



CARRERA ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BOTIQUÍN EN
LA PARROQUIA DE NONO, SECTOR TANDAYAPA D.M.Q 2017 - 2018

Proyecto de Inversión previo a la Obtención del Título de Tecnóloga en
Administración De Boticas Y Farmacias

Tipo de Proyecto

Proyecto de Incubadora Empresarial

Autor: Josselyn Vanessa Carguaquispe Titoaña

Tutor: Gustavo Paredes

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. **CARGUAQUISPE TITOÑA JOSSELYN VANESSA** de la carrera de **ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS** cuyo tema de investigación fue: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BOTIQUÍN EN EL SECTOR TANDAYAPA PARROQUIA DE NONO DEL DMQ 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



Eco. Luis Sarauz
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 - YACUAMBÍ

Yacuambí
Oe2-36 y
Bracamoros.
Telf: 2249994

Declaración de Autoría

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



Josselyn Vanessa Carguaquispe Titoaña

C.I: 172480266-3

Licencia de Uso No Comercial

Yo, Josselyn Vanessa Carguaquispe Titoaña alumna de la Escuela de Salud portadora del número de cedula 172480266-3 de acuerdo con lo establecido en el artículo 110 del código de Economía Social de los Conocimientos creatividad, y la Innovación menciona que: “En el caso de las obras creadas en centros Educativos, Universidades, Escuelas Politécnicas, Institutos Superiores Tecnológicos, Pedagógicos de arte de los conservatorios superiores e institutos públicos de investigación como resultados de la actividad académica o de investigación tales como el trabajo de titulación, proyectos de innovación, artículos académicos u otros análogos, sin perjuicio sin que pueda existir relación de dependencia, la titulación de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores, sin embargo es establecimiento tendrá una licencia gratuita , intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicios de los derechos reconocidos en el párrafo, pretende el establecimiento podrá realizar un uso comercial 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 traten distintas personas. En cuyo caso corresponda a autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de la explotación. Del mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan trasferido sus derechos a centros de educación superior o centro educativos otorgo licencia intransferible gratuita y no exclusiva para el uso comercial del proyecto denominado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN BOTIQUIN EN LA

PARROQUIA DE NONO, SECTOR TANDAYAPA D.M.Q 2017-2018 con fines académicos del Instituto Superior Cordillera.

Firma: 

Nombre: Josselyn Vanessa Carguaquispe Titoaña

Cedula: 172480266-3

Agradecimiento

Al culminar una Etapa más de mi vida quiero extender un profundo agradecimiento primero a Dios que me dio la sabiduría y fuerza para alcanzar este gran sueño planteado hace tres años atrás, después a uno de los pilares fundamentales y por quien hoy en día soy lo que soy a mi Familia la cual ha estado siempre presente en los momentos difíciles prestándome siempre su ayuda tanto de manera económica como emocional, es así que les quedo eternamente agradecida por el apoyo brindado.

Dedicatoria

A Dios por la sabiduría prestada.

A Mis padres por el apoyo incondicional por los valiosos consejos y por siempre
estar a mi lado.

A mi hermano del cual pretendo ser ejemplo.

Esto es por ti espero que estés orgullosa desde el cielo.

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto se ha desarrollado con el fin de realizar un estudio de factibilidad para la creación de un Botiquín en la parroquia de Nono, sector Tandayapa se llevará a cabo para verificar si es posible la implementación del proyecto dentro del barrio, el ya mencionado proyecto consta de seis capítulos se desarrolla la idea ya planteada.

En el desarrollo de esta investigación se detalla la justificación del estudio al igual que las investigaciones realizadas, se mencionará a cada uno de los factores económicos que se deberán tomar en cuenta, el ambiente interno y externo, se verificara las oportunidades o amenazas que tendrá el proyecto, además de plantear posibles estrategias que ayuden a fortalecer los puntos débiles encontrados.

Para verificar si el proyecto cuenta con demanda insatisfecha se deberá realizar proyecciones y realizar una encuesta para obtener la información necesaria, con la aplicación de este paso se podrá conocer el porcentaje de insatisfacción dentro del barrio, también se deberá considerar la localización óptima y el tamaño que tendrá el futuro botiquín.

El estudio financiero siendo la parte medular de todo el proyecto donde se desarrollará cada uno de los indicadores los cuales demostraran si es viable la propuesta establecida, además se valorará la inversión, ingresos, los costos y lo más importante el rendimiento monetario del proyecto.

Por último, se desarrolla los impactos que generar el proyecto de manera social, económica y ambiental, conjuntamente se realizara conclusiones del proyecto en donde se indicara si una rentabilidad y para finalizar las recomendaciones a cerca de la investigación realizada.

Abstract

The present project has been developed in order to carry out a feasibility study for the creation first aid kit Tandayapa sector will be carried out to verify if it is possible to implement the project within the neighborhood, the aforementioned project consists of six chapters develops the idea already raised.

To verify if the project has an unmet demand, projections must be made and taken into account in order to obtain the necessary information, with the application of this step you will be able to know the percentage of dissatisfaction within the neighborhood, you should also consider the optimal location and the size that the future first aid kit will have.

The financial study being the core part of the entire project where each of the indicators will be developed, which will demonstrate if the established proposal is viable, as well as the investment, income, costs and, most importantly, the monetary performance of the project.

Finally, the impacts generated by the project in a social, economic and environmental manner are developed, together with the conclusions of the project where it will be indicated whether a profitability and to finalize the recommendations about the research carried out

Indice

Caratula.....	i
Declaratoria de autoria.....	ii
Licencia de Uso No Comercial.....	iii
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen Ejecutivo.....	vii
Abstract.....	viii
Capítulo I.....	1
1.1 Justificación.....	1
1.2 Antecedentes.....	3
Capitulo II.....	5
2.1.0 Macro entorno.....	5
2.1.1 Factores económicos.....	5
2.1.1 Inflación.....	5
2.2.1 Producto Interno Bruto.....	7
2.01.02 Producto Interno Bruto Farmacéutico.....	8
2.01.03 Tasa de Interés.....	10
2.0.3.1 Tasa de Interés Activa.....	10
2.0.4 Tasa de Interés Pasiva.....	11
2.01.04 Riesgo País.....	13
2.0.4 Factor Social.....	14
2.0.4.1 Desempleo.....	14
2.0.4.1 Nivel Socioeconómico.....	16

2.04.02 La pobreza.....	16
2.0.4.3 Delincuencia.	17
2.0.5 Factor Legal.	18
2.0.6 Factores Tecnológicos.	20
2.07.01 Entorno Local.	21
2.07.02 Amenazas de Nuevos Competidores.	22
2.07.03 Poder de Negociación del Cliente.....	23
2.07.04 Amenazas de Posibles Productos Sustitutos.....	24
2.07.05 Poder de Negociación con los Proveedores.....	25
2.07.06 Rivalidad entre competidores.	26
2.08 Análisis Interno.....	27
2.09 Propuesta Estratégica.....	27
Propuestas.....	28
2.10 Misión.....	30
2.11 Visión.....	30
2.13 Valores.....	30
2.14 Objetivo.....	31
2.15 Objetivo General.....	31
2.16 Objetivos Específicos.	31
2.17 Gestión Administrativa.	31
2.18 Gestión Administrativa.....	32
2.19 Gestión Administrativa.....	34
2.20 Gestión Operativa.	36
2.21 Slogan.....	39
2.22 Logotipo.....	39

2.23 Las 4 P del Marketing	39
2.24 Análisis FODA	44
2.27 Matriz MEFE	46
2.28 Matriz de Estrategias.	47
Capitulo III.....	50
3.01 Análisis del consumidor.....	50
3.02 Determinación de la población y muestra.....	50
3.03 Obtención de información.....	52
3.04 Tabulación de las Encuestas.	52
3.05 Oferta	62
3.05.01 Oferta Histórica.....	62
3.05.02 Oferta actual.....	64
3.05.3 Oferta Proyectada.	66
3.05.04 Demanda	67
3.05.05 Demanda Histórica	68
3.05.06 Demanda actual.....	69
3.05.06 Demanda Proyectada	70
3.07.02 Balance Oferta – Demanda Actual	72
3.08 Balance Proyectado.....	72
Capitulo IV	74
4.01 Tamaño del Proyecto.	74
4.01.01 Capacidad Instalada.	74
4.01.02 Capacidad Óptima.....	77
4.01.03 Rol de pago.	78
4.02.01 Localización.....	79

4.02.02 Macro Localización.	79
4.02.03 Micro localización	80
4.02.04 Localización Óptima.....	81
4.03.01 Ingeniería del Producto.....	83
4.03.02 Definición de Bienes y Servicios.....	83
4.03.03 Distribución de Planta.....	83
4.04.01 Maquinaria y Equipo.	85
4.04.02 Equipos de Oficina.....	86
4.02.03 Muebles y enseres.....	87
4.02.04 Suministros de Oficina.....	87
4.02.04 Útiles de Aseo.....	88
Capítulo V.....	89
5.01 Ingresos Operacionales y No Operacionales.	89
5.01.01 Ingresos Operacionales	89
5.01.02 Ingresos No Operacionales	90
5.02 Costos.....	90
5.02.1 Costos Directos.....	90
5.02.2 Costes Indirectos.....	91
5.02.3 Gastos Administrativos.....	91
5.02.4 Depreciación del Equipo de Computación	92
5.02.5 Depreciación de Equipos de Oficina	93
5.02.6 Depreciación de Muebles y Enseres	93
5.04.01 Gastos de Ventas.....	94
5.04.02 Proyección del Rol de Pagos	95
5.03.1 Gastos Financieros	97

5.03.02 Costos fijos y variables	98
5.03.03 Costos Fijos.....	98
5.03.04 Costos Variables	98
5.04.01 Inversión del Proyecto.	99
5.04.02 Activos Fijos	99
5.03 Activos Nominales.....	99
5.04.2 Fuentes de Financiamiento	100
5.04.3 Amortización	101
5.04.4 Gastos de Amortización.....	103
5.04.1 Estado de resultados.....	105
5.05 Impuesto a la Renta.....	106
5.06 Flujo de Caja.....	106
5.07 Evaluación Financiera.....	107
5.07.01 TMAR.....	107
5.08 VAN.....	108
5.09 TIR.....	109
5.10 Razón Costo Beneficio	109
5.11 PRI	110
5.12 Margen de Utilidad	111
5.13 Punto de Equilibrio	111
Capítulo VI	113
6.0 Análisis de Impacto	113
6.1 Impacto Ambiental	113
6.2 Impacto Económico.	114
6.3 Impacto Social	115

Capítulo VII	116
7.1 Conclusiones	116
7.2 Recomendaciones	118
8.0 Referencias	114

