor tecnológico.....	22
2.02 Entorno local	23
2.02.01 Análisis de las Fuerzas De Porter	23
2.02.01.01 Amenazas de nuevos competidores	23



2.02.01.02 Poder de negociación de los clientes	24
2.02.01.03 Poder de negociación de los proveedores	25
2.02.01.04 Rivalidad entre competidores	26
2.02.01.05 Amenazas de productos sustitutos	28
2.03 Análisis interno	29
2.03.01 Propuesta estratégica	29
2.03.01.01 Misión	29
2.03.01.02 Visión	29
2.03.01.03 Valores	29
2.03.01.04 Políticas	30
2.03.02 Gestión administrativa	31
2.03.03 Gestión operativa	32
2.03.04 Gestión comercial.....	33
2.04 Análisis FODA.....	36
2.04.01 Matriz MEFI.....	37
2.04.02 Matriz MEFE	38

CAPITULO III.....	39
3.01 Análisis del consumidor.....	39
3.01.01 Determinación de la población y muestra	39
3.01.01.01 Población.....	39
3.01.01.02 Muestra.....	39
3.01.02 Obtención de la información.....	41
3.01.02.01 Encuesta	41
3.01.03 Análisis de la información	42
3.02 Oferta.....	50
3.02.01 Oferta histórica.....	50
3.02.02 Oferta actual	51
3.02.03 Oferta proyectada.....	52
3.03 Demanda	53
3.03.01 Demanda actual.....	53
3.03.02 Demanda proyectada.....	54
3.04 Balance oferta demanda	55



3.04.01 Balance actual	55
3.04.02 Balance proyectado	56
CAPITULO IV	57
4.01 Tamaño del proyecto	57
4.01.01 Capacidad instalada	57
4.01.02 Capacidad demandada	59
4.01.02.01 Rol de pagos	60
4.02 Localización	61
4.02.01 Macro localización	61
4.02.02 Micro localización	62
4.02.03 Localización optima	63
4.03 Ingeniería del producto	66
4.03.01 Definición de ByS	66
4.03.02 Distribución de la planta	66
4.03.03 Maquinaria y equipo	72
4.03.03.01 Equipo	72

CAPITULO V.....	73
5.01 Ingresos	73
5.01.01 Ingresos operacionales	73
5.01.02 Ingresos no operacionales	74
5.02 Costos.....	74
5.02.01 Costos directos	74
5.02.02 Costos indirectos	74
5.02.03 Gastos administrativos	75
5.02.04 Gastos financieros	80
5.02.05 Gastos ventas.....	82
5.03 Inversión del proyecto	85
5.03.01 Activos fijos	85
5.03.02 Activos nominales.....	86
5.03.03 Capital de trabajo	86
5.03.04 Estado de situación inicial.....	87
5.03.05 Fuentes de financiamiento y uso de fondos	88

5.04 Pronostico financiero	90
5.04.01 Estado de pérdidas y ganancias	90
5.04.02 Flujo de caja	92
5.04.03 Punto de equilibrio	93
5.04.03.01 Punto de equilibrio de días	94
5.04.03.02 Punto de equilibrio monetario	94
5.05 Evaluación financiera	96
5.05.01 T (MAR)	96
5.05.02 VAN	97
5.05.03 TIR	98
5.05.04 Razón costo beneficio	99
5.05.05 Periodo de recuperación de la inversión	100
5.05.06 Coeficientes financieros	101
5.05.06.01 Margen bruto	101
5.05.06.02 Margen neto	102
CAPITULO IV	103



6.01 Análisis de impactos	103
6.01.01 Impacto ambiental.....	103
6.01.02 Impacto económico	104
6.01.03 Impacto productivo	105
CAPITULO VII.....	106
7.01 Conclusiones	106
7.02 Recomendaciones.....	107
Bibliografía	108
Anexos.....	110
Encuesta	110

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Inflación	6
Tabla 2 Producto Interno Bruto.....	7
Tabla 3 Producto Interno Bruto por sectores	9
Tabla 4 Tasa de interés activa	11
Tabla 5 Tasa de interés pasiva	12
Tabla 6 Desempleo.....	13
Tabla 7 Población económicamente activa	14
Tabla 8 Delincuencia.....	16
Tabla 9 Poder de negociación de los proveedores	25
Tabla 10 Rivalidad entre competidores.....	27
Tabla 11 Productos sustitutos.....	28
Tabla 12 Matriz MEFI	37
Tabla 13 Matriz MEFE	38
Tabla 14 Significado de variables	41
Tabla 15 Pregunta N.- 1	42

Tabla 16 Pregunta N.- 2	43
Tabla 17 Pregunta N.- 3	44
Tabla 18 Pregunta N.- 4	45
Tabla 19 Pregunta N.- 5	46
Tabla 20 Pregunta N.- 6	47
Tabla 21 Pregunta N.- 7	48
Tabla 22 Pregunta N.- 8	49
Tabla 23 Oferta histórica.....	50
Tabla 24 Oferta actual.....	51
Tabla 25 Oferta proyectada.....	52
Tabla 26 Demanda actual.....	53
Tabla 27 Demanda proyectada.....	54
Tabla 28 Balance actual	55
Tabla 29 Balance proyectado	56
Tabla 30 Capacidad demandada.....	59
Tabla 31 Rol de pagos.....	60

Tabla 32 Localización óptima.....	64
Tabla 33 Equipo	72
Tabla 33 Ingresos operacionales	73
Tabla 34 Costos indirectos	75
Tabla 35 Gatos administrativos.....	76
Tabla 36 Depreciación de equipos de computación.....	77
Tabla 37 Depreciación de muebles y enseres	78
Tabla 38 Depreciación de equipos de oficina	79
Tabla 39 Gastos financieros	80
Tabla 40 Tabla de amortización.....	81
Tabla 41 Gastos de ventas.....	82
Tabla 42 Gastos de ventas del primer año	83
Tabla 43 Rol de pagos administrador y cajero.....	84
Tabla 44 Activos fijos	85
Tabla 45 Activos nominales.....	86
Tabla 46 Capital de trabajo	86



Tabla 47 Estado de situación inicial.....	87
Tabla 48 Fuentes de financiamiento y uso de fondos	88
Tabla 49 Fuentes de financiamiento y uso de fondos	89
Tabla 50 Estado de pérdidas y ganancias.....	90
Tabla 51 Impuesto a la renta 2014	91
Tabla 52 Proyecciones	92
Tabla 53 Flujo de caja.....	92
Tabla 54 Punto de equilibrio.....	93
Tabla 55 T(MAR).....	96
Tabla 56 VAN.....	97
Tabla 57 TIR	98
Tabla 58 Razón costo beneficio	99
Tabla 59 Periodo de recuperación de la inversión	100
Tabla 60 Margen bruto.....	101
Tabla 61 Margen neto	102

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inflación.....	6
Figura 2 Producto interno bruto	8
Figura 3 Producto interno bruto por sectores	9
Figura 4 Tasa de interés activa.....	11
Figura 5 Tasa de interés pasiva	12
Figura 6 Desempleo	13
Figura 7 Población económicamente activa.....	15
Figura 8 Delincuencia	17
Figura 9 Factor tecnológico	23
Figura 10 Gestión administrativa.....	31
Figura 11 Gestión operativa.....	32
Figura 12 Pregunta N.- 1	42
Figura 13 Pregunta N.- 2.....	43
Figura 14 Pregunta N.- 3.....	44
Figura 15 Pregunta N.- 4.....	45

Figura 16 Pregunta N.- 5	46
Figura 17 Pregunta N.- 6	47
Figura 28 Pregunta N.- 7	48
Figura 19 Pregunta N.- 8	49
Figura 20 Macro localización.....	61
Figura 21 Micro localización	62
Figura 22 Localización óptima.....	65
Figura 23 Localización optima.....	65
Figura 24 Áreas de la farmacia	68
Figura 25 Áreas de la farmacia	69
Figura 26 Planos de la farmacia	70
Figura 27 Planos de la farmacia	71
Figura 28 Fuentes de financiamiento y usos de fondos	88
Figura 29 Punto de equilibrio en días y monetario	95

Resumen Ejecutivo

El fundamento principal para la implementación del presente proyecto es la creación de una farmacia veterinaria en el sector de San Carlos en el Distrito Metropolitano de Quito, año 2015.

Mediante las diferentes técnicas de investigación se puede determinar que los habitantes del sector manifiestan su aceptación a la implementación del presente proyecto, entendiendo de esta manera cuales son las necesidades de las mascotas y sus dueños, comprendiendo así que la falta de lugares especializados para el cuidado de los animales es el principal problema que afrontan las familias ecuatorianas.

Al determinar el problema principal se debe identificar a los beneficiarios, la competencia, los proveedores y los productos que ofrecen, para que una vez identificados todos estos factores se pueda optar por las mejores opciones para la creación de la farmacia veterinaria.

Por último se realiza una evaluación financiera de todo el proyecto mediante el cual se puede determinar la viabilidad del mismo y la factibilidad de realizarlo con grandes beneficios para la empresa y la población.

Abstract

The main basis for the implementation of this project is the creation of a veterinary pharmacy in the area of San Carlos in the Metropolitan District of Quito, 2015.

Through different research techniques can determine which area residents expressed their agreement to the implementation of this project, thus understanding what the needs of pets and their owners, realizing that the lack of specialized care sites animal is the main problem facing Ecuadorian families.

In determining the main problem must identify beneficiaries, competition, suppliers and the products they offer, so that once identified these factors can choose the best options for creating veterinary pharmacy.

Finally a financial assessment of the entire project by which to determine its viability and feasibility of doing with great benefits for the company and the population is made.

CAPITULO I

1.01 Justificación

Dentro de la última década se ha observado un incremento de las mascotas en el núcleo familiar, y a su vez se puede apreciar que el cuidado hacia los animales domésticos se ha multiplicado viéndose en la necesidad de la creación de diferentes productos veterinarios.

Hoy en día no existe la cantidad suficiente de farmacias veterinarias que puedan contribuir para el excelente cuidado de las mascotas del hogar; además se debe recalcar que la farmacia deberá brindar una atención de calidad y procurando, en la medida de lo posible, que siempre exista el abastecimiento suficiente de todas las medicinas que se pueda necesitar.

Con lo expuesto anteriormente es necesario recordar que el presente proyecto tiene como objetivo el alcance de la farmacia veterinaria hacia todas las clases sociales y hacia todas las razas de animales que puedan necesitar nuestro servicio.

El Barrio San Carlos se lo puede definir como con un sector residencial de clase media que ha tenido gran crecimiento urbanístico durante los últimos años.

Ubicado al oeste del museo de la FAE y del sector de La Florida, su horizonte resalta por la gran cantidad de edificios de apartamentos que conforman diferentes conjuntos habitacionales. Sus principales arterias viales las componen la calle Machala, llena de pequeños almacenes y negocios minoristas, y las avenidas Emperador Carlos V y Fernández Salvador.

Económicamente hablando nuestra farmacia debe ser proyectada para alcanzar una buena rentabilidad, y de esta manera poder crear sucursales en varias partes de la ciudad generando fuentes de empleo.

La sociedad no tiene una adecuada cultura en el cuidado animal esto se ve reflejado en el mal uso de los medicamentos que dan a sus mascotas.

Es por esto que se propone a la comunidad una farmacia veterinaria con medicamentos de buena calidad y confiable para toda clase de mascotas con una adecuada capacitación tanto para el cliente como para el personal, se tendrá como relevancia en el desarrollo del Talento humano.

La creación de la farmacia veterinaria es de gran ayuda porque establecemos procesos en su conservación, mantenimiento y caducidad en todos los productos.

Este proyecto nos ayudara a resolver problemas que han transcurrido por varios años como la mala manipulación y administración de fármacos.

Es necesario conocer las necesidades existentes que día a día se tienen, con esto tenemos una prioridad al buen trato al animal.

Es necesaria la creación de la farmacia veterinaria en el sector San Carlos ya que ayudara a satisfacer en su totalidad los deseos y necesidades de los animales que viven en el sector.

1.02 Antecedentes

Estudio de factibilidad para la creación de una veterinaria en la Parroquia de San Sebastián. Tesis para la obtención del título de Médico Veterinario. Carrera de Veterinaria y Zootecnia. Universidad del Azuay. Cuenca-Ecuador.

Mediante el siguiente análisis del entorno del sector de San Sebastián se determina la necesidad de la creación de una veterinaria por la fluidez de los animales del sector.

En la siguiente tesis se buscó los principales parámetros para la implementación de la veterinaria para satisfacer las necesidades del consumidor, la cual se llegó a comprobar que es una tesis factible debido a que los habitantes del sector y de los barrios vecinos se beneficiaran de la veterinaria. (Eduardo, 2011)

Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia con franquicia de la cadena farmacéutica Cruz Azul en el sector de Misicata. Tesis para la obtención del título de Ingeniería Comercial. Universidad Católica de Cuenca. Cuenca-Ecuador.

En la siguiente tesis se determinó la necesidad de una farmacia ya que a su alrededor existen varios consultorios médicos, se realizó una muestra de la población de Misicata para ver si es o no factible su creación, conjuntamente con las encuestas pudimos observar y escuchar la necesidad de una farmacia, gracias a ello vemos que la farmacia aporta grandemente al sector de la salud.(Ivan, 2012).

CAPITULO II

Macro entorno

2.01 Ambiente externo

El ambiente externo son aquellos factores del medio que influyen en todas o en casi todas las organizaciones de un determinado país o región. (Rosas, 2011)

2.01.01 Factor económico

El factor económico es una actividad que tiende a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una empresa, para satisfacer las necesidades socialmente humanas. (Martan, 2011)

2.01.01.01 Inflación

La inflación son incrementos generalizados de los precios de bienes y servicios con relación a una moneda sostenidos durante un período de tiempo determinado. (Gutierrez, 2008)

Tabla 1

Inflación

AÑOS	INCREMENTO
2011	5,40%
2012	4,20%
2013	2,70%
2014	3,98%

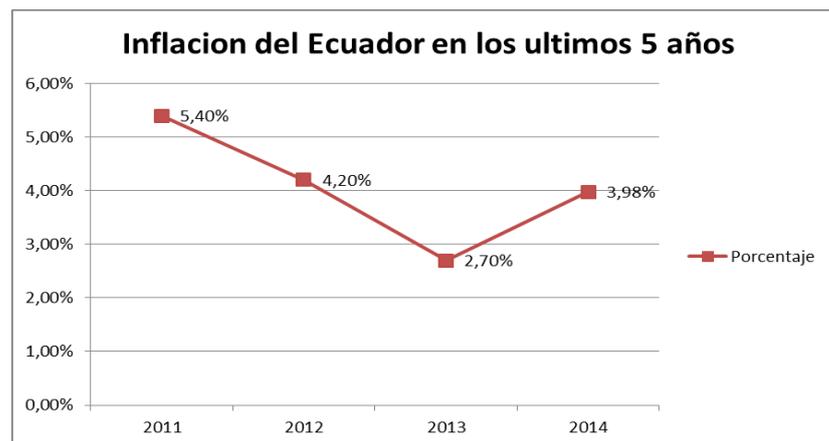


Figura 1 Inflación (Banco Central del Ecuador)

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Mediante el análisis de los diferentes años, la inflación ha ido incrementándose y disminuyéndose constantemente lo cual representa una amenaza para la realización de este proyecto, ya que los precios de los bienes y servicios aumentan y esto causa una recesión en el consumo de medicamentos veterinarios.