Indice de Tablas

<i>Tabla 1 Inflacion del Ecuador</i>	6
<i>Tabla 2 PIB del Ecuador</i>	7
<i>Tabla 3 PIB Farmaceutico</i>	9
<i>Tabla 4 Tasa de interes activa</i>	10
<i>Tabla 5 Tasa de interes Pasivo</i>	12
<i>Tabla 6 Riesgo Pais</i>	13
<i>Tabla 7 Pobreza del Ecuador</i>	15
<i>Tabla 8 Delincuencia del Ecuador</i>	16
<i>Tabla 9 Desempleo del Ecuador</i>	17
<i>Tabla 10 Factores Tecnologicos</i>	21
<i>Tabla 11 Propuesta de Estrategia</i>	27
<i>Tabla 12 Matriz FODA</i>	44
<i>Tabla 13 Matriz MAFE</i>	45
<i>Tabla 14 Matriz MEFE</i>	46
<i>Tabla 15 Matriz de Estrategias</i>	47
<i>Tabla 16 Símbolos de la Fórmula</i>	51
<i>Tabla 17 Pregunta 1</i>	52
<i>Tabla 18 Pregunta 2</i>	53
<i>Tabla 19 Pregunta 3</i>	54
<i>Tabla 20 Pregunta 4</i>	55
<i>Tabla 21 Pregunta 5</i>	56
<i>Tabla 22 Pregunta 6</i>	58
<i>Tabla 23 Pregunta 7</i>	59
<i>Tabla 24 Pregunta 8</i>	60
<i>Tabla 25 Pregunta 9</i>	61
<i>Tabla 26 Oferta Historica</i>	63
<i>Tabla 27 Ventas Sana Sana</i>	64
<i>Tabla 28 Venta Cruz Azul</i>	64

<i>Tabla 29 Farmacias Economicas</i>	65
<i>Tabla 30 Oferta Actual</i>	65
<i>Tabla 31 Oferta Proyectada</i>	66
<i>Tabla 32 Demanda Historica</i>	68
<i>Tabla 33 Demanda Actual</i>	69
<i>Tabla 34 PIB farmaceutico y Tasa de Crecimiento</i>	71
<i>Tabla 35 Demanda Proyecta</i>	71
<i>Tabla 36 Balance Oferta- Demanda</i>	72
<i>Tabla 37 Balance Proyecta</i>	73
<i>Tabla 38 Área Administrativa</i>	75
<i>Tabla 39 Área de Recepción</i>	75
<i>Tabla 40 Área Almacenamiento</i>	76
<i>Tabla 41 Área de Dispensación y Expendio</i>	76
<i>Tabla 42 Capacidad Demanda</i>	77
<i>Tabla 43 Rol de Pago</i>	79
<i>Tabla 44 Localización Óptima</i>	81
<i>Tabla 45 Equipo de Computación</i>	86
<i>Tabla 46 Equipos de Oficina</i>	87
<i>Tabla 47 Muebles y Enseres</i>	88
<i>Tabla 48 Suministros de Ofina</i>	88
<i>Tabla 49 Utiles de Aseo</i>	89
<i>Tabla 50 Ingresos Operacionales</i>	90
<i>Tabla 51 Costos Directos</i>	91
<i>Tabla 52 Costos Indirectos</i>	92
<i>Tabla 53 Gastos Administrativos</i>	92
<i>Tabla 54 Depreciacion de Equipos de Computación</i>	93
<i>Tabla 55 Depreciación de Equipos de Oficina</i>	93
<i>Tabla 56 Depreciación de Muebles y Enseres</i>	94
<i>Tabla 57 Gastos de ventas</i>	94
<i>Tabla 58 Inaguració</i>	95
<i>Tabla 59 Sueldos y Salarios</i>	96

<i>Tabla 60 proyeccion de Sueldos Dependientes</i>	<i>96</i>
<i>Tabla 61 Proyeccion Sueldos Administrador.....</i>	<i>97</i>
<i>Tabla 62 Gastos Financieros</i>	<i>98</i>
<i>Tabla 63 Costos Fijos y Variables</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 64 Activos fijos</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 65 Activos Nominales.....</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 66 Capital de Trabajo</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 67 Fuente de Financiamiento.....</i>	<i>102</i>
<i>Tabla 68 Amortización</i>	<i>103</i>
<i>Tabla 69 Gastos Constitucionales.....</i>	<i>104</i>
<i>Tabla 70 Estado de Situacion Inicial</i>	<i>105</i>
<i>Tabla 71 Estado de Resultados</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 72 Impuesto a la renta</i>	<i>106</i>
<i>Tabla 73 Flujo de Caja</i>	<i>107</i>
<i>Tabla 74 TMAR</i>	<i>108</i>
<i>Tabla 75VAN</i>	<i>109</i>
<i>Tabla 76 TIR.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabla 77 Razón Costos Beneficio.....</i>	<i>1109</i>
<i>Tabla 78 PRI.....</i>	<i>1110</i>
<i>Tabla 79 Margen de Utilidad.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabla 80 Punto de Equilibrio.....</i>	<i>111</i>

Índice de Figuras

<i>Fig. 1 Inflación del Ecuador..</i>	6
<i>Fig. 2 PIB ..</i>	8
<i>Fig. 3 PIB Farmacéutico..</i>	9
<i>Fig. 4 Tasa de Interés Activo del Ecuador ..</i>	11
<i>Fig. 5 La tasa de interés Pasiva del Ecuador.</i>	12
<i>Fig. 6 Riesgo País del Ecuador..</i>	13
<i>Fig. 7 Desempleo del Ecuador..</i>	15
<i>Fig. 8 Pobreza en el Ecuador.....</i>	17
<i>Fig. 9 La delincuencia.....</i>	18
<i>Fig. 10 Las 5 fuerzas de Porter.</i>	22
<i>Fig. 11 Posibles amenazas.</i>	25
<i>Fig. 12 Rivalidad entre competencias..</i>	27
<i>Fig. 13 Gestión Administrativa..</i>	32
<i>Fig. 14 Gestión Administrativa..</i>	35
<i>Fig. 15 Gestión Operativa.....</i>	36
<i>Fig. 16 Gestión Comercial.</i>	37
<i>Fig. 17 Gestión Comercial.</i>	38
<i>Fig. 18 Llaverero.</i>	41
<i>Fig. 19 de Chocolates.....</i>	41
<i>Fig. 20 Kit de manicura.....</i>	42
<i>Fig. 21 Guantes de cocina.....</i>	42
<i>Fig. 22 Gorra.....</i>	43
<i>Fig. 23 Vela Navideña.....</i>	43
<i>Fig. 24 Pregunta 1.....</i>	52
<i>Fig. 25 Pregunta 2.....</i>	54
<i>Fig. 26 Pregunta 3.....</i>	55
<i>Fig. 27 Pregunta 4.....</i>	56
<i>Fig. 28 Pregunta 5.....</i>	57

<i>Fig. 29 28 Pregunta 7.....</i>	<i>59</i>
<i>Fig. 30 Pregunta 7.....</i>	<i>60</i>
<i>Fig. 31 Pregunta 9.....</i>	<i>61</i>
<i>Fig. 32 Oferta Histórica.....</i>	<i>63</i>
<i>Fig. 33 Oferta Actual.....</i>	<i>67</i>
<i>Fig. 34 Demanda Histórica.....</i>	<i>68</i>
<i>Fig. 35 Demanda Proyectada.....</i>	<i>71</i>
<i>Fig. 36 Macro Localización.. ..</i>	<i>80</i>
<i>Fig. 37 Micro Localización.. ..</i>	<i>80</i>
<i>Fig. 38 Croquis.....</i>	<i>82</i>
<i>Fig. 39 Distribución de Planta.....</i>	<i>85</i>
<i>Fig. 40 Punto de Equilibrio.....</i>	<i>113</i>

Capítulo I

1.1 Justificación

En el sector de Tandayapa Parroquia Nono se ha visualizado la inexistencia de un Botiquín para satisfacer las necesidades, deseos o preferencias de los pobladores del sector, en un estudio previo realizado por el INEC (Instituto nacional de Estadísticas y Censos) en el año 2015 demuestra que dentro de este barrio existe aproximadamente 10692 habitantes de esta manera se deducir que la necesidad de establecer un lugar para la adquisición de productos para el cuidado de la salud es sumamente indispensable.

Además, dentro del proyecto se realizará diversos estudios, los cuales permitirán obtener la información apropiada para lograr la obtención un análisis de mercado real el cual determinar la demanda insatisfecha, los posibles competidores, la rentabilidad, viabilidad y lo más importante la aceptación que tendrá el desarrollo del proyecto en el sector.

Otro punto a mencionar es que con el desarrollo del establecimiento farmacéutico no solo brindará beneficio al sector de Tandayapa, también beneficiará a los sectores aledaños los cuales tendrá la facilidad y accesibilidad de adquirir productos para el cuidado de la salud.

Se debe recalcar que el proyecto está orientado a verificar el lugar óptimo para la puesta en marcha de un determinado establecimiento en este caso el Botiquín, además de utilizar herramientas que ayuden a obtener la información necesario como encuestas lo cual determinara la sustentabilidad del proyecto un punto importante a mencionar será el personal capacitado con el que deberá constar , las estrategias de venta que se deberán utilizara y la aplicación de las técnicas de atención al cliente.

1.2 Antecedentes

Cisneros & Farinango (2013) para determinar la creación de una farmacia en el barrio el Olivo ciudad de Ibarra, menciona en forma resumida lo siguiente:

Para la creación de la presente farmacia se tuvo que cumplir con ciertos requisitos como los fueron el registro de salud, patentes y demás tramites que establece la ley.

Mediante un estudio de campo se llegó a determinar que el sector no contaba con un estableciendo farmacéutico que solvete las necesidades de los habitantes del barrio.

El objetivo principal de la creación de una farmacia en el sector es Satisfacer una necesidad, además de la dispensación y expendio de medicamentos con recta y venta libre con precios accesibles para los moradores.

En el estudio de mercado y económico tendrá como fin determinar la factibilidad de la implementación de una farmacia, en el sector del Olivo, teniendo como objetivo principal el recuperar la inversión en cuatros años y seis días.

Andrade & Fuentes (2012) establecen una investigación la cual determinara el estudio de mercado para la creación de una Farmacia con Francia de la cadena Cruz Azul el sector Av. Amazonas del cantón Milagros.

Para la creación de una farmacia dentro de este sector se realizó previamente estudio de mercado donde se logró determinar la existencia de demanda insatisfecha y la inexistencia de un establecimiento farmacéutico.

Para la implementación de la farmacia se determinó el tipo de Franca a adquirir por parte de los propietarios para la obtención de una rentabilidad por parte del negocio, además se verificó las posibles competencias que tendría el proyecto.

El estudio de mercado determinó que el proyecto tendrá una aceptación positiva por parte de los moradores pues las encuestas aplicadas revelaron un alto índice de aprobación, del mismo modo se logró verificar las competencias y las debilidades de que tendrá la Farmacia.

En el análisis financiero se pudo demostrar que la aplicación del proyecto tendría una rentabilidad y viabilidad aceptables pues los indicadores financieros demostraron que la inversión será recuperada en un tiempo aproximado de tres años y veinte días, la tasa de rendimiento es mayor al 50% y su margen de utilidad tendrá un porcentaje de 111%.

En conclusión se puede decir que el estudio de factibilidad realizado para la creación de la Farmacia Cruz Azul ayuda a verificar cada uno de los indicadores financieros con los que se debe contar para el desarrollo o aplicación de un establecimiento farmacéutico, además de verificar la existencia de una demanda insatisfecha dentro del sector, las estrategias de ventas a aplicar, la localización óptima que se deberá considerar, el personal capacitado con el cual se contará, de esta forma se logrará tener rentabilidad y un margen de utilidad positivo.

Capítulo II

2.1.0 Macro entorno.

Torreblanca (2014) define al macro entorno como unas grandes fuerzas externas las cuales no pueden ser controladas por una empresa es así que se de tomar en cuenta todos los puntos para determinar el grado de influencia.

2.1.1 Factores económicos

En la actualidad se puede mencionar que algunos de los factores económicos son de gran relevancia pues brindan varios beneficios. Ortiz (2014) hace referencia a que el factor económico consiste en una serie de actividades para mantener la productividad de los bienes y servicios, pues de esta manera se logrará conseguir el éxito o por el contrario el fracaso del mismo.

2.1.1 Inflación

Nieto (2010) En la actualidad se ha visualizado varios cambios dentro del país, de esta manera se puede decir que la inflación es considerada como el aumento acelerado de los precios de determinados productos y servicios debido a la escasa demanda que existe dentro del mercado. Además, se puede considerar a este factor como el descenso del valor del dinero.

Tabla 1

Inflación del Ecuador.

Inflación de los últimos 5 años

Años	% Incremento
2013	2,70%
2014	3,67%
2015	3,38%
2016	1,12%
2017	-0,20%

En la anterior tabla se puede visualizar el porcentaje de la inflación de los cinco anteriores años. Banco Central del Ecuador.

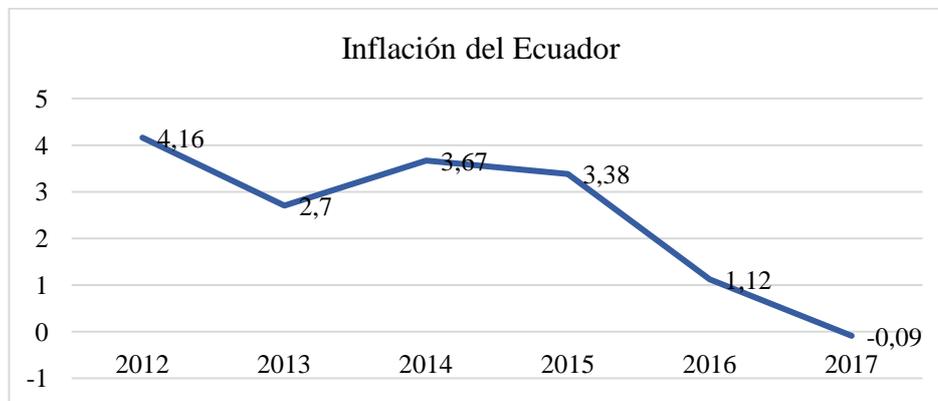


Fig. 1 Inflación del Ecuador. En la siguiente figura se puede observar una gran disminución en la inflación pues para el año 2017 será negativo. Banco Central del Ecuador.

Análisis

Debido a la disminución de la inflación de 1,12% a un -0,20% se ha llegado a la conclusión de que este factor económico se debe considerar como una oportunidad para desarrollo del proyecto, puesto que los medicamento mantendrán sus precios; además se debe considerar que los habitantes del sector de Tandayapa son de bajos recursos, por lo cual este beneficio permitirá a los

posibles clientes tener un incremento del poder adquisitivo y acudir de manera constante al establecimiento farmacéutico.

2.2.1 Producto Interno Bruto

El PIB o también conocido como (el producto interno bruto) “Es el valor financiero de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período, además de ser un indicador característico que ayuda a medir el crecimiento o depreciación de la producción de las empresas de cada país” (Almuina, 2008, pág.24). Por consecuencia este indicador se deberá tomar en cuenta para la aplicación de cualquier proyecto principalmente financiero

Tabla 2

PIB del Ecuador

<i>Producto Interno Bruto</i>	
	Porcentaje
2013	4,90 %
2014	3,80 %
2015	0,1 %
2016	-1.6 %
2017	1,5%

La presente tabla se verifica el producto interno Bruto del Ecuador el cual se encuentra en equilibrio, pues ha incrementado del año pasado al actual. Banco Central del Ecuador. Josselyn Carguaquispe.

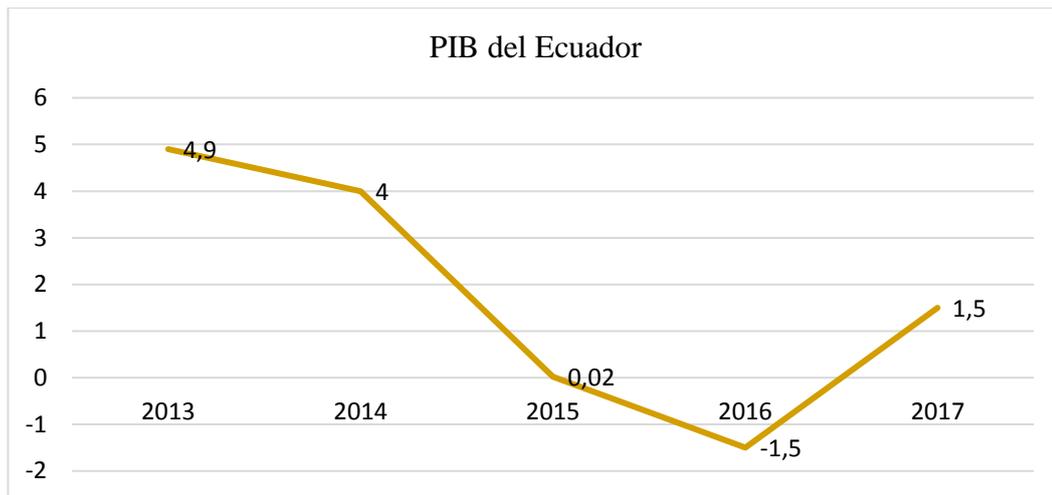


Fig. 2 PIB. El PIB del Ecuador se encuentra en ascenso en el año 2017 información obtenida del Banco central Ecuador.

Análisis:

El aumento del PIB en relación al año 2016 ha ido creciendo de -1,6% a 1,5% en la actualidad por lo cual se considera como una oportunidad para el proyecto puesto que se incrementará los niveles de producción en el país, por este motivo se ha logrado obtener un equilibrio dentro del mercado, además el aumento de consumo de hogares ha sido una de las causas principales por la cual las industrias ecuatorianas han logrado un crecimiento positivo.

2.01.02 Producto Interno Bruto Farmacéutico

“El PIB representa el valor financiero de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un determinado período” (Almuina, 2008, pág. 24). Es así que se deberá considerar como un indicador característico que ayuda a medir el crecimiento o depreciación de la producción de una empresa.

Tabla 3

Producto Interno Bruto Farmacéutico

Años	Porcentajes
2012	6,80%
2013	2,30%
2014	4,50%
2015	4%
2016	0,80%

En la anterior tabla se puede verificar la disminución del PIB farmacéutico del 2016 respecto a los anteriores años lo cual representa una amenaza para el proyecto.

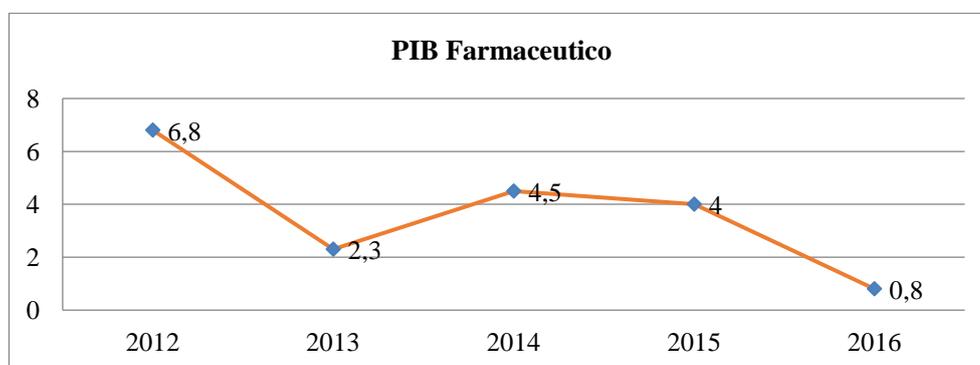


Fig. 3 PIB Farmacéutico. En el anterior grafico se aprecia de manera clara el nivel en el cual se encuentra el PIB Farmacéutico en la actualidad.

Análisis:

El PIB farmacéutico dentro del Ecuador ha disminuido con el trascurso de los años pues en el año 2016 se encontraba en un 0,80% lo cual indica que la producción de medicamentos dentro del país ha decrecido pues algunos de los laboratorios farmacéuticos no al cumplido con los nivel de producción trasformando a este indicador financiero en una amenaza para el desarrollo del proyecto pues el bajo nivel de manufactura implicara la discontinuación o escases de algunos medicamentos dentro del mercado.

2.01.03 Tasa de Interés

Jaime (2012) se refiere a la tasa de interés como un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, el cual se paga por el uso del dinero, además se considera como la utilidad o ganancia que genera determinada actividad u objeto. Por este motivo se deberá manejar este indicador para el desarrollo de cualquier proyecto de inversión.

2.0.3.1 Tasa de Interés Activa

“La tasa de interés Activa es aquel porcentaje que las instituciones bancarias cobran, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central del Ecuador” (Núñez, 2015, pág.23). Por consecuencia se deberá tomar en cuenta si este hecho representa una oportunidad o una amenaza.

Tabla 4

Tasa de Interés.

Año	Porcentaje
2013	8,17%
2014	8,19%
2015	9,15%
2016	5,12%
2017	5,00%

La tasa de interés en el año 2017 ha disminuido en comparación con años pasados esto se debe al nivel de créditos que se están ofreciendo en la actualidad. Banco Central del Ecuador. Josselyn Carguaquispe.

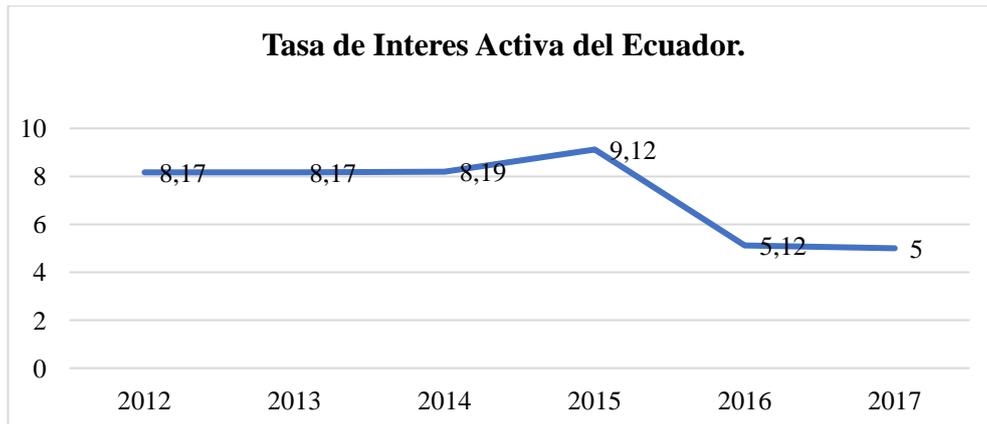


Fig. 4 Tasa de Interés Activo del Ecuador. La tasa de interés activa del Ecuador la cual se observa que se encuentra en descenso en el año 2017 información obtenida del Banco central del Ecuador.