2.01.01.02 Producto Interno Bruto

El PIB es el valor monetario total de la producción de bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un determinante período de tiempo; el "PIB" normalmente suele ser medida anualmente, es decir cada año, además el PIB nos ayuda a medir el crecimiento y decrecimiento de bienes y servicios de cada empresa.(Coronel, 2010)

Tabla 2

PIB

AÑOS	PIB
2011	7.80%
2012	5.10%
2013	3,98%
2014	5%

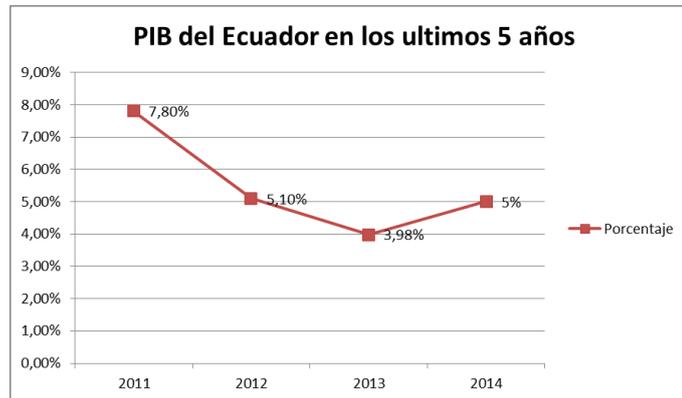


Figura 2 Producto Interno Bruto (Banco Central del Ecuador)

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Para el año 2014 se estima que la economía de Ecuador crezca el 5%, sobre la base del continuado dinamismo de la demanda interna. De su parte, el Gobierno prevé que el Producto Interno Bruto de Ecuador sea de entre 4,5% y 5%.

Debido al constante crecimiento del PIB sería procedente la creación de una farmacia veterinaria en el sector de San Carlos para contribuir con el crecimiento económico del país.

2.01.01.03 Producto Interno Bruto por sectores

La Enseñanza, servicios sociales y salud es uno de los sectores mediante los cuales se puede registrar el incremento del Producto Interno Bruto.(Ecuador, 2014)

Tabla 3

PIB por sectores

AÑO	PIB por sectores
2011	1,56%
2012	2,02%
2013	2,79%
2014	3,89%

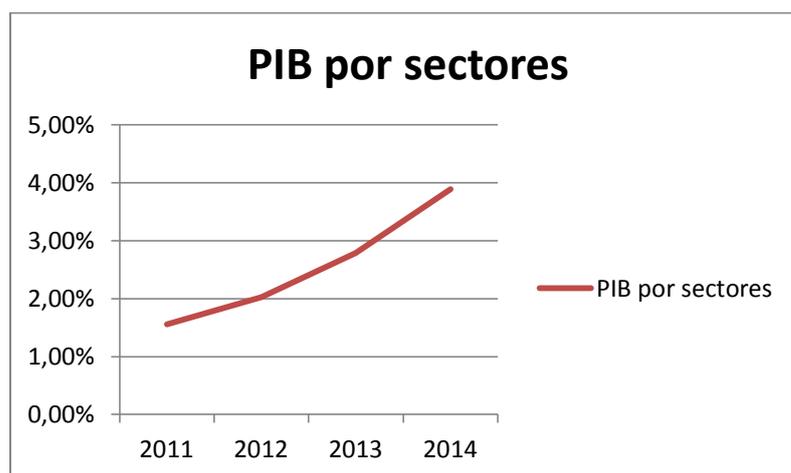


Figura 3 Producto Interno Bruto por sectores. (Banco Central del Ecuador)

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Vemos que el PIB por sectores ha ido incrementando año tras año entonces vemos la factibilidad de la creación de la farmacia veterinaria en el sector.

2.01.02.03 Tasa de interés

Las tasas de interés son el precio del dinero. Si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, y solicita un préstamo, el interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá que pagar por ese servicio.

Como en cualquier producto, se cumple la ley de la oferta y la demanda: mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez), la tasa de interés será más baja. (Ecuador, 2014)

2.01.02.03.01 Tasa de interés activa

Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca. (Ecuador, 2014)

Tabla 4

Tasa de interés activa

AÑO	TASA DE INTERES ACTIVA
2011	8,17%
2012	8,17%
2013	8,17%
2014	8,19%

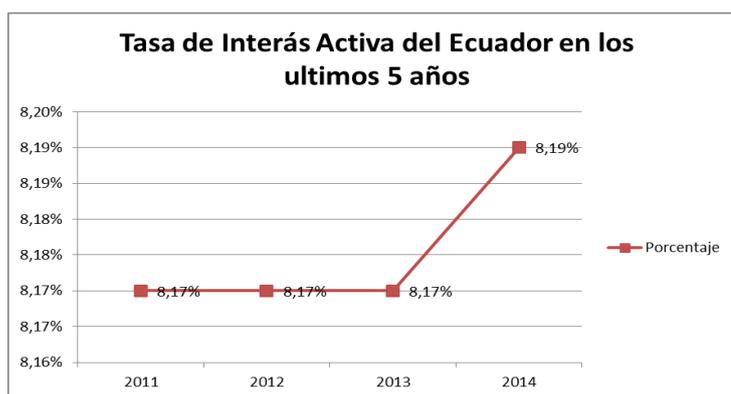


Figura 4 Tasa de Interés Activa (Banco Central del Ecuador)

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

La tasa activa nos dice que los diferentes bancos y cooperativas tienen su tasa definida por los diferentes servicios que prestan, esto presenta una oportunidad para nuestra empresa ya que para realizar algún préstamo tendríamos beneficios.

2.01.02.03.02 Tasa de interés pasiva

Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen. (Ecuador, 2014)

Tabla 5

Tasa de interés pasiva

Año	Tasa de interés pasiva
2011	4,58%
2012	4,53%
2013	4,53%
2014	5,18%

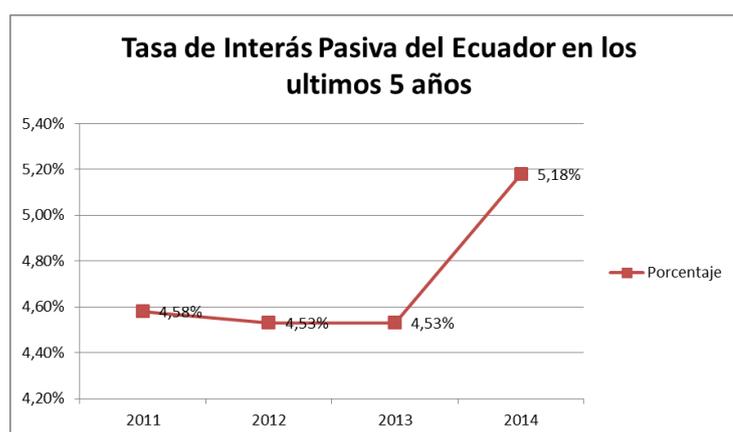


Figura 5 Tasa de Interés Pasiva (Banco Central del Ecuador)

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

La tasa de interés pasiva del Ecuador se mantuvo constante en un 4,53% durante los últimos años y recién en el 2014 se incrementó hasta el 5,18% lo que se traduce en una amenaza para la farmacia veterinaria ya que las utilidades generadas e invertidas serán bajas.

2.01.02 Factor social

El factor social determina el comportamiento de la población dentro de la sociedad.

2.01.02.01 Desempleo

Es la situación de una persona que está en condiciones de trabajar pero no tiene empleo o lo ha perdido. (Olaza, 2010)

Tabla 6

Desempleo

Año	Desempleo
2011	5,99%
2012	5,20%
2013	4,12%
2014	5,71%

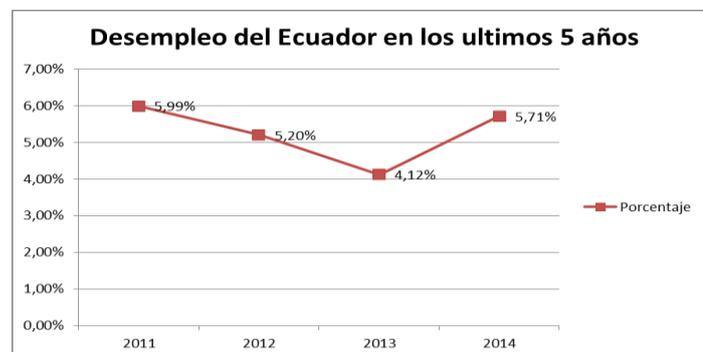


Figura 6 Desempleo (INEC)

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

El desempleo en el Ecuador ha ido disminuyendo cada año lo que se puede entender como el aumento de la actividad laboral por lo que la creación de la farmacia veterinaria sería percibida como una fuente de trabajo y de ingresos económicos.

2.01.02.02 Población Económicamente Activa (PEA)

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

Tabla 7

PEA

Año	Porcentaje
2011	41,4%
2012	50.2%
2013	48,7%
2014	49,8%

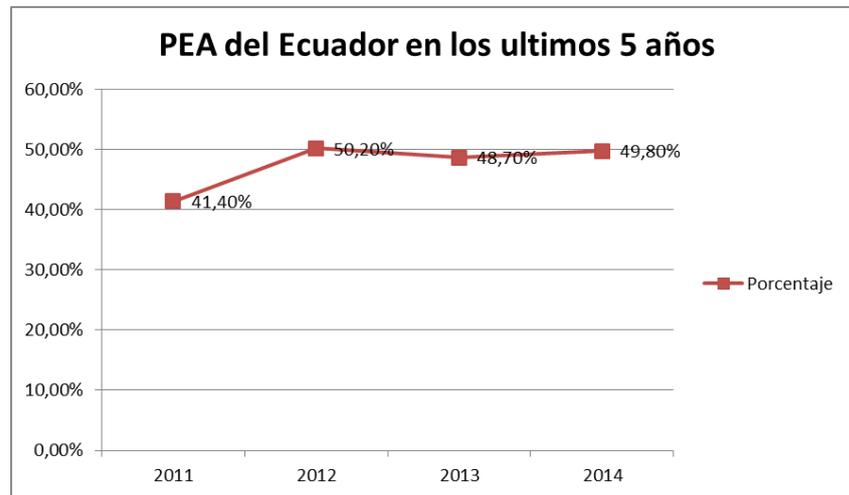


Figura 7 PEA (INEC)

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Estadísticamente hablando se puede interpretar el cuadro anterior como que la mitad de la población se encuentra económicamente activa lo que se puede traducir como una oportunidad para que los dueños de mascotas se encuentren en la capacidad de gastar en los productos que ofrece la farmacia veterinaria.

2.01.02.03 Delincuencia

La delincuencia se refiere a que ciertas personas están vinculadas a cometer actos que violan las leyes y al conjunto de los delitos. (Chamba, 2015)

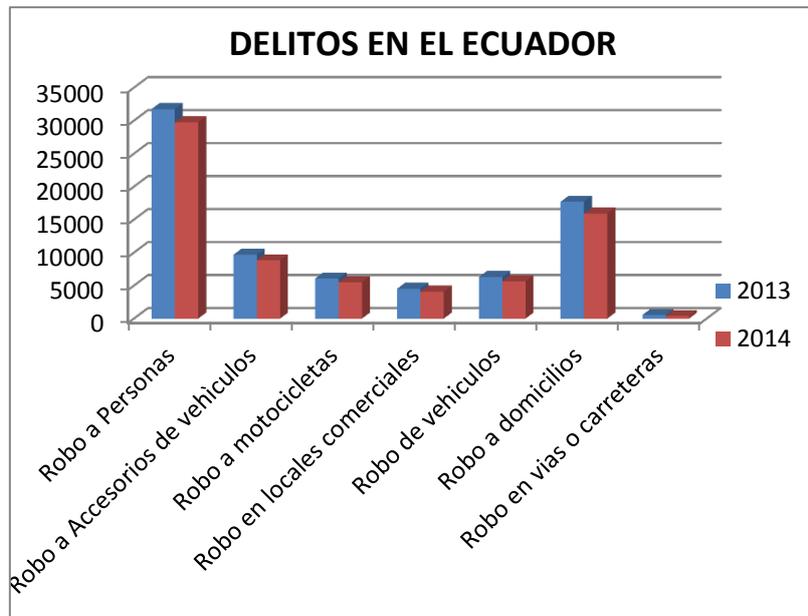


Figura 8 Delincuencia (Policía Nacional del Ecuador)

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

De acuerdo al Cuadro de Mando Integral (CMI) que manejan tanto el Ministerio del Interior como la Policía Nacional, los actos delictivos en general se han reducido en un 8,40%, con relación al 2013 lo que genera mayor confianza en la población permitiendo así que las personas que no tenían mascotas por miedo a la delincuencia puedan adoptar una y ser usuarios de la farmacia veterinaria.

2.01.03 Factor legal

El factor legal se hace referencia a todo lo que implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles, que tendrán una repercusión económica.

2.01.03.01 Requerimientos para obtener un cupo de farmacias

De la Tenencia, Protección y Control de la Fauna Urbana en el Distrito Metropolitano de Quito.

Objeto, Ámbito de Aplicación y Supuestos de Sujeción

Artículo... (1).- Objeto.- El presente Título tiene como objeto regular la fauna urbana en el Distrito Metropolitano de Quito, con el fin de compatibilizar este derecho con la salud pública, el equilibrio de los ecosistemas urbanos, la higiene y la seguridad de personas y bienes, así como garantizar la debida protección de aquellos, en aplicación de los principios y derechos del buen vivir.