Análisis:

La tasa de interés activa ha disminuido de manera positiva puesto que en el año 2016 se tenía un porcentaje del 5,12% en comparación al año 2017 la cual ha disminuido a un 5 % de esta manera se puede decir que representa una oportunidad para las empresas especialmente para el proyecto que se está en vías de desarrollando pues se deberá pagar cantidades más bajas de dinero por los préstamos otorgados en las instituciones bancarias, en conclusión se puede decir que gracias al déficit de este índice bancario se lograra obtener un ahorro para la organización.

2.0.4 Tasa de Interés Pasiva.

Soto (2001) menciona que la tasa de interés pasiva es aquel porcentaje que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado por las cuentas de ahorros. Es decir, el interés que paga el banco por el dinero que se encuentra depositado en las cuentas de cada uno de los socios.

Tabla 5

Tasa de Interés Pasiva

Años	Porcentaje
2013	4,53%
2014	5,62%
2015	5,22%
2016	5,51%
2017	4,91%

La tasa de Interés Pasiva se encuentra en constante movimiento pues en la actualidad ha disminuido de manera constante. Banco Central del Ecuador. Josselyn Carguaquispe.

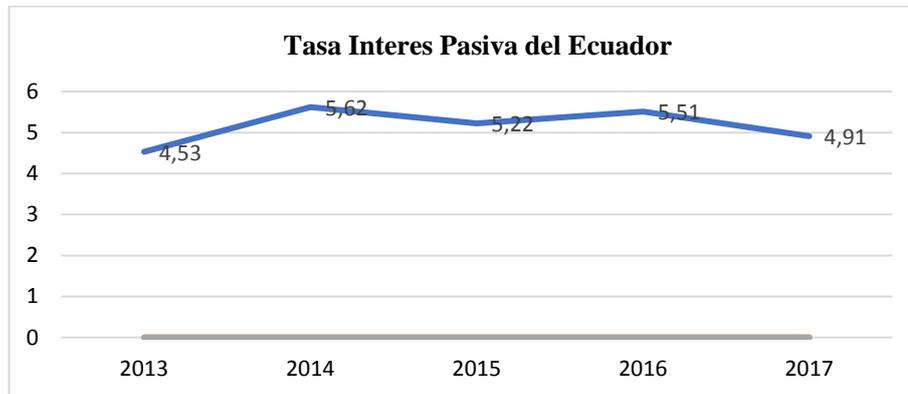


Fig. 5 La tasa de interés Pasiva del Ecuador. La tasa de interés Pasiva del Ecuador, la cual se encuentra en descenso para el año 2017 los datos fueron obtenidos de Banco Central del Ecuador.

Análisis:

La tasa de interés pasiva ha disminuido con respecto al año 2016 puesto que se encontraba en un 5,51% y en la actualidad se encuentra en un 4,91% debido a esta variación se puede considerar como una oportunidad para la creación del Botiquín puesto el dinero que se pretendía depositar en una entidad bancaria se invertirá en la adquisición de productos para el negocio, en conclusión se puede decir que el déficit de este factor económico impulsara a las personas a invertir en

el sector farmacéutico o comercial el cual les brinde algún beneficio por la inversión de su dinero.

2.01.04 Riesgo País

En la mayoría de país se toma en cuenta este factor económico el cual revelara si existe una liquidez monetaria aceptable dentro del estado, es así que “El riesgo país es un indicador que mide la capacidad que tiene una nación para pagar sus deudas también es el que refleja el EMBI (Bonos de Mercados Emergentes), este a su vez refleja el movimiento de los títulos negociados en moneda extranjera” (BCE,2017).

Tabla 6

Riesgo País

Riesgo País	
Años	Puntos
2013	530
2014	1260
2015	1210
2016	879
2017	459

En la anterior tabla se visualiza el Riesgo país con el que en la actualidad se cuenta. Banco Central del Ecuador. Josselyn Carguquispe

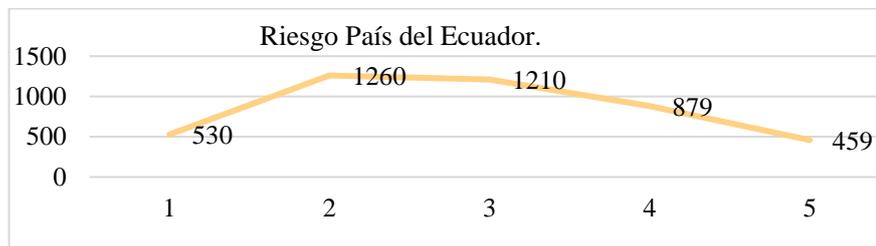


Fig. 6 Riesgo País del Ecuador. El riesgo país del Ecuador ha descendido a 459 punto en el transcurso de los años de esta manera se considera como una oportunidad para el país puesto que el nivel de cumplimiento a incrementado. Información obtenida del Banco Central del Ecuador.

Análisis:

El riego país ha disminuido con respecto al año 2016 pues en la actualidad se encuentra en 459 puntos, por esta razón se la considera como una oportunidad para el desarrollo del proyecto pues representa una mayor estabilidad, además de logara obtener créditos para el desarrollo de nuevo proyectos dentro del sector comercial debido a la solvencia del pago de las deudas de esta manera se puede decir que las industrias, empresas y organización deberán tomar en cuenta este factor económico.

2.0.4 Factor Social.

Méndez (2010) afirma que “el factor social menciona las actividades, deseos y expectativas nivel de desempeño, educación de una determinada sociedad.” (pag.23).

2.0.4.1 Desempleo

Benítez (2015) En el país se ha visualizando una problemática con el transcurso del tiempo pues se ha observado más personas sin una plaza de trabajo. Por ende, el desempleo es la carencia de trabajo además la persona que se encuentra en esta situación cumple con algunos requisitos como: edad para trabajar, no tiene trabajo, busca trabajo y se encuentra en disposición para trabajar.

Tabla 7

Desempleo del Ecuador

Año	Porcentaje
2013	4,55%
2014	4,57%
2015	5,21%
2016	5,20%
2017	4,1%

La anterior tabla determina el desempleo existente dentro del país pues este índice se ha disminuido para el año 2017, pues se ha incrementado el subempleo a nivel nacional. Banco Central del Ecuador. Josselyn Carguaquispe.

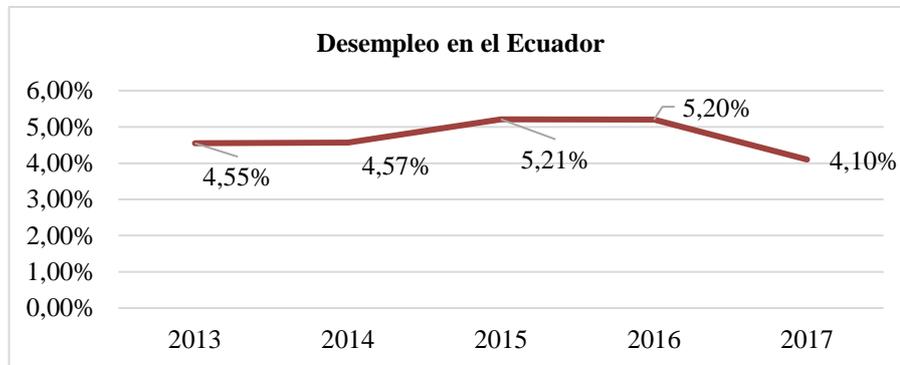


Fig. 7 Desempleo del Ecuador. El desempleo está considerado como una oportunidad para el proyecto pues se ha observado el continuo descenso del mismo. Información obtenida del Banco Central del Ecuador.

Análisis:

El índice de desempleo con respecto al año 2016 el cual se encontraba en un 5,20% ha disminuido al 4,10% en el año 2017 lo cual representa una oportunidad para el proyecto puesto que los consumidores tendrán un nivel de adquisición más alto esto a su vez generara liquidez y el apago a tiempo de la deuda de la empresa, el déficit de medicamentos caducados, y al aumento de stock dentro del Botiquín lo cual permitirá satisfacer las necesidades de la sociedad.

2.0.4.1 Nivel Socioeconómico.

El nivel socioeconómico está relacionado de manera concreta con la “jerarquía que se tiene en un determinado grupo de individuos usualmente se mide por los niveles de ingreso, educación y empleo.” (Villaorduña, 2013, pág.12). En conclusión, se puede decir que este factor evalúa el nivel económico en el cual se encuentra una determinada sociedad.

2.04.02 La pobreza

A nivel mundial se está observar una falta de poder adquisitivo por parte de los consumidores. Mancero (2001) afirma que la pobre sé cómo la carencia o la falta de recursos para poder satisfacer una necesidad, como la alimentación, la vivienda, la salud y la educación sin estas las más importantes. (pag.12)

Tabla 8

La pobreza en el Ecuador.

Años	Porcentaje
2013	25,55%
2014	22,49
2015	15,78%
2016	23,7
2017	23,1

La pobre en el ecuador ha comenzado a aumentar pues en la actualidad se ha visualizado el incremento personas buscando una plaza de trabajo. Banco Central del Ecuador. Josselyn Carguaquispe.

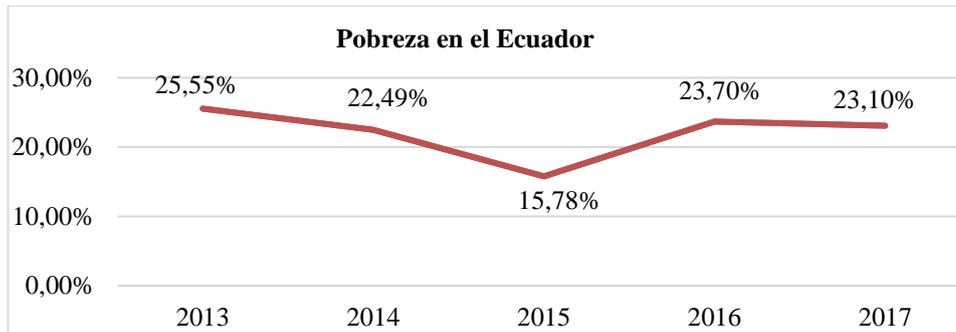


Fig. 8 Pobreza en el Ecuador. La pobreza en el Ecuador se ha mantenido constante con respecto al año anterior. Información obtenida del Banco Central del Ecuador.

Análisis

La pobreza en Ecuador se ha mantenido constante con respecto al año 2016 en donde el porcentaje era de 23,7% y en la actualidad se ubica en un 23,1 % por lo cual se considera como una amenaza para el proyecto pues los consumidores no tendrán un el nivel adquisitivo requerido para realizar las compras de productos para el cuidado de la salud, por consecuencia no asistirán con periodicidad al establecimiento farmacéutico.

2.0.4.3 Delincuencia.

En la actualidad el índice de delitos ha incrementado a nivel nacional. ITSCA (2011) menciona que la delincuencia es toda acción que implica ciertas infracciones de episodio social va en contra de un orden público.

Tabla 9

La delincuencia en el Ecuador

Años	Porcentaje
2013	26%
2014	29%
2015	65%
2016	45%
2017	48%

La delincuencia en el Ecuador se ha incrementado este factor se ha convertido en una amenaza para los cuidados y los dueños de algunos de los negocios. Información Obtenida de ITSCA.

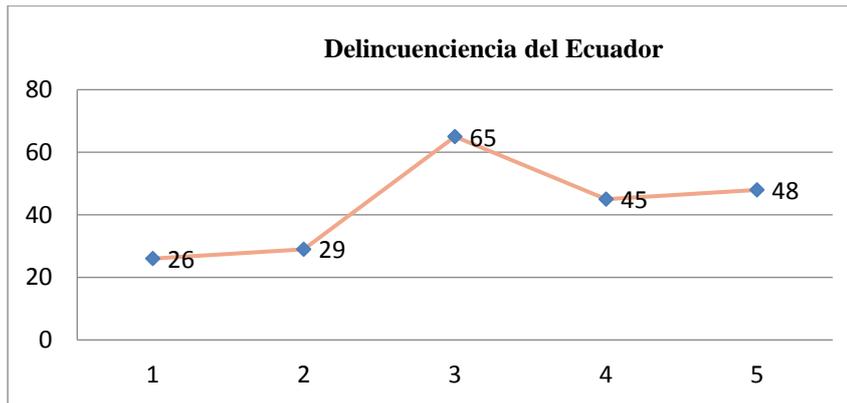


Fig. 9 La delincuencia. En la figura establecida se verifica el nivel de incremento de la delincuencia. Información obtenida de ITSCA.

Análisis.

La delincuencia es una problemática que cada vez se va incrementando es así que se considera como una inseguridad para el proyecto, debió a esto esta problemática se tomará medidas de seguridad puesto que esto afectará de manera absoluta al Botiquín además de generar pérdidas por lo cual se deberá instalar rejas, cámaras de seguridad para mantener la tranquilidad y bienestar de los trabajadores y clientes.

2.0.5 Factor Legal.

Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos.

De los Botiquines.

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

Para instalar un botiquín en un lugar autorizado por la Ley Orgánica de Salud de debe presentar una solicitud al director de Provincial de Salud correspondiente en la que constaran los siguientes datos:

- 1) Nombre del propietario o representante legal.
- 2) Nombre o razón social del establecimiento
- 3) Número de RUC o cedula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- 4) Ubicación del botiquín.

Art 44.- Las personas que atienden en los botiquines deberán haber completado el bachillerato como mínimo y haber realizado un curso especial de capacitación en el manejo de medicamentos dictado por la Dirección Provinciales de Salud, luego de lo cual se les otorgara el correspondiente carnet que les faculta para que desempeño de esta actividad.

Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos,
(2012)

Asignación del Uso de Cupos para Farmacias y Botiquines

Art. 10.- Las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras ingresarán los datos establecidos en el Sistema Nacional de Planificación de Farmacias y Botiquines (SIPLAFAR) a fin de solicitar la asignación del uso de cupo para la instalación de una farmacia o un botiquín a nivel nacional conforme la disponibilidad territorial.

Art.24.- Las personas que atiendan el expendio de medicamento en las farmacias deberán haber completado el bachillerato como mínimo y haber realizado un curso especial de capacitación en el manejo de medicamentos, dictados por las direcciones provinciales de salud, luego de lo cual estas les otorgaran el correspondiente carnet que les faculta para el desempeño de esta actividad.

Reglamento para la Planificación Nacional de Farmacias y Botiquines, (2014)

Análisis

Se ha podido observar que la ley para poder abrir un Botiquín es extensa además se deberá cumplir con cada una de normas para poder obtener los permisos respectivos además se especifica que la atención brinda debe ser de una persona profesional y solo deberá expender fármacos del cuadro básico de medicamento, además debe contar con una persona jurídica, un dependiente para el adecuado funcionamiento del establecimiento farmacéutico.

2.0.6 Factores Tecnológicos.

Cortez (2010) los factores tecnológicos son de gran utilidad dentro del campo empresarial pues con la implementación de estos se ha logrado ampliar nuevas formas de transformar y beneficiaran al desarrollo de capacidades técnicas, financieras y comerciales. Por esta razón los productos en la actualidad son de alta calidad y al mismo tiempo lograr ser más competitivos dentro del mercado.

Algunos de los beneficios que otorga la tecnología son:

- 1) Agilidad en los procesos de producción.
- 2) Eliminación de tiempos muertos.

3) Competitividad.

4) Satisfacción de necesidades

Tabla 10

Factores tecnológicos.

Factores Tecnológicos.

Computadoras.

Línea telefónica

Impresora

Internet

Los factores Tecnológicos en la actualidad son de gran ayuda pues evitan la generación de conflictos, problemas y la pérdida de tiempo. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

La tecnología en la actualidad es una herramienta de suma importancia debido a esto se considera una oportunidad puesto que ayudara al desarrollo y planteamiento de técnicas para el mejoramiento de cada uno de los procesos que se van a realizar dentro del Botiquín y además prevenir cuellos de botella, para así lograr la obtención de beneficios con el transcurso de tiempo; las cuales permitirá tener más oportunidades en el mercado y lograr aumentar así la calidad de cada uno de los procesos en conclusión este factor permitirá el crecimiento e innovación de los proveedores.

2.07.01 Entorno Local.

Es todo el ambiente que rodea a una persona u organización e influye en su progreso.

Las 5 Fuerzas de Porter

Riquelme (2015) Las fuerzas de Porter son esenciales puesto que son la más poderosa en la sociedad. Esta técnica permitirá realizar de un análisis externo de la organización además de ayudar a maximizar cada uno de los recursos y lograr ser más competitiva dentro del mercado. Para finalizar se puede decir que la aplicación de esta herramienta ayudara a tener éxito a nivel dentro de un mercado determinado.



Fig. 10 Las 5 fuerzas de Porter. Se puede observar en la figura lo que se necesita para lograr el éxito con cualquier tipo de negocio. Información Obtenida de Riquelme.

2.07.02 Amenazas de Nuevos Competidores.

Para el desarrollo de esta técnica se deberá estudiar el nicho de mercado en donde se pretende establecer un negocio. Riquelme (2015) afirma que “La amenaza de nuevos competidores se debe a la existencia de varias empresas que brindan un mismo servicio o producto” (pág.99). En el caso del sector farmacéutico se ha visualizado un crecimiento importante pues la existencia de cadenas de farmacias vs los Centros Naturistas ha generado mayor competencia dentro del mercado.

Análisis.

La competencia en el mercado farmacéutico cada vez es superior de este modo se puede considerar como una amenaza para el proyecto, una de las principales causas es la gran cantidad de cadenas de farmacias que se han incrementado, por consecuencia los niveles competitividad aumentan y las plazas de comercialización disminuyen con el pasar del tiempo, de tal manera se debe tomar en cuenta la localización óptima en donde instalar un establecimiento farmacéutico y aplicar estrategias para llamar la atención de los clientes de esta manera se lograr posicionamiento en la mente del consumidor.

La competencia existente a nivel Parroquial más cercana del sector de Tandayapa es Cotocollao estos establecimientos son: Farmacia Sana Sana, Farmacias Económicas y Farmacia Pallares estas son las principales amenazas para el Botiquín.

2.07.03 Poder de Negociación del Cliente.

Riquelme (2015) menciona que dentro del ámbito comercial se debe tomar en cuenta la existencia de una gran variedad de productos que cumplen con la satisfacción de una misma necesidad o también pueden tener un costo más alto o bajo, pero de menor calidad; sin embargo, el cliente puede ponerse de acuerdo con un grupo de individuos para exigir una rebaja en ciertos productos, transformándose en una amenaza para la empresa.

Análisis:

El poder de negociación de los clientes se ha incrementado pues las cadenas de farmacias han aplicado ofertas y descuento en varios de sus productos para lograr atraer a los clientes a sus establecimientos farmacéuticos de tal manera que las ganancias no crecen de forma gradual, esto a su vez se convierte en una amenaza para el desarrollo del proyectos pues se la competencia abarcara con la mayor parte de consumidores debido las grandes dadas que realiza en consecuencia el Botiquín no tendrá la misma cantidad de consumidores en su establecimiento.

Los establecimientos más cercanos a nivel Parroquial a los cuales las personas acuden por su poder de negociación son: la Farmacia Sana Sana, Cruz Azul, Económicas y Los Centros Naturistas ubicados en Cotocollao.

2.07.04 Amenazas de Posibles Productos Sustitutos.

Riquelme (2015) la amenaza de posibles productos sustitutos se presenta por la existencia de productos que brinda un servicio similar o con las mismas características de esta manera se pueden comprar bienes para satisfacer una necesidad, además estos productos comienzan hacer más reales eficaces y más baratos a los de la competencia.

Análisis:

Las competencias dentro del mercado farmacéutico comienza a incrementarse cada vez más, pues la existencia de productos sustitutos se va acelerando de tal manera que se puede considerar una amenaza para el desarrollo del proyecto, pues el sector comienza a saturarse de bienes y servicios que satisfacen una necesidad pero con precios más accesibles y de igual calidad sin embargo la manera

adecuada de fidelizar a los clientes es otorgando mayor calidad y brindar información acerca del uso del medicamentos estas estrategias ayudaran a posicionar el establecimiento en la mente del consumidor y así lograr aceptación en los clientes lo cual permitirá competir al mismo nivel que las demás organizaciones.

Posibles competencias.



Fig. 11 Posibles amenazas. Para el Botiquín sería una posible amenaza los productos naturales.

2.07.05 Poder de Negociación con los Proveedores.

López (2004) en esta técnica se describe los proveedores para aumentar sus precios y ser menos concesivos. De esta forma al no existir mayor cantidad de vendedores mayor será su poder de negociación, puesto que al no haber tanta oferta las organizaciones se deben apegar a los precios que marcan.

Análisis:

Los proveedores tienen la obligación de visualizan estrategias que logren brindar beneficios a los clientes además de otorgar precios accesibles a los consumidores en este caso los establecimientos farmacéuticos, por esta razón se considera a esta fuerza como una oportunidad para el desarrollo del proyecto pues se lograra tener un dominio en las negociaciones entre el proveedor y el

Botiquín de esta manera se podrá adquirir más medicamentos, productos de higiene y tener un stock variado el cual será beneficioso pues los clientes acudirán de manera regular al entidad Boticaria.

2.07.06 Rivalidad entre competidores.

Riquelme (2015) la rivalidad entre empresas se da entre industrias que ofrece un mismo producto al mercado para lo cual se creará varias estrategias para superar a cada una de las competencias, la manera de lograr superar a la amenaza es mejorando e incrementando la productividad, de esta forma se obtendrá más ganancias se aumentarán los productos, las promociones, y la obtención de nuevos clientes.