La fauna urbana está comprendida por animales de compañía, como perros y gatos; animales de consumo como cabras, aves de corral, cuyes y conejos; y,

animales plaga, conocidos como vectores de enfermedades en los seres humanos, causantes de enfermedades zoonóticas, como roedores, insectos, aves y otros.

Los sujetos deberán cumplir con lo dispuesto en el presente Título, así como colaborar con los funcionarios competentes del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito en los términos establecidos en el ordenamiento jurídico nacional y metropolitano.

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

Definición y funciones de las oficinas de farmacia.

En los términos recogidos en la Ley 14/1986, General de Sanidad, de 25 de abril, y la Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento, las oficinas de farmacia son establecimientos sanitarios privados de interés público, sujetos a la planificación sanitaria que establezcan las Comunidades Autónomas, en las que el farmacéutico titular-propietario de las mismas, asistido, en su caso, de ayudantes o auxiliares, deberá prestar los siguientes servicios básicos a la población:

La adquisición, custodia, conservación y dispensación de los medicamentos y productos sanitarios .La vigilancia, control y custodia de las recetas médicas dispensadas.

La garantía de la atención farmacéutica, en su zona farmacéutica, a los núcleos de población en los que no existan oficinas de farmacia.

La elaboración de fórmulas magistrales y preparadas oficinales, en los casos y según los procedimientos y controles establecidos.

La información y el seguimiento de los tratamientos farmacológicos a los pacientes.

La colaboración en el control del uso individualizado de los medicamentos, a fin de detectar las reacciones adversas que puedan producirse y notificarlas a los organismos responsables del fármaco vigilancia.

La colaboración en los programas que promuevan las Administraciones sanitarias sobre garantía de calidad de la asistencia farmacéutica y de la atención sanitaria en general, promoción y protección de la salud, prevención de la enfermedad y educación sanitaria.

La colaboración con la Administración sanitaria en la formación e información dirigidas al resto de profesionales sanitarios y usuarios sobre el uso racional de los medicamentos y productos sanitarios.

La actuación coordinada con las estructuras asistenciales de los Servicios de Salud de las Comunidades Autónomas.

La colaboración en la docencia para la obtención del título de Licenciado en Farmacia, de acuerdo con lo previsto en las Directivas Comunitarias, y en la normativa estatal y de las Universidades por las que se establecen los correspondientes planes de estudio en cada una de ellas.

Artículo 2. Ordenación territorial.

En desarrollo de lo que establece el artículo 103.3 de la vigente Ley 14/1986, General de Sanidad, de 25 de abril, y el artículo 88 de la Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento, y al objeto de ordenar la asistencia farmacéutica a la población, las Comunidades Autónomas, a las que corresponde garantizar dicha asistencia, establecerán criterios específicos de planificación para la autorización de oficinas de farmacia.

La distancia mínima entre oficinas de farmacia, teniendo en cuenta criterios geográficos y de dispersión de la población será, con carácter general, de 250 metros.

Las Comunidades Autónomas, en función de la concentración de la población, podrán autorizar distancias menores entre las mismas; asimismo, las Comunidades

Autónomas podrán establecer limitaciones a la instalación de oficinas de farmacia en la proximidad de los centros sanitarios.

El cómputo de habitantes en las zonas farmacéuticas, así como los criterios de medición de distancias entre estos establecimientos, se regularán por las Comunidades Autónomas.

El cómputo de habitantes se efectuará en base al Padrón Municipal vigente, sin perjuicio de los elementos correctores que, en razón de las diferentes circunstancias demográficas, se introduzcan por las Comunidades Autónomas.

2.01.04 Factor Tecnológico

El Kardex no es más que un registro de manera organizada de la mercadería que se vende o se compra para ver nuestro stock.

En la Farmacia +cota tendremos el uso del kardex ya que con ello nos facilitara ver el orden y la cantidad de medicamento para así tener una buena atención al cliente.

Programa de Kardex

Orden	Fecha	Evento	Cantidad	Unidad	Valor	Costo	Saldo	Primo	Nota
01	22-dic-09	Orden Produccion C-CONSUNO No. 31CNS-3	0	1	30.886				\$ 3.150,00
01	29-sep-09	CLIENTE GENERAL-VENTA No. 31VNT-35	0	0.958	31.886				\$ 3.100,00
01	29-sep-09	CLIENTE GENERAL-VENTA No. 31VNT-34	0	0.955	32.445				\$ 3.100,00
01	29-sep-09	Proveedor General- Compra No. 31COM-7 / parcel - Ingre 5	0	33					\$ 3.150,00
01	29-sep-09	Proveedor General- Compra No. 31COM-8 / parcel - Ingre 6	0	28					\$ 3.150,00
01	30-mar-09	CLIENTE GENERAL-VENTA No. 31VNT-33	0	1	22				\$ 3.100,00
01	30-mar-09	CLIENTE GENERAL-VENTA No. 31VNT-32	0	1	23				\$ 3.100,00
01	27-ago-09	Proveedor General-K inventario inicial	24	0	24				\$ 123,45
01	25-ago-09	Creación de Producto	0	0	0				\$ 0,00

Figura 9 Factor Tecnológico (Verónica Tamayo)

Elaboración: Verónica Tamayo

2.02 Entorno local

2.02.01 Análisis de las Fuerzas de Porter

2.02.01.01 Amenaza de nuevos competidores

Hace referencia a la entrada potencial a la industria de empresas que producen o venden el mismo tipo de producto.

Cuando las empresas pueden ingresar fácilmente a una industria, la intensidad de la competencia aumenta; sin embargo, ingresar a un mercado no suele ser algo sencillo debido a la existencia de barreras de entrada. (Perez, 2011).

Pero a pesar de estas barreras la farmacia lograra ingresar fácilmente a la industria cuando cuentan con productos de una calidad superior al de los existentes, precios más bajos o una mejor publicidad por lo tanto es una oportunidad para la farmacia.

2.02.01.02 Poder de negociación de los clientes

Hace referencia al poder con que cuentan los consumidores o compradores de la industria para obtener buenos precios y condiciones.

Cualquiera que sea la industria, lo usual es que los compradores siempre tengan un mayor poder de negociación frente a los vendedores; sin embargo, este poder suele presentar diferentes grados dependiendo del mercado.

Por lo general, mientras menor cantidad de compradores existan, mayor será su capacidad de negociación, ya que al no haber tanta demanda de productos, éstos pueden reclamar por precios más bajos y mejores condiciones. (Perez, 2011)

En este caso la farmacia realizaría un análisis del poder de negociación de los consumidores se implementara estrategias para así poder captar un mayor número de clientes u obtener una mayor lealtad de éstos por lo cual sería una oportunidad para la farmacia.

2.02.01.03 Poder de negociación de los proveedores

Hace referencia al poder con que cuentan los proveedores de la industria para aumentar sus precios y ser menos concesivos.

Por lo general, mientras menor cantidad de proveedores existan, mayor será su poder de negociación, ya que al no haber tanta oferta de materias primas, éstos pueden fácilmente aumentar sus precios y ser menos concesivos. (Perez, 2011)

Tabla 9

Poder de negociación de los proveedores

Proveedores	Reseña
Laboratorio Life	Life en sus más de setenta años de fundación ha dejado una huella importante en el campo de la Salud del Ecuador.
Quifatex. SA	Brindamos a nuestros clientes nuestra experiencia adquirida por más de 30 años en el mercado.
Laboratorios Bajó	En nuestro país Laboratorios Bagó inició sus operaciones en junio de 1992.
Accesorios para tu mascota	Empresa que fue creada en agosto de 1999 con mucha innovación para la mascota.

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

La farmacia lo que desea es tener un control sobre los proveedores para así tener un mayor acceso a las promociones cuando tiendan a subir costos con ello para la farmacias sería una amenaza convertida en oportunidad para entrar al negocio farmacéutico.

2.02.01.04 Rivalidad entre competidores

Generalmente la fuerza más poderosa de todas, hace referencia a la rivalidad entre empresas que compiten directamente en una misma industria, ofreciendo el mismo tipo de producto.

Una fuerte rivalidad entre competidores podría interpretarse como una gran cantidad de estrategias destinadas a superar a los demás, estrategias que buscan aprovechar toda muestra de debilidad en ellos, o reacciones inmediatas ante sus estrategias o movidas. (Perez, 2011).

Tabla 10

Rivalidad entre competidores

Competidores	Reseña
Petextress	Empresa que presta servicios en la ciudad desde 2005 para mejorar la atención de su mascota.
Happypet	Fue creada en diciembre del 2008 para prestar servicios de bienestar a la mascota.
Mascotitas	Empresa existente desde el 2003 para un excelente trabajo sobre la mascota.
Clínica veterinaria "Los animales son nuestros amigos."	Clínica que fue creada en el año 2000 para una adecuada atención al amigo del hogar,
Clínica veterinaria "La colonia."	Clínica existente hace tres años para dar un servicio de calidad a la mascota.

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Existe gran número de competidores en el área de cuidado de las mascotas, los mismos que podrían ser tomados como una amenaza a la creación de nuestra farmaciaveterinaria, sin embargo si aceptamos esta competencia como una oportunidad para crear productos y servicios innovadores al cliente, podríamos convertirnos en el negocio No. 1 en esta área farmacéutica.

2.02.01.05 Amenaza de productos sustitutos

La presencia de productos sustitutos suele establecer un límite al precio que se puede cobrar por un producto (un precio mayor a este límite podría hacer que los consumidores opten por el producto sustituto).(Perez, 2011).

Tabla 11

Productos sustitutos

Antibiótico	Productos sustitutos
Gentamicina	Miel de abeja
Corticoides	Sábila

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

En el mercado farmacéutico resulta un poco complicado ver si los productos sustitutos tiene bajos o altos precios ya que la farmacias se mantendría con precios justos para el cliente así que esto no presentaría una amenaza para la farmacia.

2.03 Análisis Interno

2.03.01 Propuesta estratégica

2.03.01.01 Misión

La Farmacia +cota se dedica a la comercialización de productos veterinarios y sus derivados, contando con la colaboración y la creatividad de nuestro recurso humano para satisfacer las necesidades del cliente.

2.03.01.02 Visión

Ser la primera opción de consumo, al norte de la ciudad de Quito en un lapso de 3 años, contando con sucursales más grandes y cómodas para brindar un mejor servicio a los clientes, apoyados en el excelente trabajo de nuestro personal que busca que nuestros clientes queden satisfechos.

2.03.01.03 Valores

- **Responsabilidad:** Es un valor que está en la conciencia de la persona, que le permite reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos, siempre en el plano de lo moral.



- Respeto: Es la consideración que alguien o incluso algo tiene un valor por sí mismo y se establece como reciprocidad: respeto mutuo, reconocimiento mutuo.
- Integridad: Es aquella persona que siempre hace lo correcto, al referirnos a hacer lo correcto significa hacer todo aquello que consideramos bien para nosotros y que no afecte los intereses de las demás personas.
- Cordialidad: Es el valor que nos permite entablar y mantener buenas relaciones con los demás.

2.03.01.04 Políticas

- Mantener nuestra imagen
- El cliente siempre tiene la razón
- Atender al cliente con responsabilidad
- Innovación continúa

2.03.02 Gestión administrativa

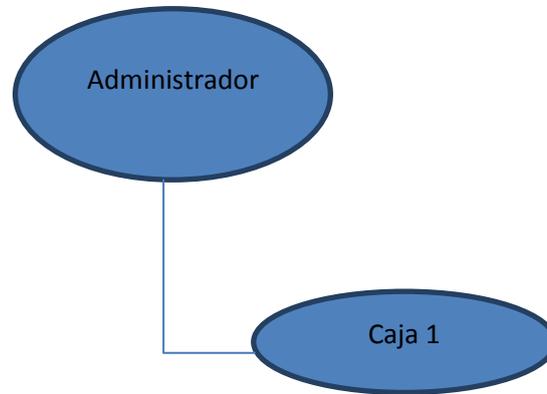


Figura 10 Gestión administrativa

Funciones del administrador

- Control de inventarios
- Gestiones bancarias
- Coordinar capacitaciones para el personal
- Estudiar la situación financiera de la empresa

Funciones del cajero

- Recepción de las recetas
- Facturación de la misma
- Dispensación de los medicamentos
- Realizar balances diarios y mensuales

2.03.03 Gestión operativa

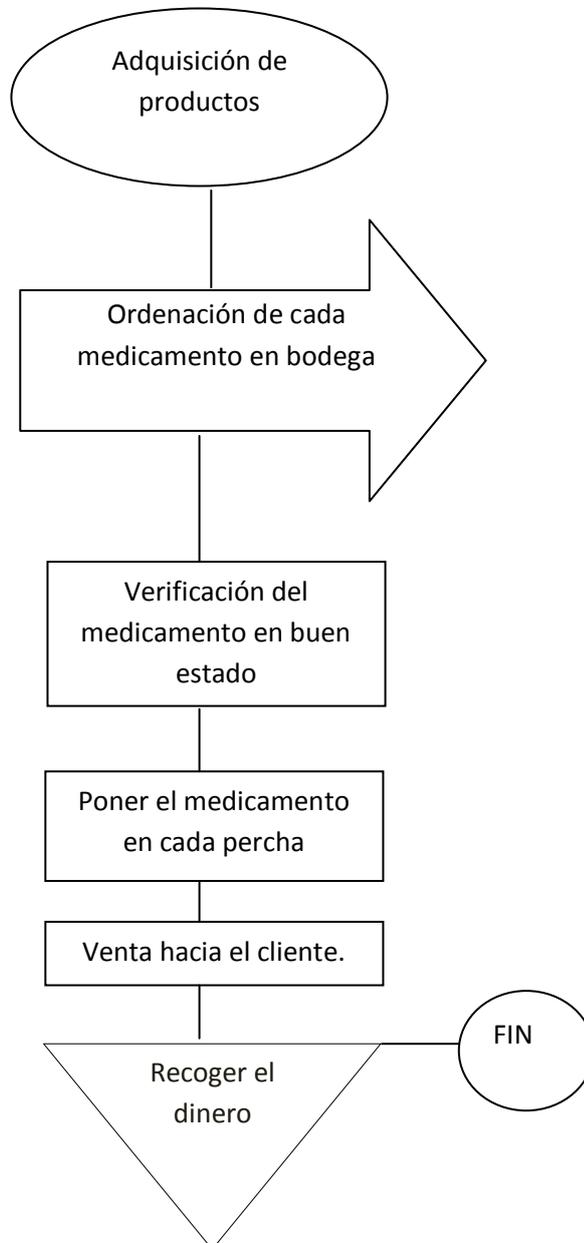


Figura 11 Gestión operativa

2.03.04 Gestión comercial

Nombre de la Farmacia

Farmacia +cota

Logo



La Farmacias +cota tendrá una publicidad de la siguiente forma:



Las 8p del marketing

- **Producto:** En la farmacia se ofrecerá productos de buena calidad para satisfacer las necesidades de los clientes.
- **Plaza:** La farmacia se encontrara en el centro comercial Parque Inglés, ubicado en la Av. Machala y Fernández Salvador, lugar que ha sido escogido por la continua movilidad de personas por el sector y en especial por la cercanía al parque Inglés, el mismo que es lugar de recreación de las personas con sus mascotas.
- **Precio:** Los precios serán accesibles al público para que puedan estar al alcance de todos los bolsillos
- **Promoción:** La promoción de la farmacia tendrá un tiempo limitado mediante una oferta atractiva para el cliente.
- **Promociones con las que se trabajara en la farmacia:** En el día de la madre: por el consumo de 10 dólares una vitamina gratis.