Análisis:

La competencia entre organizaciones en la actualidad ha generado problemáticas puesto que existen un sin número de organizaciones que brindan un mismo bien o servicio como lo son las cadenas de farmacias, farmacias independientes, botiquines y centros naturistas de esta manera se debe considerar como una amenaza para el desarrollo del proyecto pues tendrá que aplicar estrategias de venta, publicidad, oferta y descuentos para que el cliente se sienta satisfecho con el servicio otorgado por el establecimiento farmacéutico, de esta manera lograr reconocimiento en el mercado y obtener mayor cantidad de ganancia, atención y fidelidad por parte de los compradores.



Novartis es una empresa multinacional farmacéutica de Ciba-Geigy y Sandoz, sus inicios en la industria fue con la elaboración de tintes sintéticos y finamente farmacéuticos. (Novartis)



La empresa Leterago comenzó sus actividades un 24 de abril de 1964 con la finalidad de ofrecer servicios de distribución a las diferentes organizaciones del sector farmacéutico.



Pfizer es una empresa farmacéutica estadounidense que fue fundada en 1849, por los primos Charles Pfizer y Charles Erhard.

Fig. 12 Rivalidad entre competencias. El gráfico presentado demuestra los laboratorios y las competencias existentes las cuales brindaran un mismo servicio y bien a los establecimientos farmacéuticos.

2.08 Análisis Interno.

El análisis interno es una manera de verificar cada una de estrategias que se deberán aplicar dentro de una organización. Orellano (2007) “Las posibles estrategias para el posicionamiento de la empresa, se valorarán los recursos y habilidades de la organización para así eliminar los puntos endebles y potencial las habilidades de un establecimiento” (pág. 104)

2.09 Propuesta Estratégica

Tabla 11

Propuesta Estratégica

Propuesta	Estrategia
Atención farmacéutica	Brindar la información necesaria al cliente a través del servicio farmacéutico.
Publicidad	Peer to peer (generar una publicidad gratuita de boca a boca). Imagen de marca. Ubicación adecuada de los productos.
Promociones	Ventas Cruzadas.

La siguiente tabla detalla cada una de las propuestas y estrategias que se van a desarrollar dentro de la farmacia para la obtención de cliente y posicionamiento en el mercado.

Propuestas

1.- Atención farmacéutica

En la atención farmacéutica se brindará al cliente información de calidad y profesional acerca del uso del fármaco. También se aplicarán técnicas como:

- a) Realizar un servicio post venta para así mantener un contacto con el cliente, verificar la funcionalidad del medicamento y así lograr un impacto positivo sobre los consumidores.
- b) Implementar el servicio de medicación continuo para los clientes dentro de este se deberá tener un historial en donde se verifique el medicamento que requiere, la cantidad y el tiempo en el que es demandado dicho fármaco, así se lograra tener con exactitud el medicamento que el consumidor solicita.

2.- Publicidad

-
- a) Peer to Peer (es la manera de vender de forma rápida, eficiente, eficaz y sin perder el contacto personal con el cliente) dentro de esta estrategia se logrará llegar al cliente potencial, se evitará el gasto de publicidad y marketing, y se evitará contratar canales de distribución externos.
 - b) Brindarles seguridad acerca del producto que están adquiriendo.
 - c) Existencia de stock variado y que satisface la necesidad del cliente.

3.-Imagen de marca

- a) Implementar la repartición de flayers lo cual permitirá conocer al Botiquín.
- b) Realizar Merchandising para incrementar el número de personas e impulsar la marca.
- c) Mantener una imagen adecuada del establecimiento orden, limpieza y stock amplio.
- d) Realizar publicidad por medio de redes sociales.

4.-Ubicación adecuada de los productos.

- a) Identificara las zonas calientes para colocar productos que llamen la atención de los clientes.
- b) Colocar los productos nuevos con ofertas o descuentos.

5.- Promoción

- a) Realizar ventas cruzadas, mantener en las góndolas productos complementarios para los clientes.

- b) Aplicación de una guía de los productos e información relevante acerca de salud.
- c) Cupones de descuento para clientes potenciales o ventas mayores a \$25,00.
- d) Regalos sorpresas por compras superiores a los \$20,00

2.10 Misión

Contribuir de manera positiva al cuidado y bienestar de la salud de cada uno de los individuos brindándoles un servicio farmacéutico como lo es la venta de productos para el cuidado de la salud a precios accesibles y de calidad de esta manera se logrará la satisfacción de los moradores del sector de Tandayapa.

2.11 Visión

Ser el mejor establecimiento farmacéutico del sector de Tandayapa además de obtener la fidelidad y el reconocimiento de los moradores, de esta manera se conseguirá el posicionamiento en la mente del consumidor.

2.13 Valores

Respeto. - Se considera como el valor o admiración hacia una persona de esta manera se exprese la cordialidad así las demás personas.

Ética. - Es uno de los valores más importantes puesto que se deberá aplicar las normas y leyes que se predicán desde el hogar, además de tener mayor calidad humana.

Puntualidad. - Se habla de este valor al momento de realizar una actividad de manera positiva, y respetando el tiempo planteado.

Integridad. - Mostrarse de una manera profesional y transparente realizando cada una de las actividades de correcta y pulcra de tal manera que no afecte a la sociedad.

Análisis:

En el desarrollo del proyecto cada uno de estos valores son necesario y de suma importancias pues juega un papel importante, los trabajadores deberán cumplir con todos y cada uno de estos dentro del establecimiento para así realizar el trabajo con la responsabilidad y la integridad del caso de esta manera se estará precautelando la reputación del establecimiento y la salud de los clientes.

2.14 Objetivo

2.15 Objetivo General.

Estudiar la factibilidad para la creación de un Botiquín en la Parroquia de Nono, sector Tandayapa DMQ 2017.

2.16 Objetivos Específicos.

- a) Determinar la demanda insatisfecha del sector.
- b) Demostrar los costos y los beneficios del desarrollo del proyecto.
- c) Determinar la demanda y la oferta del sector de Tandayapa.
- d) Verificar la viabilidad y la aceptación el proyecto dentro del sector

2.17 Gestión Administrativa.

Es la manera de utilizar cada uno de los recursos para conseguir los objetivos, esta acción se la realiza por medio de la planificación, dirección, organización y control.

2.18 Gestión Administrativa

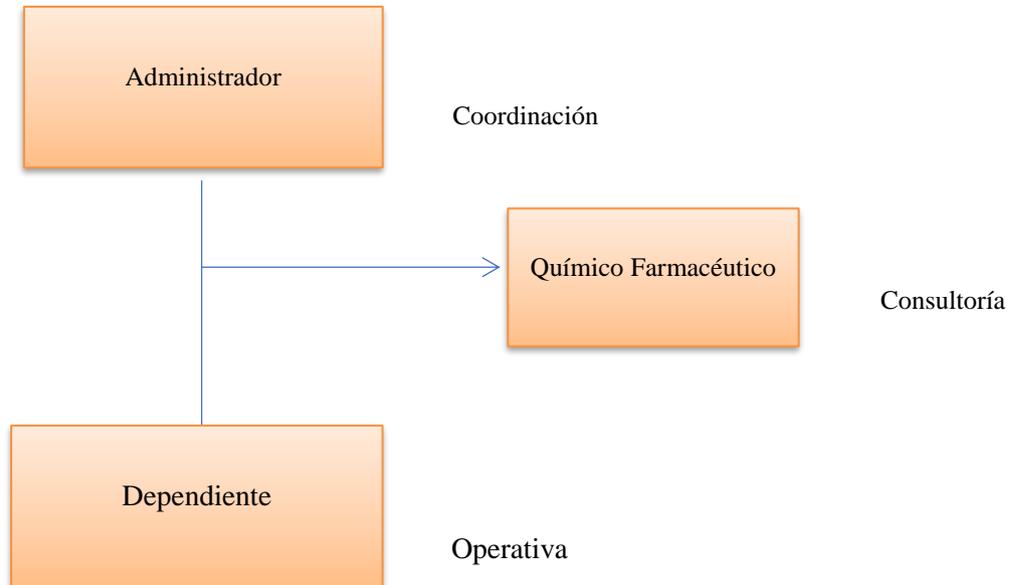


Fig. 13 Gestión Administrativa. La gestión administrativa permite visualizar la jerarquización de cargos dentro de una organización.

Funciones del Administrador.

- 1) Planifica las actividades que se aplicaran y desarrollan para la obtención de posicionamiento en el mercado.
- 2) Apertura y cierre del establecimiento.
- 3) Reclutamiento del personal.
- 4) Adquisición y abastecimiento de medicamentos necesarios para el buen funcionamiento del Botiquín.

- 5) Elaboración del presupuesto (ingresos y egresos) del establecimiento.
- 6) Control de inventario y facturación.
- 7) Pagos de facturas.
- 8) Realización de declaraciones al SRI.
- 9) Cumplir y hacer cumplir las normas, reglamentos y políticas del Botiquín.

Funciones del Bioquímico

- 1) Supervisar la adquisición y dispensación de medicamento de acuerdo a las normativas y leyes.
- 2) Revisión que los medicamentos consten de: registro sanitario, fecha de caducidad, sellos y precio.
- 3) Verifica que el establecimiento cumpla con las buenas prácticas de dispensación.
- 4) Revisión de stock de medicamentos del Botiquín.
- 5) Realización de informes al ARSA.
- 6) Verificación de recetas específicas para la dispensación de fármacos estupefacientes y psicotrópicos

Funciones del dependiente

- 1) Dispensación de productos para el cuidado de la salud y orientación del uso correcto del medicamento.
- 2) Ejecuta los pedidos de los medicamentos y demás productos.
- 3) Recepción y almacenamiento de pedidos.
- 4) Realización de perchado.
- 5) Realización de devoluciones de medicamentos por caducidad, enviados por error, rotos o en mal estado.
- 6) Mantiene el orden y limpieza del establecimiento farmacéutico.
- 7) Identifica y reporta los fármacos con mayor nivel de rotación.
- 8) Lleva el control del stock del establecimiento.