Ven este día de la madre y
por cada 10 dólares de
compra recibe vitamina para
el crecimiento de tu
mascota totalmente
!!!! GRATIS !!!!

No lo olvides. Te esperamos

Dir. C.C. Parque Inglés, Av.
Machala y Fernández
Salvador



En el día del padre: obsequiaremos 10% de descuento en toda la mercadería.



TE ESPERAMOS

Este día del padre regálale felicidad a tu mejor amigo. Ven a nuestros locales y obtén el 10% de descuento en todas tus compras.

Dir. C.C. Parque Inglés (Av. Machala y Fernández Salvador)

Por navidad: por el consumo de 30 dólares le regalamos un corte a su mascota.



En esta Navidad Papa Noel consiente a tus mascotas
Por cada 30 dólares de compra te regalamos un corte de pelo para tu mascota, totalmente !!!! GRATIS !!!

No faltes
Te esperamos en el C.C. Parque Inglés (Av. Machala y Fernández Salvador)

- Procesos: Los procesos de las farmacias serán eficaces para entregar lo ofrecido al empleador.
- Parte física: La farmacia tendrá un área acogedora para recibir al cliente.
- Personas: Son clientes que reciben un servicio mediante la interacción con otras personas en la farmacia.
- Productividad: La farmacia busca generar mejores resultados al menor costo.

2.04 Análisis FODA

FORTALEZAS

Amplios convenios con las veterinarias.

Personal competente y con disponibilidad de tiempo.

Una correcta ubicación para facilitar las compras.

Políticas administrativas de personal organizadas en el desarrollo humano.

OPORTUNIDADES

Crecimiento en el mercado basado en el aumento de mascotas.

Venta de nuevos productos para clientes exigentes.

Poca competencia.

DEBILIDADES

Ser una empresa nueva en el mercado.

No ser reconocido por el cliente

Preferencia de los clientes en el uso de los medicamentos.

AMENAZAS

Políticas económicas en constante cambio.

Aparición de nuevos competidores.

Posible crisis económica.

2.04.01 Matriz MEFI

Tabla 12

Matriz MEFI

Factores críticos	Peso	Calificación	P. Ponderado
FORTALEZAS			
Amplios convenios con las veterinarias.	0,20	4	0,80
Personal competente y con disponibilidad de tiempo.	0,15	4	0,80
Una correcta ubicación para facilitar las compras.	0,15	3	0,45
Políticas administrativas de personal organizadas en el desarrollo humano.	0,10	3	0,45
T. FORTALEZAS	0,60		2,50
DEBILIDADES			
Ser una empresa nueva en el mercado.	0,15	4	0,80
No ser reconocido por el cliente	0,10	3	0,45
Preferencia de los clientes en el uso de los medicamentos.	0,15	4	0,60
T. DEBILIDADES	0,40		1,85
TOTAL	1,00		

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Teniendo en cuenta que unas de nuestras fortalezas son personal competente y la disponibilidad de tiempo, amplios convenios con las veterinarias, es considerada un factor muy importante para la farmacia con un peso ponderado de 2,50 que supera a las debilidades las cuales tenemos de ser una empresa nueva en el mercado y de no ser reconocida por cliente la cual tenemos un peso ponderado de 1,85.

2.04.02 Matriz MEFE

Tabla 13

Matriz MEFE

Factores críticos	Peso	Calificación	P. Ponderado
OPORTUNIDADES			
Crecimiento en el mercado basado en el aumento de mascotas.	0,15	3	0,45
Venta de nuevos productos para clientes exigentes.	0,20	3	0,60
Poca competencia.	0,15	4	0,60
T. OPORTUNIDADES	0,50		1,65
AMENAZAS			
Políticas económicas en constante cambio.	0,15	4	0,60
Aparición de nuevos competidores.	0,20	2	0,30
Posible crisis económica.	0,15	3	0,30
T. AMENAZAS	0,50		1,20
TOTAL	1,00		

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Tomando en cuenta que las oportunidades tenemos la poca competencia que alcanzó un valor ponderado de 1,65 frente a las amenazas con valor ponderado de 1,20 ya que tenemos una posible crisis económica en el país y eso afectaría la situación económica de la farmacia.

CAPITULO III

3.01 Análisis del consumidor

3.01.02 Determinación de la población y muestra

3.01.02.01 Población

Es el conjunto de personas que habitan en una zona residencial que poseen características similares.

Los habitantes del Barrio San Carlos son de 11.501 personas.

3.01.02.02 Muestra

Es el sub conjunto de la población, cuyos elementos son seleccionados en forma representativa, con características iguales a la población que permita una exactitud en la investigación.(Ibujes, 2010)

En el sector de San Carlos tenemos como resultado de 11.501 habitantes la cual dividimos para cuatro que son integrantes de una familia, ya que se tiene una mascota por familia.

Formula n:

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

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 2.875}{(0,08)^2 (2.875-1) + (1,96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{19,354}{4,60454656}$$

$$n = 143 \text{ Encuestas}$$

Tabla 14

Significado

VARIABLE	SIGNIFICADO
n	Tamaño de la muestra.
N	Población
Z	Nivel de confianza
e	error
p	proporción esperada
Q	Proporción no esperada

Elaboración: Verónica Tamayo

3.01.02 Obtención de la información

3.01.02.01 Encuesta

La encuesta consiste en una interrogación verbal o escrita que se les realiza a las personas de las cuales se desea obtener la información necesaria para la investigación.

3.01.03 Análisis de la información

Pregunta N.- 1

¿Qué clase de mascota tiene en su hogar?

Tabla 15

Pregunta N.- 1

VARIABLE	FREC.	%
Perro	97	67,65%
Gato	30	21%
Pájaros	10	7%
Tortugas	2	1,38%
Loro	4	2,97%
	143	100%

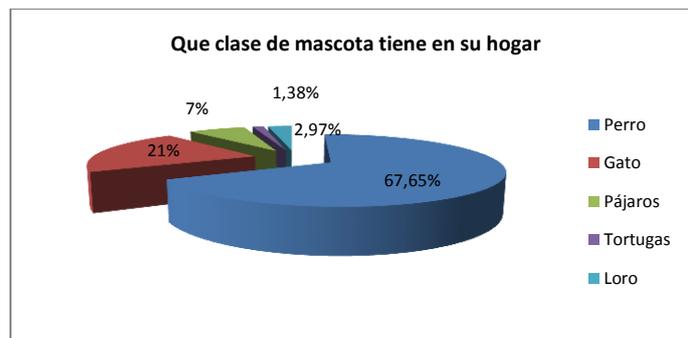


Figura 12 Pregunta N.-1

Elaborado: Verónica Tamayo

Análisis:

De acuerdo a la encuesta realizada se puede observar que en los hogares del Ecuador existe una predilección por los perros y gatos como mascotas, sin embargo existen otros hogares que adoptan de mascota diferentes a las habituales.

Pregunta N.-2

2. ¿Dónde es su lugar favorito para comprar un medicamento veterinario?

Tabla 16

Pregunta N.- 2

VARIABLE	FREC.	%
Veterinaria	126	88,11%
Supermercados	10	7%
Farmacias	7	4,89%
	143	100%

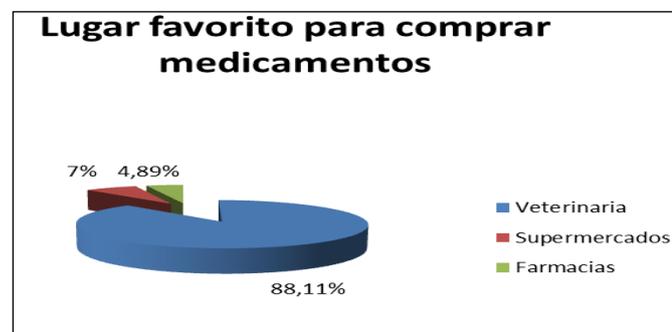


Figura 13 Pregunta N.-2

Elaborado: Verónica Tamayo

Análisis:

Las personas adquieren mayor confianza en adquirir medicina en centros veterinarios debido a que confían plenamente en los veterinarios, ya que no existe un lugar determinado para la información del medicamento por ello la farmacia también sabrá explicar su uso a los pacientes.

Pregunta N.-3

3. ¿Qué clase de medicamentos prefiere para su mascota?

Tabla 17

Pregunta N.- 3

VARIABLE	FREC.	%
Marca	17	12%
Genéricos	103	72%
Naturales	23	16%
	143	100%

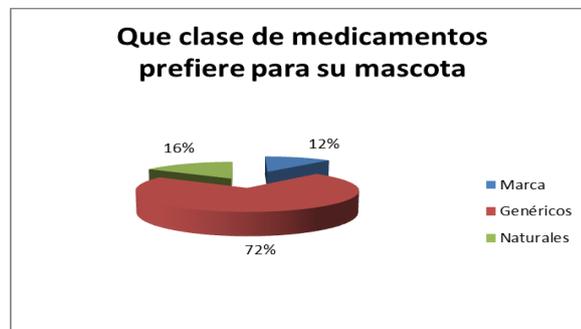


Figura 14 Pregunta N.- 3

Elaborado: Verónica Tamayo

Análisis:

Los medicamentos genéricos prevalecen sobre los medicamentos de marca y los naturales al momento de ser el adquirido por las personas para sus mascotas por su precio y por la facilidad para obtenerlos.

Pregunta N.-4

4. ¿Cuánto dinero invierte mensualmente en la salud y alimentación de su mascota?

Tabla 18

Pregunta N.- 4

VARIABLE	FREC.	%
10 a 15	10	7%
15 a 20	11	7,70%
20 a 30	122	85,30%
	143	100%

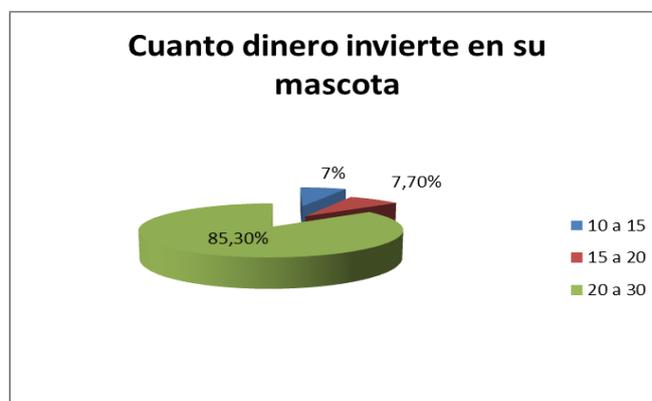


Figura 15 Pregunta N.- 4

Elaborado: Verónica Tamayo

Análisis:

De acuerdo al gráfico se puede determinar que las personas invierten mensualmente hasta 30 dólares en sus mascotas. Esto denota el interés de las personas en sus mascotas y en el bienestar de las mismas.

Pregunta N.-5

5. ¿Adicionalmente del medicamento que accesorios le gustaría encontrar en las farmacia veterinarias?

Tabla 19

Pregunta N.- 5

VARIABLE	FREC.	%
Ropa	102	71,31%
Juguetes	24	16,69%
Snack	17	12%
	143	100%

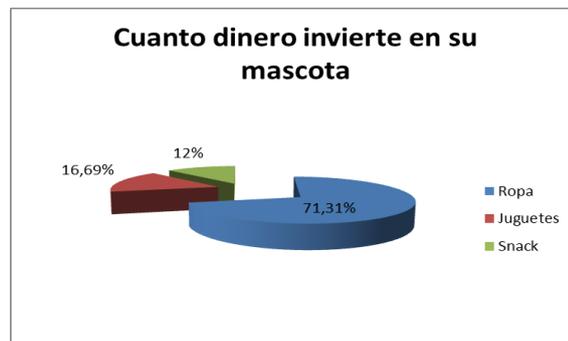


Figura 16 Pregunta N.- 5

Elaborado: Verónica Tamayo

Análisis:

El 71,31% de las personas entrevistadas desea poder conseguir ropa para sus mascotas. Además se puede concluir que todas las personas desean obtener accesorios para sus mascotas.

Pregunta N.-6

6. ¿En el sector de San Carlos existen farmacias veterinarias?

Tabla 20

Pregunta N.- 6

VARIABLE	FREC.	%
Si	43	30,06%
No	100	69,94%
	143	100%

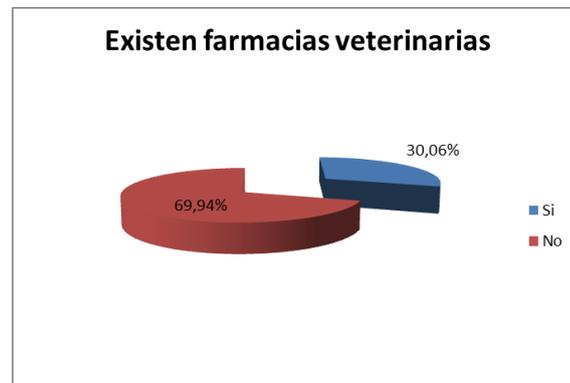


Figura 17 Pregunta N.- 6

Elaborado: Verónica Tamayo

Análisis:

El 69,94% de las personas entrevistadas no tiene conocimiento de que exista una farmacia veterinaria haciendo de esto una fortaleza para la apertura de nuestra farmacia en el mencionado sector.

Pregunta N.-7

7. ¿Adicionalmente que servicio le gustaría que le brinde la farmacia veterinaria?

Tabla 21

Pregunta N.- 7

VARIABLE	FREC.	%
Adiestramiento	40	27,98%
Hospedaje	53	37,06%
Peluquería	50	34,96%
	143	100%



Figura 18 Pregunta N.- 7

Elaborado: Verónica Tamayo

Análisis:

La apariencia de las mascotas es muy importante para los dueños, es por esto que el 37,06% de los entrevistados solicito que en una farmacia veterinaria debería existir hospedaje y el 34,96% peluquería y de esta manera mantener un cuidado permanente de sus mascotas.

Pregunta N.-8

8. ¿Usted estaría de acuerdo en consumir los productos de una farmacia veterinaria?

Tabla 22

Pregunta N.- 8

VARIABLE	FREC.	%
Si	100	70%
No	43	30%
Total	143	100%

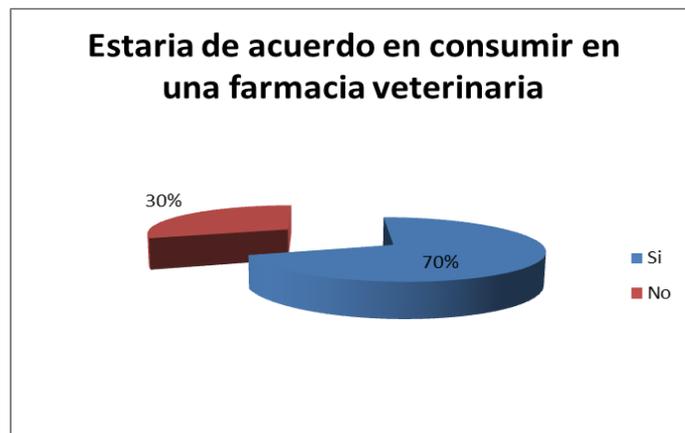


Figura 19 Pregunta N.- 8

Elaborado: Verónica Tamayo

Análisis:

El 70% de las personas estaría de acuerdo en consumir en una farmacia veterinaria, ya que se sienten seguros de que la medicina está en buen estado.



3.02 OFERTA

3.02.01 OFERTA HISTORICA

Tabla 23

Oferta histórica

Año	%PIB del sector veterinario	Oferta histórica
2010	1,56%	618.767,16
2011	2,02%	628.572,90
2012	2,79%	641.531,85
2013	3,89%	659.944,30

Elaboración: Verónica Tamayo

Para la realización de la oferta histórica se tomó en cuenta el total de la oferta y el PIB del sector.

3.02.02 Oferta actual

Tabla 24

Oferta actual

Competencia	Ventas anuales	Porcentaje
Petextress	180.567,00	26,30%
Happypet	145.987,40	21,26%
Mascotitas	123.091,37	18,05%
Clínica veterinaria "Los animales son nuestros amigos"	135.536,90	19,74%
Clínica veterinaria "La colonia"	100.576,89	14,65%
TOTAL 2014	686.655,19	100%

Elaboración: Verónica Tamayo

3.02.03 Oferta proyectada

Tabla 25

Oferta proyectada

AÑOS	PORCENTAJE DEL SECTOR	OFERTA PROYECTADA
2015	4%	714.121,39
2016	4%	742.686,24
2017	4%	772.393,68
2018	4%	803.289,42
2019	4%	835.420,99

Elaboración: Verónica Tamayo

Para obtener la oferta proyectada tomamos el total de la oferta y el PIB del sector.

3.03 Demanda

3.03.01 Demanda Actual

Tabla 26

Demanda actual

Posibles consumidores	2875,00
Promedio de consumo mensual	25,00
Total mensual 2014	71875,00
Total anual 2014	862500,00

Elaboración: Verónica Tamayo



3.03.02 Demanda proyectada

Tabla 27

Demanda proyectada

Años	% Crecimiento de la población del sector	Demanda proyectada
2015	4%	922.121,4
2016	4%	923.540,00
2017	4%	923.596,80
2018	4%	923.599,10
2019	4%	923.596,20

Elaboración: Verónica Tamayo

3.04 Balance oferta-demanda

3.04.01 Balance actual

Tabla 28

Balance actual

Oferta-demanda
686.655,19-862.500
-175844,81Del sector

Elaboración: Verónica Tamayo

La demanda insatisfecha es de -175.844,81 pero al hacer referencia de la pregunta ocho de la encuesta vemos que el 70% de los habitantes de San Carlos dicen que si están de acuerdo a consumir en una farmacia veterinaria entonces la demanda insatisfecha del proyecto seria 123.091,37.

3.04.02 Balance proyectado

Tabla 29

Balance proyectado

Año	Oferta proyectada	Demanda proyectada	Total
2015	714.121,39	922.121,40	-208.000,01
2016	742.686,24	923.540,00	-180.853,76
2017	772.393,68	923.596,80	-151.203,12
2018	803.289,42	923.599,10	-120.309,68
2019	835.420,99	923.596,20	-88.175,21

Elaboración: Verónica Tamayo

Capítulo IV

4.01 Tamaño del proyecto

4.01.01 Capacidad instalada

Es la que tiene disponibilidad de infraestructura necesaria para producir bienes y servicios que dependen de la demanda con ello se requiere recursos humanos, tecnológicos, físicos etc.

La farmacia +cota tendrá un área de 40 metros cuadrados según el reglamento y contara con las siguientes áreas:

Área administrativa

- Lugar donde se encuentra el administrador inspeccionando los movimientos de la farmacia.



Área de auxiliar

- Área donde se va a almacenar todos los medicamentos para el aprovisionamiento de la farmacia.

Baño

- Baterías sanitarias y lavabo de manos.

Área de atención al público

- Área donde se encuentra las perchas y las vitrinas para los medicamentos y exhibición de productos para las mascotas.

4.01.02 Capacidad demandada

Tabla 30

Capacidad demandada

Detalle	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Computadora	599	2	1198
Caja registradora	850	1	850
Escritorio	250	1	250
Silla	30	2	60
Eq. De oficina		Varios	60
Vitrina	250	2	500
Perchas	60	5	350
Refrigeradora	400	1	400
Basurero	15	2	30
Botellón de agua	25	1	25
Extintor	40	1	40
Ventilador	300	1	300
Rotulo	250	1	250
Alarmas	80	1	80
Total			4393

Elaboración: Verónica Tamayo

4.01.02.01. Rol de pagos

Rol de pagos sirve de constancia tanto para el empleado como para el empleador por el servicio prestado.

Tabla 31

Rol de pagos

ROL DE PAGOS	ADM.	CAJERO
SALARIO	\$ 600,00	\$ 400,00
APORTE IESS 9.45%	\$ 56,70	\$ 37,80
VACACIONES	\$ 25,00	\$ 16,67
DECIMO TERCERO	\$ 50,00	\$ 33,33
DECIMO CUARTO	\$ 29,50	\$ 29,50
APORTE PATRONAL 11.15%	\$ 66,90	\$ 44,60
FONDOS DE RESERVA	-	-
TOTAL MENSUAL	\$ 771,40	\$ 524,10
TOTAL ANUAL	\$ 9.256,80	\$ 6.289,20
TOTAL PAGO LABORAL	\$ 15.546,00	

Elaboración: Verónica Tamayo

4.02 Localización

4.02.01 Macro localización



Figura 20 Macro localización

Elaboración: Verónica Tamayo

4.02.02 Micro localización

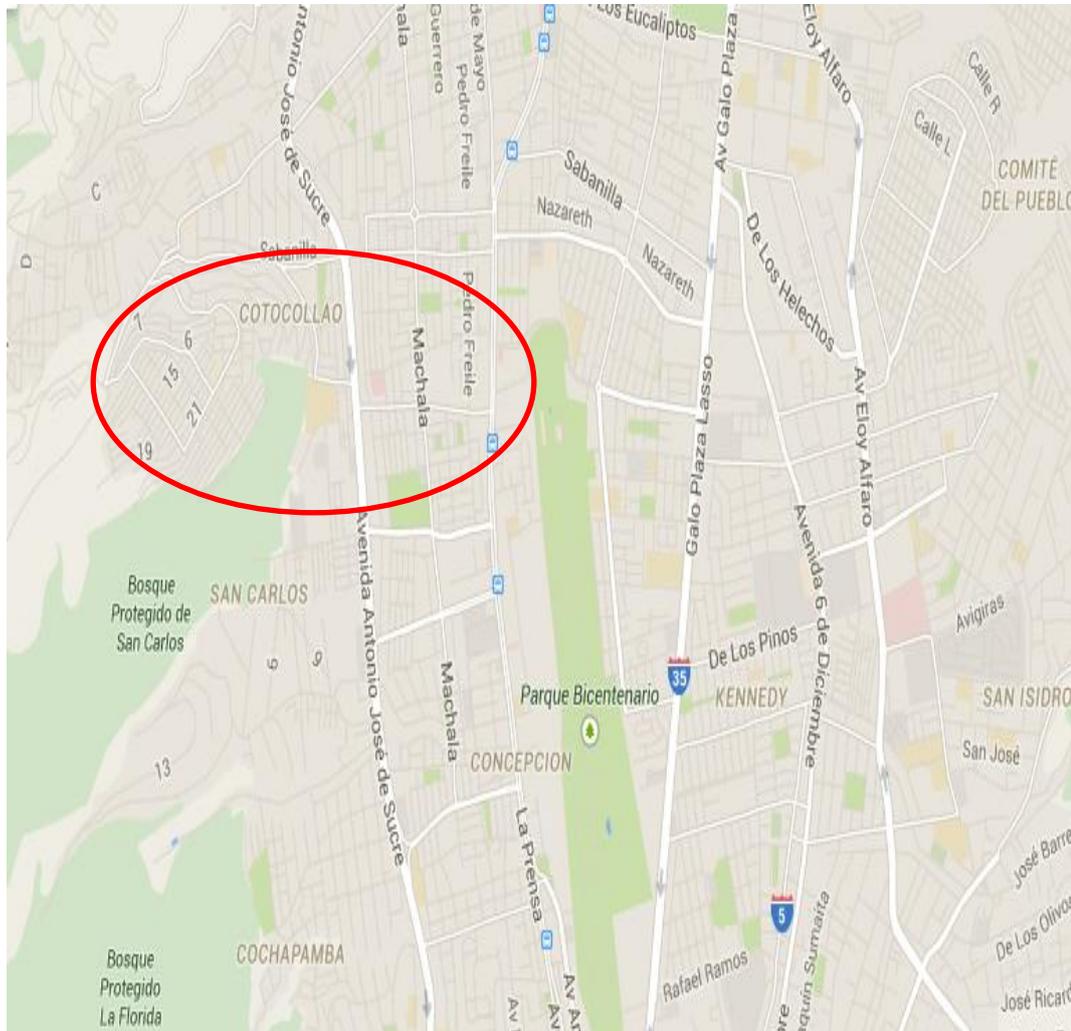


Figura 21 Micro localización

Elaboración: Verónica Tamayo

La farmacia +cota tendrá su ubicación en el barrio de San Carlos lugar estratégico debido a la influencia de personas que habitan en el sector.

4.02.03 localización óptima



Figura 22 Localización óptima

Elaboración: Verónica Tamayo

La farmacia +cota funcionara en las calles Fernández Salvador y Machala lugar de mayor concurrencia de personas debido que se encuentra el parque que es unos de los más representativos del sector por lo tanto es un lugar muy estratégico para la farmacia.

Tabla de ponderación del barrio de San Carlos

Valores

4= muy importante 3= importante 2= poco importante 1= nada importante

Tabla 32

Localización óptima

Observación	Barrio San Carlos	Barrio Andalucía	Barrio San Pedro Claver
Clientes	4	3	2
Accesibilidad	4	1	2
Servicios básicos	4	4	3
Arriendo	3	1	1
Espacio físico	3	2	2
TOTAL	18	11	10

Elaboración: Verónica Tamayo

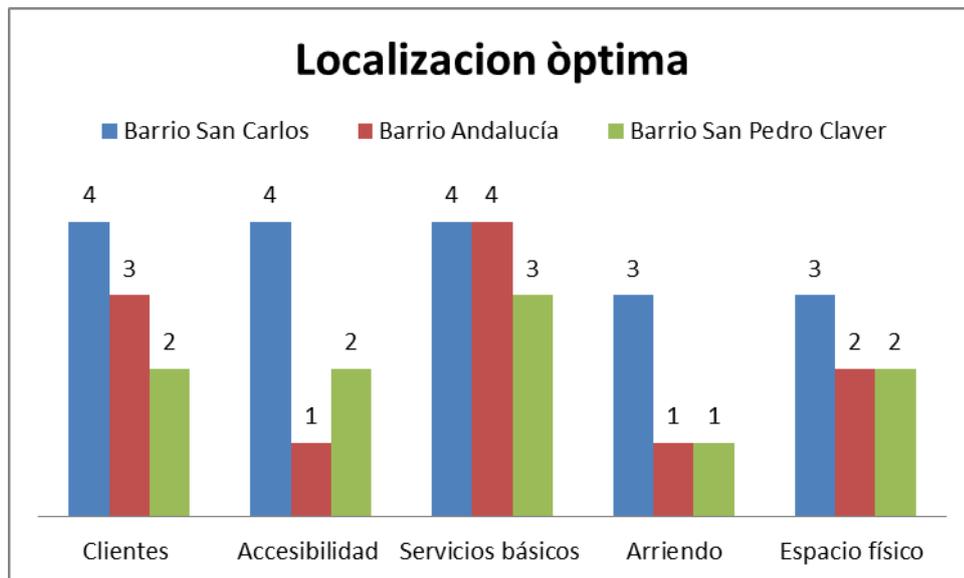


Figura 23 Localización óptima.

Elaboración: Verónica Tamayo

Realizando un análisis del gráfico se puede determinar que el Barrio San Carlos es el más apropiado para la ubicación de la farmacia.

- Existe mayor afluencia de las personas que tienen mascotas.
- El sector tiene mucha accesibilidad para los consumidores.
- Cuenta con todos los servicios básicos.
- El arriendo es un precio accesible para así dar muchos beneficios a los clientes.
- El espacio físico cuenta con 40 metros cuadrados según lo establecido para poder ponerse una farmacia.

4.03 Ingeniería del producto

4.03.01 Definición del BYS

Los bienes de consumo son productos que las personas compran para satisfacer las necesidades y deseos. (Sanches, 2007)

4.03.02 Distribución de la planta

Las áreas con las que contara la Farmacia +COTA son:

Área administrativa

- Se encarga de los procesos administrativos, documentación legal de la farmacia.

Área de recepción

- Conformar por el área de cuarentena, donde se coloca los productos por caducar dañados.