2.19 Gestión Administrativa.

Iradier (2014) “En la gestión Administrativa se toma en cuenta los recursos escasos de esta manera se podrá obtener los resultados necesarios conseguir los objetivos económicos, sociales y políticos de la organización además se deberá aplicar las funciones principales como los son: la planificación, organización, dirección y control.” (pág.65)

Cumplimiento de Horarios

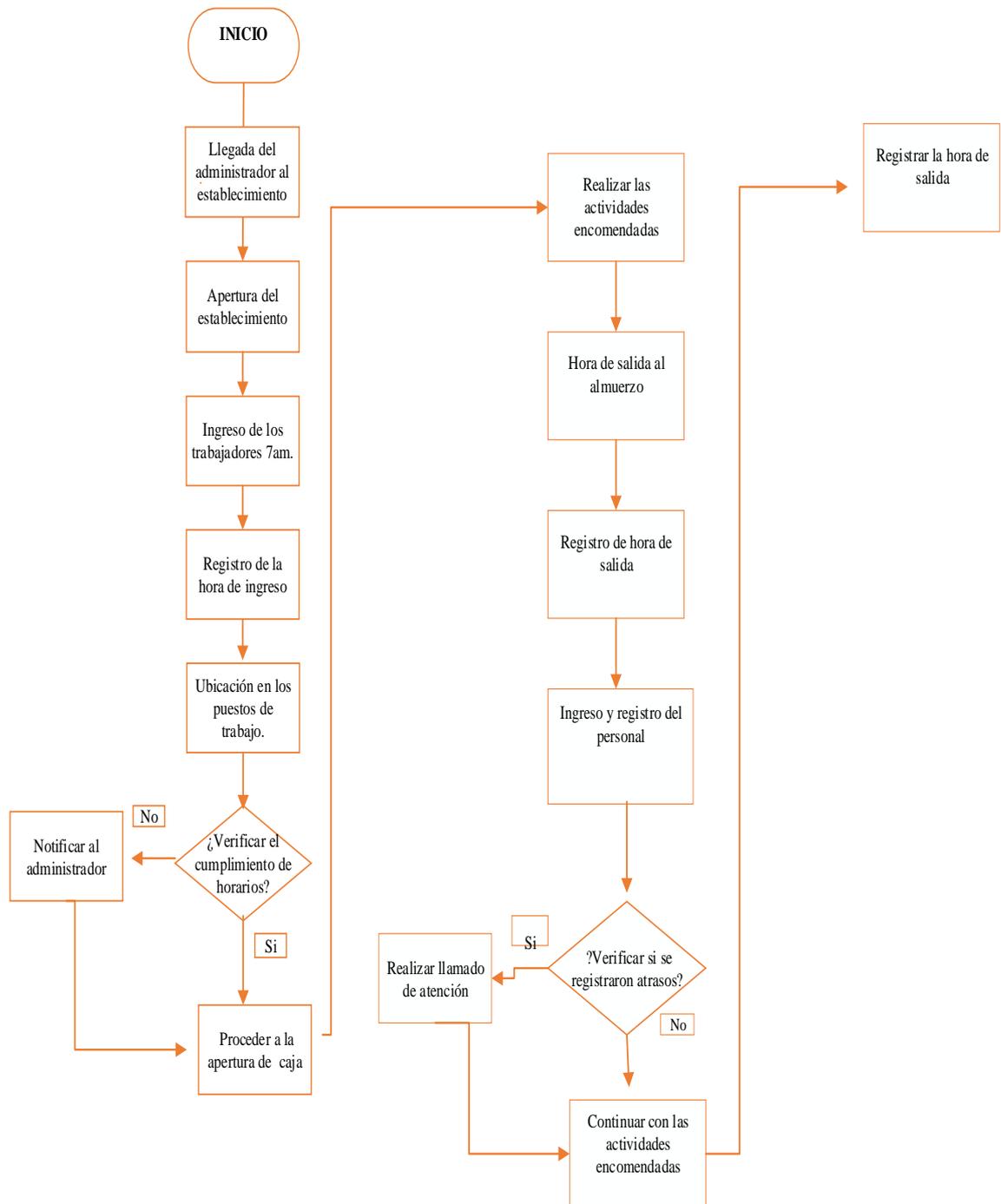


Fig. 14 Gestión Administrativa. Los gráficos que se presentan son de la gestión administrativa de la organización como lo es el aseo y los horarios que se deberán cumplir.

2.20 Gestión Operativa.

Dentro de la gestión operativa se puede verificar que un modelo de una gestión compuesta. Guerrero (2011) menciona que “Es una actividad que realiza la empresa para extenderse de manera positiva y la ponen en práctica al interior de la misma para así aumentar la capacidad de conseguir cada propósito.” (pág.45).

Productos a caducar

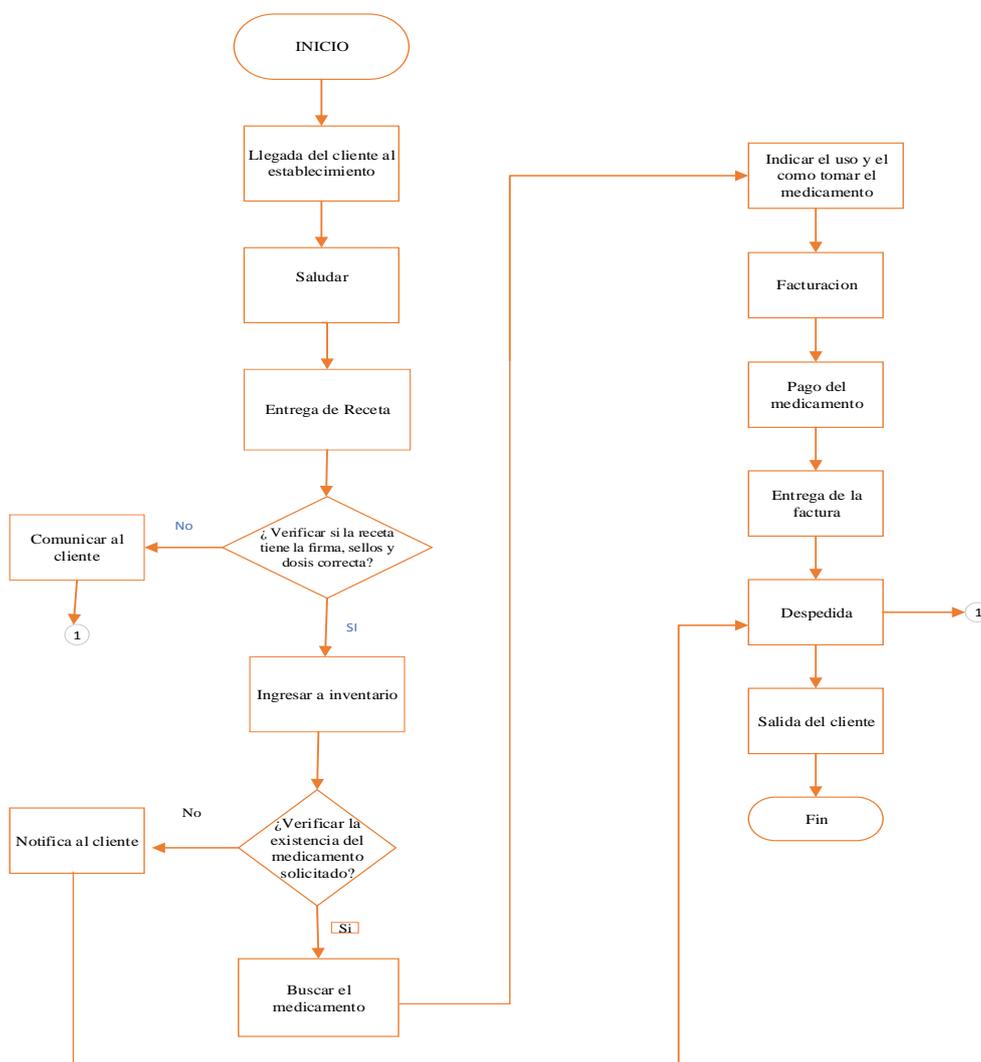


Fig. 15 Gestión Operativa.

2.0.11 Gestión Comercial.

Morales (2014) “La gestión comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado” (pág.10). De esta manera se puede decir que con el desarrollo de un sistema adecuado se genera un servicio de calidad y eficiente.

Entrega de Medicamento con Receta

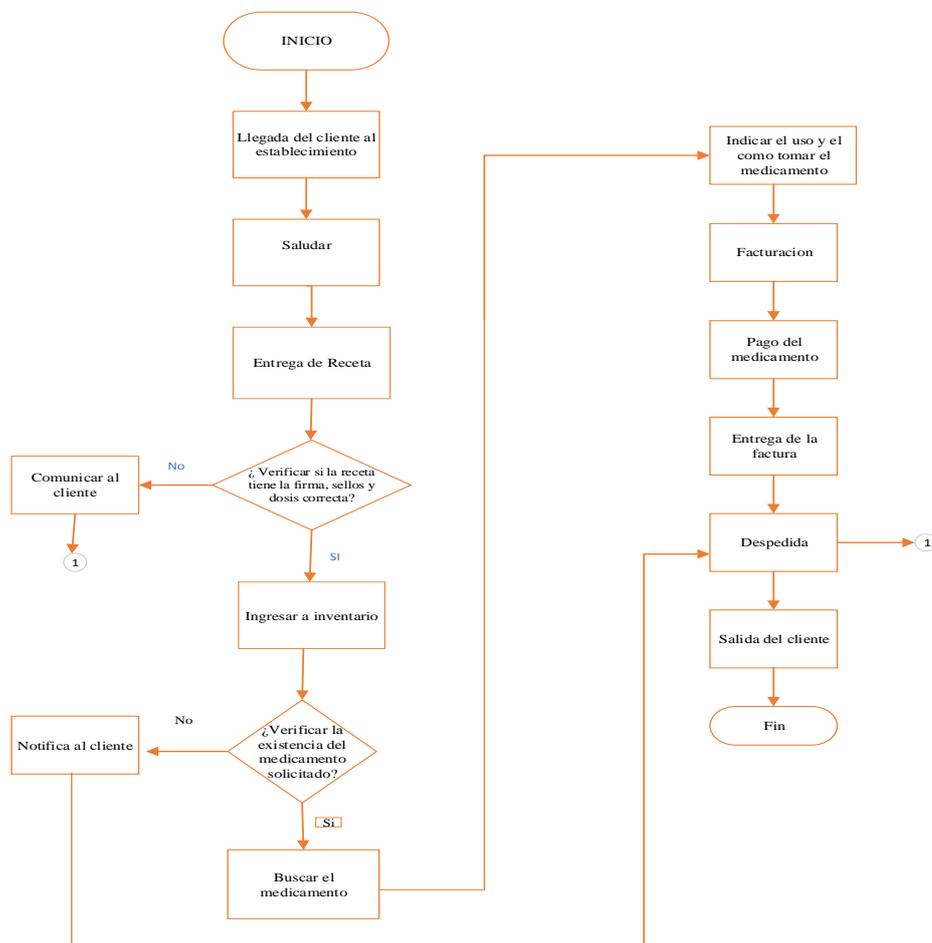


Fig. 16 Gestión Comercial. En el anterior grafico se puede determinar las actividades que se realiza en el área de la dispensación de medicamentos.

Entrega de Medicamentos sin Receta.