Área de almacenamiento

- Conformado por las áreas de:
 - Área de productos en general.
 - Área de productos termo sensibles.
 - Área de refrigerados.
 - Área de productos controlados (estupefacientes y psicotrópico).

Área de dispensación y expendio

- Lugar para la atención al cliente, recepción y entrega de los medicamentos.
- Lugar donde se encuentran las baterías sanitarias y lavabo de manos.

Áreas de la farmacia “+cota”

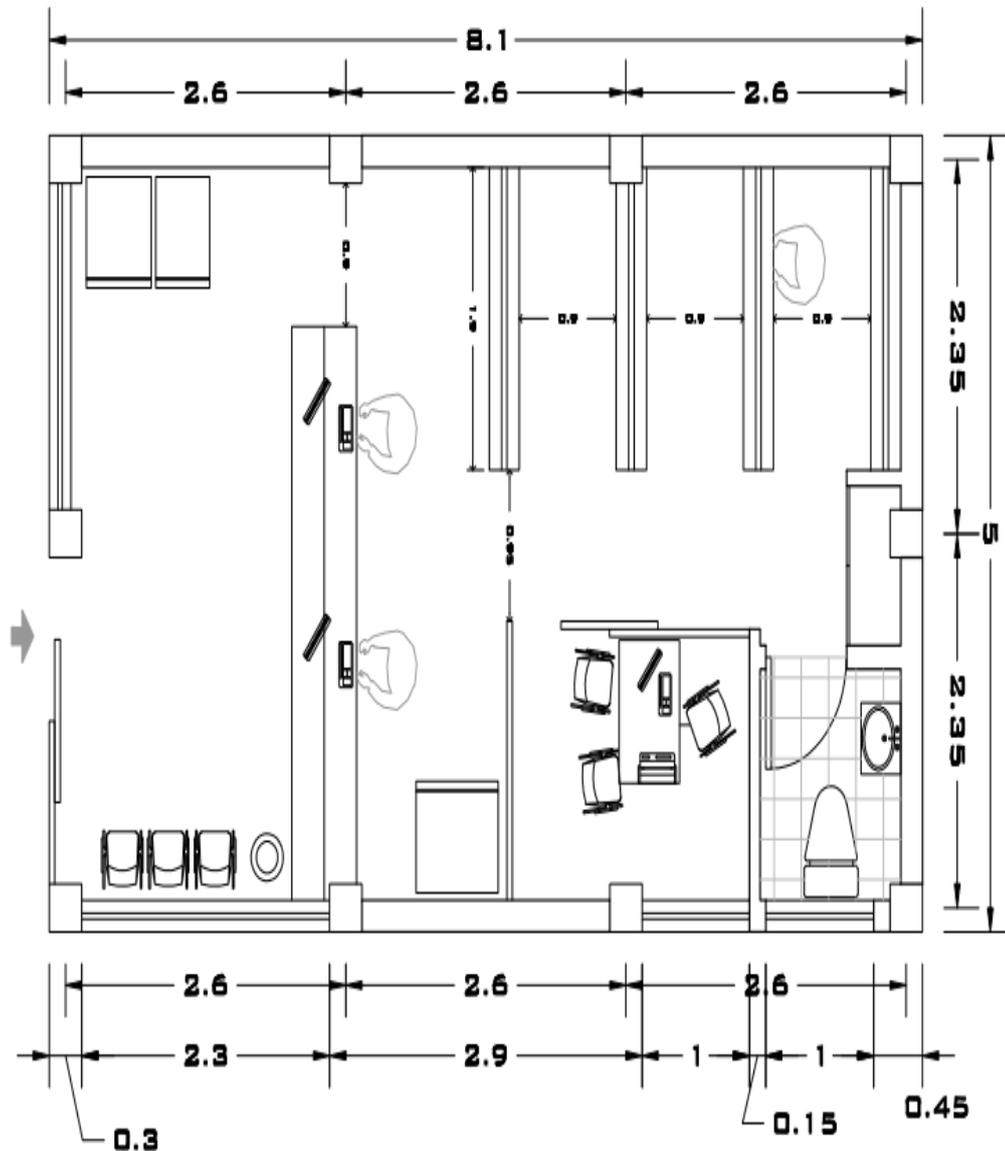


Figura 24 Área de la farmacia

Elaboración: Verónica Tamayo

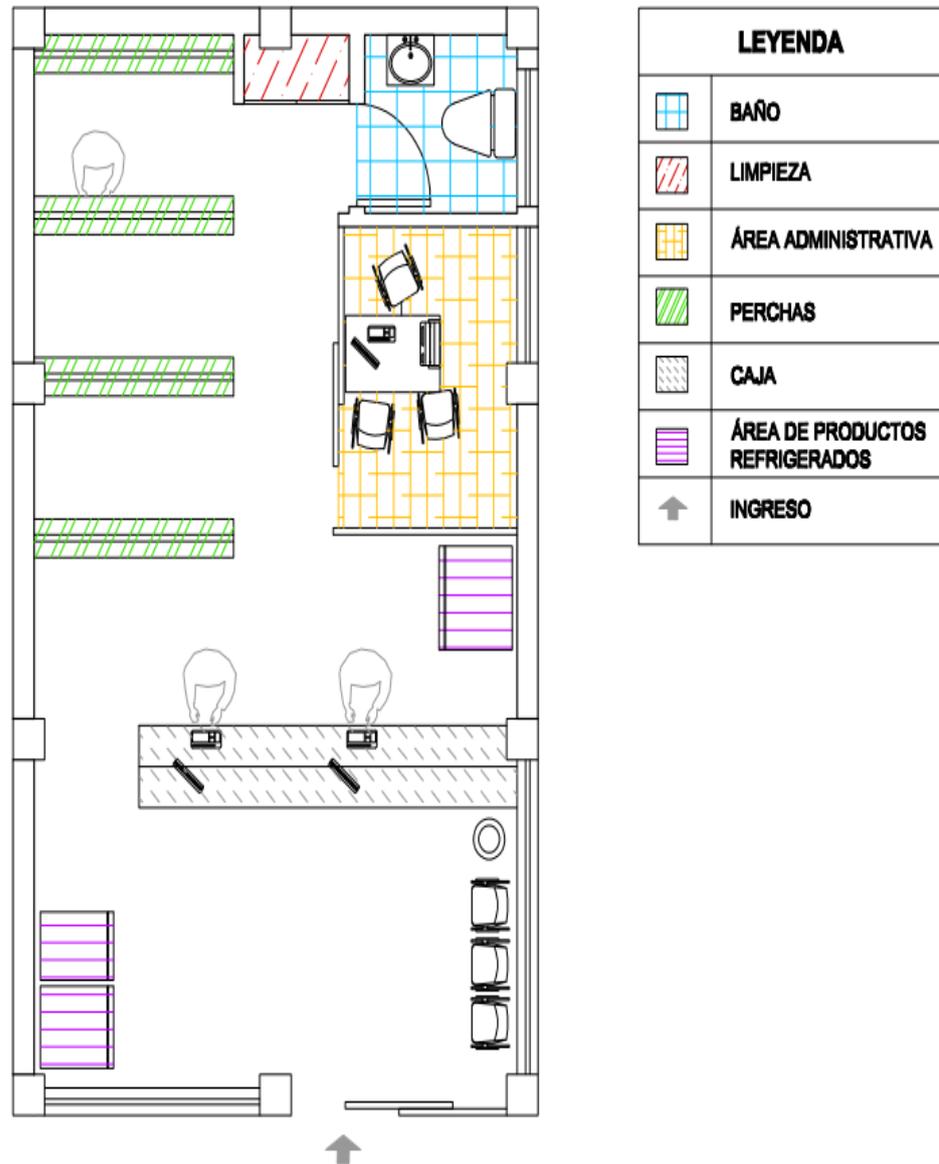


Figura 25 Área de la farmacia

Elaboración: Verónica Tamayo

Plano de la farmacia "+cota"



Figura 26 Plano de la farmacia

Elaboración: Verónica Tamayo

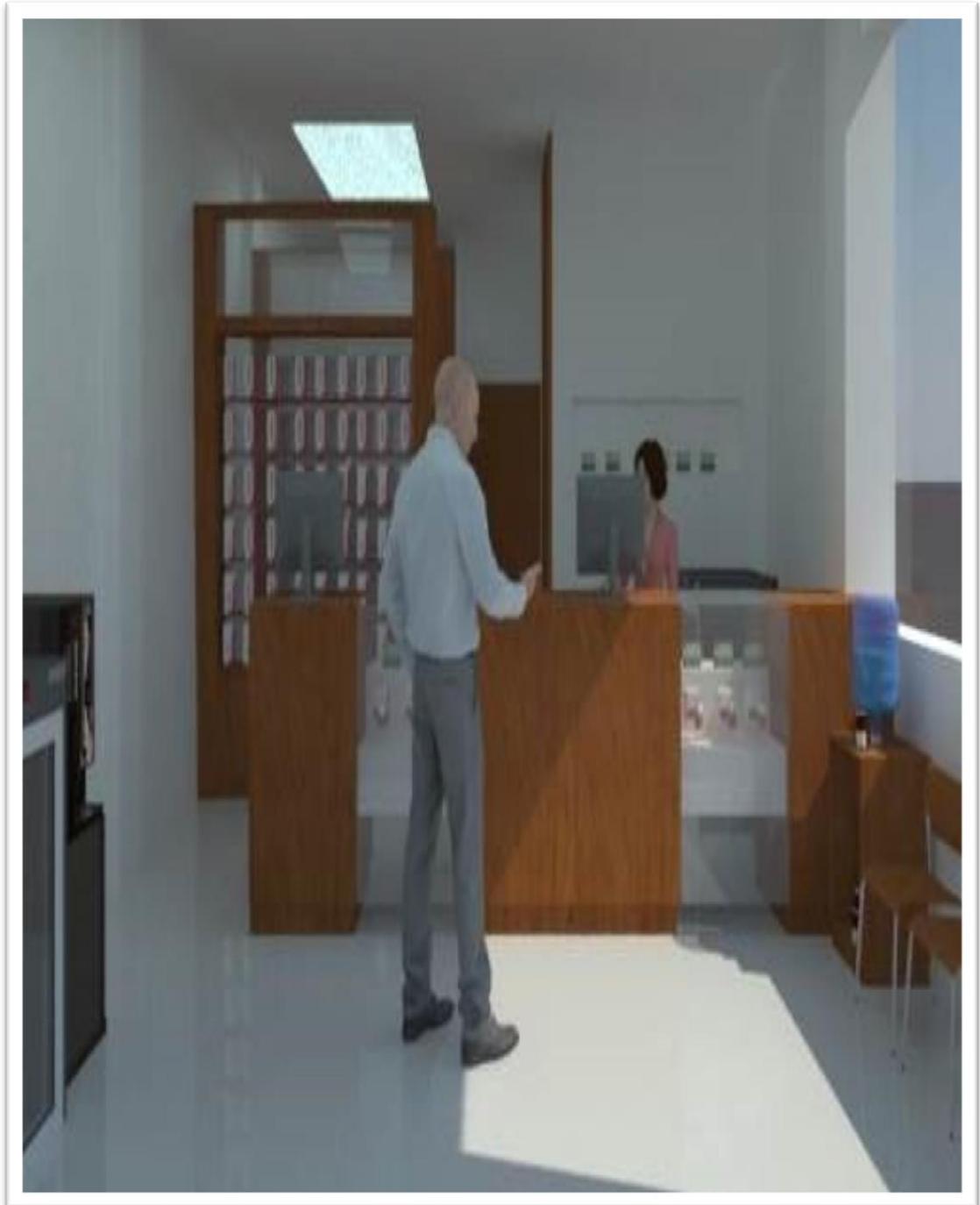


Figura 27 Plano de la farmacia

Elaboración: Verónica Tamayo

4.03.03 Maquinaria y Equipos

La farmacia +cota es una empresa comercializadora de productos veterinarios, tal que no es productora así que no existe maquinaria.

4.03.03.01 Equipo

Tabla 32

Equipo

Equipos de computación	Cantidad	Valor
Computadora	2	1198
Caja registradora	1	850
Equipos de oficina		
Escritorio	1	250
Silla	2	60
Eq. De oficina	Varios	60
Muebles y enseres		
Vitrina	2	500
Perchas	5	350
Refrigeradora	1	400
Basurero	2	30
Botellón de agua	1	25
Extintor	1	40
Ventilador	1	300
Rotulo	1	250
Alarmas	1	80
Total		4393

Elaboración: Verónica Tamayo

Capítulo V

5.01 Ingresos

5.01.01 Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales de la Farmacia +cota se generan por la comercialización de productos farmacéuticos veterinarios, con ello se tomó en cuenta el promedio de ventas analizado en la demanda.

Tabla 33

Ingresos operacionales

PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	PVP total Semana	Total Mensual	Total Anual
Ventas de medicamentos	\$ 2.564,40	\$ 10.257,61	\$ 123.091,37
TOTAL INGRESOS	\$ 2.564,40	\$ 10.257,61	\$ 123.091,37

Elaboración: Verónica Tamayo

5.01.02 Ingresos no operacionales

La farmacia +cota no cuenta con ingresos no operacionales.

5.02 Costos

5.02.01 Costos directos

Son aquellos Costos de los recursos que se incorporan físicamente al producto final y a su empaque.(Chauvin, 2007)

En la farmacia +cota los productos a comercializarse se basara en medicamentos básicos para la vida animal para atender las necesidades de la población.

5.02.02 Costos indirectos

Los siguientes costos indirectos no están relacionados directamente con la farmacia ni con la comercialización de los productos veterinarios.

Tabla 34

Costos indirectos

COSTOS INDIRECTOS		
	Mensual	Anual
Útiles de aseo: jabón, papel, desinfectante, etc.	41,67	500,00
Servicios básicos	83,33	1000,00

Elaboración: Verónica Tamayo

5.02.03 Gastos administrativos

Los gastos administrativos facilitan el desarrollo de la actividad en general de la empresa. En caso de la Farmacia +cota se tomara en cuenta lo siguiente:

Tabla 35

Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
VARIABLE	VALOR
UTILES DE ASEO	\$ 500,00
SERVICIOS BASICOS	\$ 1.000,00
DEPRE. E. OFICINA	\$ 37,00
DEPRE. E. COMPUTACION	\$ 682,66
DEPRE MUEBLES Y ENSERES	\$ 197,50
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	\$ 150,00
TOTAL GASTOS	\$ 2567,16

Elaboración: Verónica Tamayo

DEPRECIACIONES

EQUIPOS DE COMPUTACION

Se considera lo siguiente: Computadora y caja registradora

Tabla 36

Depreciación de equipo de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Años	Depreciación	Dep. acumulada	Valor en libros
0			2048
1	682,66	682,66	1365,34
2	682,66	1365,34	682,66
3	682,66	682,66	0

Elaboración: Verónica Tamayo



EQUIPO DE OFICINA

Se considera lo siguiente: Escritorio, silla y equipos de oficina.

Tabla 37

Depreciación de equipo de oficina

Años	Depreciación	Dep.acumulada	Valor en libros
0			370
1	37	37	333
2	37	333	296
3	37	296	259
4	37	259	222
5	37	222	185
6	37	185	148
7	37	148	111
8	37	111	74
9	37	74	37
10	37	37	0

Elaboración: Verónica Tamayo

MUEBLES Y ENSERES

Se considera lo siguiente: Perchas, vitrinas, refrigeradora, basurero, botellón de agua, extintor, ventilador, rotulo, alarma

Tabla 38

Depreciación de muebles y enseres

Años	Depreciación	Dep. Acumulada	Valor en libros
0			1975
1	197,5	197,5	1777,5
2	197,5	1777,5	1580
3	197,5	1580	1382,5
4	197,5	1382,5	1185
5	197,5	1185	987,5
6	197,5	987,5	790
7	197,5	790	592,5
8	197,5	592,5	395
9	197,5	395	197,5
10	197,5	197,5	0

Elaboración: Verónica Tamayo



5.02.04 Gastos financieros

La farmacia +cota se financiara mediante un crédito bancario en el Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional.

Tabla 39

Gastos financieros

GASTOS FINANCIEROS	
Monto del préstamo	31.000,00
Tasa de interés	9,25%
Tiempo	3 años
Pago mensual	989,40
Total interés	4618,40

Elaboración: Verónica Tamayo

Tabla 40

Tabla de amortización

TIEMPO	CAPITAL	INTERES	PAGO	CAPITAL
1	31000	238,96	989,4	750,44
2	30249,56	233,17	989,4	756,23
3	29493,33	227,34	989,4	762,06
4	28731,28	221,47	989,4	767,93
5	27963,35	215,55	989,4	773,85
6	27189,50	209,58	989,4	779,82
7	26409,68	203,57	989,4	785,83
8	25623,85	197,52	989,4	791,88
9	24831,97	191,41	989,4	797,99
10	24033,98	185,26	989,4	804,14
11	23229,84	179,05	989,4	810,35
12	22419,49	172,82	989,4	816,58
13	21602,91	166,52	989,4	822,88
14	20780,03	160,18	989,4	829,22
15	19950,81	153,78	989,4	835,62
16	19115,19	147,35	989,4	842,05
17	18273,14	140,85	989,4	848,55
18	17424,59	134,30	989,4	855,10
19	16569,49	127,72	989,4	861,68
20	15707,81	121,08	989,4	868,32
21	14839,49	114,39	989,4	875,01
22	13964,48	107,64	989,4	881,76
23	13082,72	100,85	989,4	888,55
24	12194,17	94,00	989,4	895,40
25	11298,77	87,09	989,4	902,31
26	10396,46	80,13	989,4	909,27
27	9487,19	73,12	989,4	916,28
28	8570,91	66,06	989,4	923,34
29	7647,57	58,95	989,4	930,45
30	6717,12	51,78	989,4	937,62
31	5779,50	44,55	989,4	944,85
32	4834,65	37,26	989,4	952,14
33	3882,51	29,92	989,4	959,48
34	2923,03	22,53	989,4	966,87
35	1956,16	15,07	989,4	974,33
36	981,83	7,57	989,4	981,83
		4618,40		31000,00

Elaboración: Verónica Tamayo

5.02.05 Gatos de ventas

Los gastos de ventas que realizara la farmacia son: publicidad y propaganda que se utilizara para dar a conocer la farmacia +cota, además entra el sueldo del cajero y del administrador de la farmacias.

Tabla 41

Gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS	MENSUAL	ANUAL
Propaganda radial (\$3 la cuña radial por 3 diarias por 30 días)	270	3.240

Elaboración: Verónica Tamayo

Tabla 42

Gastos de ventas del primer año

INAGURACION DEL PRIMER AÑO	
Globos	250,00
Publicidad volante	150,00
Disco móvil	100,00
Promoción por la compra de 25 dólares una pañoleta para tu mascota	150,00
TOTAL	650,00

Elaboración: Verónica Tamayo

Rol de pago administrador y cajero

Tabla 43

Rol de pago administrador y cajero

ADMINISTRADOR

Años	1	2	3	4	5
Salario	\$ 600,00	\$ 648,00	\$ 699,84	\$ 755,83	\$ 816,29
Aportes IES 9,45%	\$ 56,70	\$ 61,24	\$ 66,13	\$ 71,43	\$ 77,14
Vaciones	\$ 25,00	\$ 27,00	\$ 29,16	\$ 31,49	\$ 34,01
Decimo tercero	\$ 50,00	\$ 54,00	\$ 58,32	\$ 62,99	\$ 68,02
Decimo cuarto	29,5	31,86	34,4088	37,161504	40,13442432
Aporte patronal 11,15	\$ 66,90	\$ 72,25	\$ 78,03	\$ 84,27	\$ 91,02
Fondos de reserva	0	\$ 54,00	\$ 58,32	\$ 62,99	\$ 68,02
Total mensual	\$ 771,40	\$ 887,11	\$ 958,08	\$ 1.034,73	\$ 1.117,51
Total anual	\$ 9.256,80	\$ 10.645,34	\$ 11.496,97	\$ 12.416,73	\$ 13.410,07
CAJERO					
Años	1	2	3	4	5
Salario	\$ 400,00	\$ 432,00	\$ 466,56	\$ 503,88	\$ 544,20
Aportes IES 9,45%	\$ 37,40	\$ 40,39	\$ 43,62	\$ 47,11	\$ 50,88
Vaciones	\$ 16,67	\$ 18,00	\$ 19,44	\$ 21,00	\$ 22,67
Decimo tercero	\$ 33,33	\$ 36,00	\$ 38,88	\$ 41,99	\$ 45,35
Decimo cuarto	\$ 29,50	\$ 31,86	\$ 34,41	\$ 37,16	\$ 40,13
Aporte patronal 11,15	\$ 44,60	\$ 48,17	\$ 52,02	\$ 56,18	\$ 60,68
Fondos de reserva	0	\$ 36,00	\$ 38,88	\$ 41,99	\$ 45,35
Total mensual	\$ 524,10	\$ 602,03	\$ 650,19	\$ 702,21	\$ 758,38
Total anual	\$ 6.289,20	\$ 7.224,34	\$ 7.802,28	\$ 8.426,47	\$ 9.100,58
	\$ 15.546,00				

Elaboración: Verónica Tamayo

5.03 Inversiones del proyecto

5.03.01 Activos fijos

Tabla 44

Activos fijos

Detalle	Cantidad	Valor total
Equipos de computación		
Computadora	2	1198
Caja registradora	1	850
Equipos de oficina		
Escritorio	1	250
Silla	2	60
Eq. De oficina	Varios	60
Muebles y enseres		
Vitrina	2	500
Perchas	5	350
Refrigeradora	1	400
Basurero	1	30
Botellón de agua	1	25
Extintor	1	40
Ventilador	1	300
Rotulo	1	250
Alarmas	1	80
Total		4393

Elaboración: Verónica Tamayo

5.03.02 Activos nominales

Tabla 45

Activos nominales

ACTIVOS NOMINALES	
Gastos de constitución	560,00
Patente municipal	25,00
Total	585,00

Elaboración: Verónica Tamayo

5.03.03 Capital de trabajo

Tabla 46

Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Caja	3500,00
Banco	2500,00
Mercadería	22566,75
Total	28566,75

Elaboración: Verónica Tamayo

5.03.04 Estado de situación inicial

Tabla 47

Estado de situación inicial

Farmacia +cota			
Balance General			
20/03/2015			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Corriente		Pasivos Corrientes	
Caja	3500		
Bancos	2500		
Mercadería Mensual	22566,75		
Sub Act Corrientes	28566,75		
Activos Fijos		Pasivos a largo plazo	
Muebles y Enseres	1975	Ob. Bancarias	31000
Equipos de Oficina	370		
Equipos de Computación	2048		
Sub. Total de Act. Fijos	4393		
Activos diferidos		Patrimonio	
Gastos de constitución	560	Capital	2544,75
Patente municipal	25		
Sub. Total de Act. Diferidos	585		
Total activos	33544,75	Total pas.+patrimonio	33544,75

Elaboración: Verónica Tamayo

5.03.05 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Tabla 48

Fuentes de financiamiento y uso de fondos.

Total de activos	33544,75	100%
Préstamo	31000,00	92%
Patrimonio	2544,75	8%

Elaboración: Verónica Tamayo

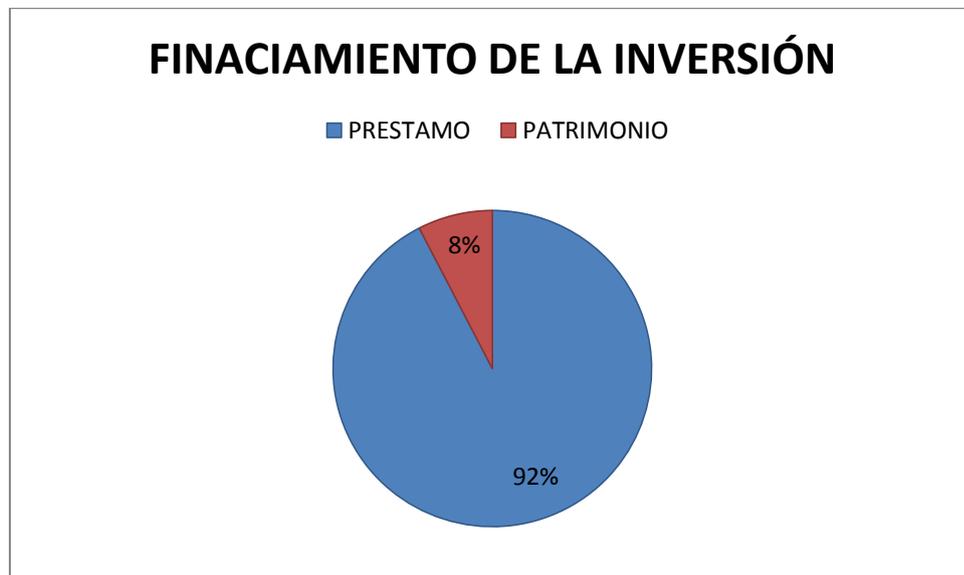


Figura 28 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Elaboración: Verónica Tamayo



Tabla 49

Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Monto del préstamo	31000,00
Tasa de interés	9,25
Tiempo	3 años
Pago mensual	989,40
Pago por los tres años	35618,40
Total interés tres años	4618,40

Elaboración: Verónica Tamayo

5.04 Pronóstico financiero

5.04.01 Estado de pérdidas y ganancias

Tabla 50

Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Años	1	2	3	4	5
VTAS	\$123.091,37	\$ 132.914,06	\$ 143.520,60	\$ 154.973,55	\$ 167.340,44
COSTOS DE VTAS	\$ 86.163,96	\$ 93.039,84	\$ 100.464,42	\$ 108.481,48	\$ 117.138,31
UTIL . BRUTA VTAS	\$ 36.927,41	\$ 39.874,22	\$ 43.056,18	\$ 46.492,06	\$ 50.202,13
GTOS VTAS	\$ 19.436,00	\$ 21.914,50	\$ 23.505,06	\$ 25.216,39	\$ 27.057,90
SUELDOS / SAL	\$ 15.546,00	\$ 17.869,68	\$ 19.299,25	\$ 20.843,19	\$ 22.510,65
ADM.	\$ 9.256,80	\$ 10.645,34	\$ 11.496,97	\$ 12.416,73	\$ 13.410,07
CAJERO	\$ 6.289,20	\$ 7.224,34	\$ 7.802,28	\$ 8.426,47	\$ 9.100,58
PUBLICIDAD E INA.	\$ 3.890,00	\$ 4.044,82	\$ 4.205,81	\$ 4.373,20	\$ 4.547,25
UTL. NETA. VTA	\$ 17.491,41	\$ 17.959,72	\$ 19.551,12	\$ 21.275,67	\$ 23.144,23
GTOS ADM	\$ 2.537,16	\$ 2.656,86	\$ 2.786,11	\$ 2.243,02	\$ 2.393,72
MUEBLE Y ENSERES	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50	\$ 197,50
EQ. DE OFICINA	\$ 37,00	\$ 37,00	\$ 37,00	\$ 37,00	\$ 37,00
DEP. EQ. COM	\$ 682,66	\$ 682,66	\$ 682,66	\$ -	\$ -
UTILES DE ASE Y S/V	\$ 1.500,00	\$ 1.619,70	\$ 1.748,95	\$ 1.888,52	\$ 2.039,22
AMOR. Permisos fun	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
UTIL. OPER	\$ 14.954,25	\$ 15.302,86	\$ 16.765,01	\$ 19.032,65	\$ 20.750,51
GTOS FINAN	\$ 2.475,71	\$ 1.568,66	\$ 574,03		
UTIL ANTES IMP	\$ 12.478,54	\$ 13.734,20	\$ 16.190,98	\$ 19.032,65	\$ 20.750,51
15% TRAB	\$ 1.871,78	\$ 2.060,13	\$ 2.428,65	\$ 2.854,90	\$ 3.112,58
UTIL IMP	\$ 10.606,76	\$ 11.674,07	\$ 13.762,33	\$ 16.177,76	\$ 17.637,93
% IMP	\$ -	\$ 583,70	\$ 688,12	\$ 1.617,78	\$ 2.116,55
UTIL. FINAL	\$ 10.606,76	\$ 11.090,36	\$ 13.074,22	\$ 14.559,98	\$ 15.521,38
10% RES LEG	\$ 1.060,68	\$ 1.109,04	\$ 1.307,42	\$ 1.456,00	\$ 1.552,14
UTIL. DIV	\$ 9.546,08	\$ 9.981,33	\$ 11.766,79	\$ 13.103,98	\$ 13.969,24

Elaboración: Verónica Tamayo

Tabla 51

Tabla impuesto a la renta 2015

TABLA DE IMPUESTO A LA RENTA AÑO 2015			
FRACCIÓN BASICA	EXCESO/HASTA	IMPUESTO FRACCIÓN BÁSICA	IMPUESTO FRACCIÓN EXCEDENTE
0	10800	0	
10800	13770	0	5%
13770	17210	149	10%
17210	20670	493	12%
20670	41330	908	15%
41330	61980	4007	20%
61980	82660	8137	25%
82660	110190	13307	30%
110190	en adelante	21566	35%

Elaboración: Verónica Tamayo

Para las proyecciones se tomaron en cuenta los siguientes datos:

Tabla 52

Tabla de proyecciones

	Inflación	Crecimiento poblacional
Propaganda y publicidad	3,98%	4%
	Incremento salarial	
Sueldos y salarios	8%	

Elaboración: Verónica Tamayo

5.04.02 Flujo de caja

Tabla 53

Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad		\$ 10.606,76	\$ 11.090,36	\$ 13.074,22	\$ 14.559,98	\$ 15.521,38
Depreciación		\$ 917,16	\$ 917,16	\$ 917,16	\$ 234,50	\$ 234,50
Amortización P.F		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Gtos. Financieros		\$ 2.475,71	\$ 1.568,66	\$ 574,03	\$ -	\$ -
Flujo operacional		\$ 14.119,63	\$ 13.696,18	\$ 14.685,41	\$ 14.679,98	\$ 15.641,38
CTN	-\$ 29.151,75					
Act. Fijos	-\$ 4.393,00					
Flujo Neto	-\$ 33.544,75	\$ 14.119,63	\$ 13.696,18	\$ 14.685,41	\$ 14.679,98	\$ 15.641,38

Elaboración: Verónica Tamayo

5.04.03 Punto de equilibrio

Tabla 54

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
VTAS	\$	123.091,37	
COSTOS DE VTAS	\$	86.163,96	CV
UTIL . BRUTA VTAS	\$	36.927,41	
GTOS VTAS	\$	19.436,00	
SUELDOS / SAL	\$	15.546,00	CF
ADM.	\$	9.256,80	
CAJERO	\$	6.289,20	
PUBLICIDAD E INA.	\$	3.890,00	CV
UTI. NETA. VTA	\$	17.491,41	
GTOS ADM	\$	2.537,16	
MUEBLE Y ENSERES	\$	197,50	CF
EQ. DE OFICINA	\$	37,00	CF
DEP. EQ. COM	\$	682,66	CF
UTILES DE ASE Y S/V	\$	1.500,00	CV
AMOR. Permisos fun	\$	120,00	CF
UTIL. OPER	\$	14.954,25	
GTOS FINAN	\$	2.475,71	CV

INGRESOS	\$	123.091,37
COSTO TOTAL	\$	110.612,83
COSTO VARIABLE	\$	94.029,67
COSTO FIJO	\$	16.583,16

Elaboración: Verónica Tamayo



5.04.03.01 Punto de equilibrio en días

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

$$\text{PE(Q)} = 205 \text{ días}$$

Análisis: Se logra un equilibrio de los gastos y los costos en 205 días.

5.04.03.02 Punto de equilibrio monetario

$$\text{PE(Monetario)} = \frac{\text{CF}}{1 - \text{CVU/PVU}}$$

$$\text{PE(Monetario)} = \frac{\$ 16.583,16}{0,236098607}$$

$$\text{PE(Monetario)} = \$ 70.238,28$$

Análisis: El punto de equilibrio monetario de los costos y de los gastos totales es de 70238,28



Figura 29 Punto de equilibrio en días y monetario

Elaboración: Verónica Tamayo

5.05 Evaluación financiera

5.05.01 T (MAR)

Tabla 55

T(MAR)

RIESGO PAIS	4,05%
El riesgo país es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras.	
Tasa de interés activa	8,19%
inflación	3,98%
TOTAL	16,22%

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

La tasa mínima de retorno de la inversión es de 16,22% tomando en cuenta el riesgo país, tasa de interés y la inflación.

5.05.02 VAN

Tabla 56

VAN

	FN	VAN
0	-\$ 33.544,75	-\$ 33.544,75
1	\$ 14.119,63	\$ 12.149,05
2	\$ 13.696,18	\$ 10.140,00
3	\$ 14.685,41	\$ 9.354,99
4	\$ 14.679,98	\$ 8.046,41
5	\$ 15.641,38	\$ 7.376,85
		\$ 13.522,54

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Tras realizar el análisis financiero se determina que al final de la vida útil de la empresa, es decir en 5 años se genera un total de \$ 14055,36 de recursos líquidos.

5.05.03 TIR

Tabla 57

TIR

	FN	TIR
0	-\$ 33.544,75	-\$ 33.544,75
1	\$ 14.119,63	\$ 10.679,43
2	\$ 13.696,18	\$ 7.835,19
3	\$ 14.685,41	\$ 6.354,20
4	\$ 14.679,98	\$ 4.804,25
5	\$ 15.641,38	\$ 3.871,68
		\$ 0,00

Elaboración: Verónica Tamayo

TIR = 32,21%

TIR = 0,3221%

Análisis:

La tasa interna de retorno es de 32%, superior al T(MAR) 16,22% por lo tanto la inversión que se realice en la empresa, tiene una alta rentabilidad.

5.05.04 Razón costo beneficio

Tabla 58

Razón costo beneficio

$$\text{RB/C} = \frac{\$ 47.067,29}{\$ 33.544,75}$$

$$\text{RB/C} = 1,40311951$$

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

La razón costo beneficio tiene un valor de \$1,40 es decir que por cada dólar que se invierta se obtendrá \$0,40 centavos de utilidad.



5.05.05 Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de la recuperación del proyecto es:

Tabla 59

Periodo de recuperación de la inversión

PRI = 3 años
 2 mese
 28 días

Elaboración: Verónica Tamayo

5.05.06 Coeficientes financieros

5.05.06.01 Margen bruto

Este indicador establece el rendimiento bruto sobre las ventas al descontar el costo de ventas.

$$\text{Margen bruto} = \text{Utilidad bruta} / \text{Ventas netas}$$

Tabla 60

Margen bruto

MARGEN BRUTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UT. BRUTA	\$ 36.927,41	\$ 39.874,22	\$ 43.056,18	\$ 46.492,06	\$ 50.202,13
VTAS NETAS	\$123.091,37	\$ 132.914,06	\$ 143.520,60	\$ 154.973,55	\$ 167.340,44
PORCENTAJE	30%	30%	30%	30%	30%

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

Este indicador significa que las ventas de la farmacia generaron un 30% de utilidad bruta en ventas.

5.05.06.02 Margen neto

Este coeficiente nos establece un porcentaje neto sobre las ventas al descontar los costos de ventas y otros egresos.

$$\text{Margen neto} = \text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}$$

Tabla 61

Margen neto

MARGEN NETO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD NETA	9.546,08	9.981,33	11.766,79	13.103,98	13.969,24
VENTAS NETAS	123.091,37	132.914,06	143.520,60	154.973,55	167.340,44
PORENTAJE	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08

Elaboración: Verónica Tamayo

Análisis:

La utilidad neta corresponde al 8% promedio de los 5 años es decir que por cada dólar se tendrá el 8% de utilidad neta.

CAPITULO VI

6.01 Análisis de impacto

6.01.01 Impacto ambiental

La industria farmacéutica genera impactos ambientales importantes cuya incidencia depende de los planes de gestión de residuos y métodos preventivos.

Los residuos de medicamentos también pueden ser considerados como contaminantes ambientales, es por eso que se han convertido en un tema importante para el cuidado del medio ambiente.

Es por esto que es importante señalar la campaña de educación en manejo de desperdicios que se debe realizar a los consumidores para tener el impacto ambiental más bajo posible. Además de la implementación de sistemas de reciclaje al interior de la empresa para poder reutilizar los materiales que no son biodegradables.

Como dueños de una empresa farmacéutica debemos ser conscientes de la responsabilidad que conlleva la eliminación de los residuos médicos y a su vez crear un compromiso y una cultura de reciclaje con los consumidores.

6.01.02 Impacto económico

Con la ejecución de este proyecto se espera generar plazas de trabajo para los habitantes del sector San Carlos del Distrito Metropolitano de Quito lo que a su vez generará un rendimiento alto de la inversión para los propietarios, para así poder realizar reinversión en la propia empresa que contribuirá al crecimiento y mejoramiento de la misma.

El indicador de apoyo a las empresas ayudará al mejoramiento en los ingresos económicos de las empresas las cuales serán nuestros proveedores mediante la adquisición de materia prima de las empresas, instituciones y demás organismos que se verán beneficiados con nuestros productos

6.01.03 Impacto productivo

La implementación de la farmacia veterinaria +COTA en el sector San Carlos del DMQ permite que los usuarios cuenten con una atención de primera a bajos precios y en un lugar accesible para todos satisfaciendo las necesidades de los clientes y sus mascotas.

Uno de los objetivos de la implementación de este proyecto es incrementar la calidad de vida de las personas y su percepción de seguridad, los mismos que se encuadran dentro del Plan Nacional del Vivir y que es el estado de armonía en el que todos los ciudadanos anhelamos vivir.

Además conforme crezca la producción de la farmacia veterinaria se espera impulsarla con la adquisición de mayor medicina y equipamiento de última tecnología para así brindar al cliente la atención que se merece.

CAPITULO VII

7.01 Conclusiones

Una vez concluido el presente trabajo de investigación sobre el estudio de factibilidad para la creación de una Farmacia veterinaria se pudo concluir lo siguiente:

- En el sector San Carlos del DMQ no existe una farmacia veterinaria donde la gente pueda adquirir productos farmacéuticos veterinarios a bajos costos.
- Con los estudios de mercado realizados se pudo determinar que la demanda existente no se encuentra satisfecha ya que la comercialización de productos farmacéuticos veterinarios en el sector de San Carlos no alcanza a cubrir la demanda del mercado existente.
- La mayoría de empresas farmacéuticas veterinarias no han realizado una campaña de marketing a gran escala de sus productos, privándose así la oportunidad de expandirse económica y comercialmente.



7.02 Recomendaciones

Para la aplicación de este proyecto se recomienda la siguiente:

- Ejecutar el presente proyecto con el fin de que los moradores del sector San Carlos del DMQ cuenten con una farmacia veterinaria que brinde calidad en su servicio, es decir, que pueda satisfacer las necesidades del cliente y que supere sus expectativas.
- Que una vez ejecutado este proyecto se pueda cubrir la demanda insatisfecha de los consumidores ofreciéndoles productos de alta calidad y con precios bajos.
- Que para garantizar la correcta administración de la farmacia veterinaria es recomendable establecer un manual de funcionamiento de la empresa, en el cual se deberá especificar las actividades que debe realizar el talento humano perteneciente a la farmacia.
- Elaborar estrategias publicitarias y difundirlas en la mayor cantidad de medios de comunicación, con la finalidad de dar a conocer los productos en el mercado e incrementar la demanda de los mismos.

Bibliografía

Chamba, D. M. (15 de 01 de 2015). Delicuencia. (V. Tamayo, Entrevistador)

Chauvin, S. (23 de 07 de 2007). *costos directos*. Obtenido de

ww.elderecho.com/tribuna/contable/costes_directos-costes_indirectos_11_685180004.html

Coronel, J. B. (10 de 08 de 2010). *producto interno bruto*. Obtenido de

<http://www.monografias.com/trabajos82/producto-interno-bruto/producto-interno-bruto2.shtml>

Ecuador, B. C. (10 de 11 de 2014). *tasa de interes* . Obtenido de

<http://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

Eduardo, E. S. (24 de 05 de 2011). Medico Veterinario . *Estudio de factibilidad para la creacion de una veterinaria en la parroquia de San Sebastian* . Quito, Pichincha, Ecuador.

Gutierrez, M. A. (2 de 02 de 2008). *inflacion* . Obtenido de

<http://www.monografias.com/trabajos7/poec/poec.shtml>

Ibujes, M. O. (09 de 09 de 2010). *poblacion y tamaño de la muestra* . Obtenido de

<http://www.monografias.com/trabajos87/calculo-del-tamano-muestra/calculo-del-tamano-muestra.shtml>

Ivan, A. P. (10 de 09 de 2012). Ingenieria Comercial. *estudio de factibilidad para la*

creacion de una farmacia con franquicia de la cadena Cruz Azul. Cuenca , Azuay, Ecuador .

Martan, M. A. (02 de 06 de 2011). *factor econmico* . Obtenido de factor economico:

<http://www.gestion.org/economia-empresa/3359/factores-economicos-en-la-empresa/>

Olaza, A. B. (22 de 12 de 2010). *desempleo*. Obtenido de

<http://realidadesociales.blogspot.com/2010/12/inc.html>

ORLANDO, S. I. (26 de 04 de 2002). *formula de la muestra* . Obtenido de
repositorio.utn.edu.ec/.../CÁLCULO%20DEL%20TAMAÑO%20DE%20..

Perez, J. A. (01 de 03 de 2011). *fuerzas de porter* . Obtenido de
<http://www.gestiopolis.com/economia-2/modelo-competitividad-cinco-fuerzas-porter.htm>

Rosas, V. I. (30 de 11 de 2011). *ambiente externo*. Obtenido de
<http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia-2/ambiente-externo-de-las-organizaciones-empresariales.htm>

Sanches, H. M. (22 de 06 de 2007). *bienes y servicios* . Obtenido de
<http://www.economia.ws/bienes-y-servicios.php>

Anexos

Anexos N.- 1

ENCUESTA

Marque con una X en las casillas correspondientes a su respuesta.

1.- ¿Qué clase de mascota tiene en su hogar?

Perro () Tortugas ()

Gato () Loro ()

Pájaros ()

2.- ¿Dónde es su lugar favorito para comprar un medicamento veterinario?

Veterinaria () Farmacias ()

Supermercados ()

3.- ¿Qué clase de medicamento prefiere para su mascota?

Marca () Naturales ()

Genéricos ()

4.- ¿Cuánto dinero invierte mensualmente en la salud y alimentación de su mascota?

10 a 15 ()

15 a 20 ()

20 a 30 ()

5.- ¿Adicionalmente del medicamento que accesorios le gustaría encontrar en las farmacias veterinarias?

Ropa ()

Snack ()

Juguetes ()

6.- ¿En el sector de San Carlos existen Farmacias Veterinarias?

Si ()

No ()

7.- ¿Adicionalmente que servicio le gustaría que le brinde la Farmacia Veterinaria?

Adiestramiento () Hospedaje () Peluquería ()

8.- ¿Usted estaría de acuerdo en consumir los productos de una Farmacia Veterinaria?

Si ()

No ()