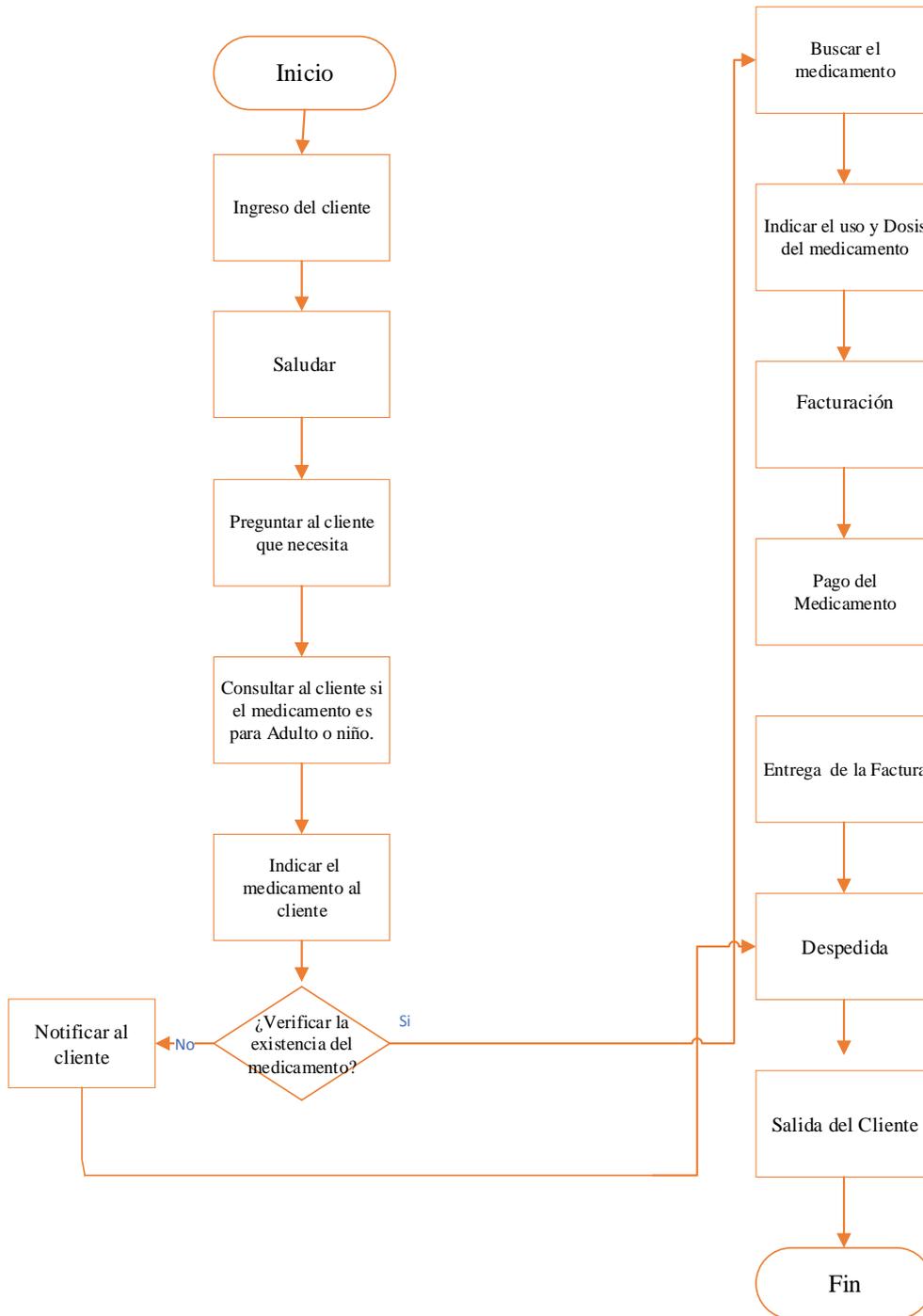


Fig. 17 Gestión Comercial. En la figura realiza se observa la manera en la que se ejecutan algunos de los procedimientos dentro de un botiquín y específicamente en el área de la gestión de venta.

2.21 Slogan

“Siempre al cuidado de tu salud”

2.22 Logotipo.



“Siempre al cuidado de tu salud”

2.23 Las 4 P del Marketing

Dentro del análisis que se realiza de las 4 P del marketing se puede observar que uno de los primeros componentes es:

Producto:

El producto que se va a ofrecer dentro del Botiquín es la venta de bienes y servicios para el cuidado de la salud los cuales deberán satisfacer las necesidades del consumidor de manera eficiente.

Plaza:

La ubicación del Botiquín dentro del sector es importante pues deberá ser un lugar de llegada rápida y ser visible para las personas que acudan al establecimiento farmacéutico.

Precio:

Los precios que deberá tener el Botiquín deben ser accesibles al bolsillo de los consumidores, además se tendrá que verificar cuáles son los distribuidores que ofrecen productos de calidad a precios bajos o también brindan descuentos u ofertas para lograr un stock variado dentro del establecimiento y lograr satisfacer la necesidad del cliente.

Promoción:

Las promociones que se realizaran dentro del establecimiento serán de acuerdo al nivel de descuento u ofertas las cuales se realizaran en determinadas fechas en específico, de esta manera se tendrá técnicas de venta y publicidad para todo el año.

Promociones a realizar:

Debido al inicio del nuevo año y por la compra medicamentos o productos para el cuidado de la salud de manera constante dentro del Botiquín por parte de los clientes se realizará una promoción.

El día 01 de enero por la compra de más de \$25,00 en cualquier producto del Botiquín se le otorgará al cliente un llavero.



Fig. 18 Llaverito.

Festejando el día del amor y la amistad el Botiquín Prosalud se ha manifestado con los clientes potenciales que acuden al establecimiento.

El día 14 de febrero por la compra de más de \$20,00 en la compra de productos de higiene personal se le obsequiara al cliente una caja de chocolates.



Fig. 19 de Chocolates.

Siendo una de las fechas especiales para la mujer en donde lograron alzar su voz de protesta para dejar de ser explotadas, por el gran trabajo y apoyo a la sociedad el Botiquín Prosalud les recompensara con una gran promoción para engreírse a sí mismas.

El día 8 de marzo (día de la Mujer) por la compra mayor a \$20,00 en productos para el cuidado de la piel se llevará un kit de manicura.



Fig. 20 Kit de manicura

El mes más especial en donde se festeja a la mujer luchadora, trabajadora, ama de casa el ser que consagró la vida, el Botiquín se hace presente con una magnífica promoción.

En el mes de mayo (Día de la Madre) por la compra superior a \$15,00 en suplementos vitamínicos se llevará un par de guantes de cocina.



Fig. 21 Guantes de cocina

En el mes de junio se celebra al jefe del hogar, por ser un hombre que se encuentra al cuidado de su familia por ser trabajador y honrado por este motivo el Botiquín va a premiar el gran esfuerzo realizado por esta gran persona con una promoción espectacular.

En el mes de junio (día del Padre) por la compra de \$25,00 en productos para la higiene personal se hará acreedor de una gorra.



Fig. 22 Gorra.

En una de las fechas representativas para todo el país y el mundo la cual está llena de paz, amor, regalos en donde se vive una serie de eventos, el Botiquín ha querido hacerse presente.

En el mes de diciembre (Navidad) por la compra mayor a \$25,00 en cualquier producto del Botiquín podrá llevarse una vela navideña.



Fig. 23 Vela Navideña

2.24 Análisis FODA

Tabla 12

Matriz FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Administración Profesional. • Accesibilidad en precios. • Servicio farmacéutico (Información acerca del correcto uso del fármaco). • Transformación a una farmacia. • Publicidad a través de las redes sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poca publicidad del establecimiento. • Sistema de inventario inadecuado. • Infraestructura inadecuada. • Presupuesto condicionado.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Inexistencia de competencia. • Incremento del nivel de la demanda. • Crecimiento de la población. • Aumento del Mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Medicamentos gratuitos por parte del Ministerio de Salud. • Venta de fármacos a Domicilio y vía internet de la competencia. • Incremento del interés por parte del cliente en productos sustitutos.

En el FODA se deberá verificar cada una los puntos débiles y fuertes que se tendrá que tomar en cuenta en la realización del proyecto. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

2.26 Matriz MAFE

Tabla 13*Matriz MAFE*

Factores Críticos	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Fortalezas			
Administración Profesional	0,25	4	0,45
Accesibilidad en precios	0,15	2	0,25
Servicio Farmacéutico	0,15	3	0,25
Transformación a una farmacia.	0,15	3	0,25
Publicidad a través de redes sociales	0,10	3	0,15
Total Fortalezas	0,80		1,35
Debilidades			
Poca publicidad del establecimiento.	0,15	4	0,25
Sistema de inventario inadecuado	0,15	3	0,25
Infraestructura inadecuada	0,20	3	0,35
Presupuesto condicionado.	0,15	4	0,25
Total Debilidades	0,65		1,10

La tabla de la matriz MAFE de esta manera se podrá verificar las posibles debilidades para de esta manera transformarlas en oportunidades. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Dentro del análisis de la matriz MAFE se ha podido visualizar las capacidades administrativas y de recursos humanos del proyecto, siendo así que las fortalezas tienen un número mayor de ponderación que las debilidades, de esta manera se puede decir que el crecimiento del Botiquín será progresivo y positivo

para la sociedad; por otro lado, se deberá trabajar y aplicar técnicas que permitan eliminar las debilidades que se presentan como lo es infraestructura del establecimiento es así que se logrará un ambiente adecuado que satisfaga la necesidad de los clientes.

2.27 Matriz MEFE

Tabla 14

Matriz MEFE.

Factor Crítico	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
Inexistencia de competencia	0,20	4	0,35
Incremento del nivel de la demanda	0,15	3	0,25
Crecimiento de la población.	0,15	4	0,25
Aumento del Mercado	0,20	5	0,35
Total	0,70		1,20
Amenazas			
Medicamentos gratuitos por parte del Ministerio de Salud	0,20	5	0,35
Venta de fármacos a Domicilio y vía internet	0,15	5	0,25
Incremento del interés por parte del cliente en productos sustitutos.	0,15	3	0,25

Total	0,50	0,85
Total tabla	0,50	0,85

La tabla de la matriz MEFE se determinará el impacto que el proyecto tendrá en la población. Investigación. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Las oportunidades que se han generado en el análisis de la matriz MEFE demuestran el impacto que va a lograr el proyecto, dentro del sector debido a la inexistencia de establecimiento farmacéuticos siendo esta una de las principales ventajas para el Botiquín se deberá tomar en cuenta todos los indicadores pues serán de gran ayuda en la aplicación de planes estratégicos, sin embargo se deberá tener precaución con las posibles amenazas que se presentara pues pueden causar algunos inconvenientes o problemas en consecuencia decrecerá el nivel de rentabilidad y viabilidad del negocio.

2.28 Matriz de Estrategias.

Tabla 15

Matriz de Estrategias.

Fortalezas	Debilidades		
F1 Administración Profesional.	D1 Poca publicidad del establecimiento.		
F2 Accesibilidad en precios.	D2 Sistema de inventario inadecuado	Estrategias	
F3 Servicio farmacéutico.	D 3Infraestructura inadecuada.	FO	DO
F4. Transformación a	D4 Presupuesto	Realización de descuento en varios	Establecer canales de venta más

una farmacia.	condicionado.	productos aprovechando la estabilidad de los precios y el incremento de la demanda (F4, O2)	eficientes como las Redes Sociales, de esta manera se fortalecerá las ventas. (D1, O1)
F5 Publicidad a través de redes sociales		Realizar una página de Facebook en donde se colocarán las ofertas o descuentos del Botiquín	
Oportunidades	Amenazas	Fidelizar a los clientes con un buen servicio farmacéutico, además del personal capacitado puesto que no existe competencia. (F3, F1, O3)	Realizar alianzas a través de las plataformas digitales y lograr la aceptación e ingreso al mercado para lograr un mayor crecimiento. (A3, F4)
O1 Inexistencia de competencia.	A1 Medicamentos gratuitos por parte del Ministerio de Salud.	FA Adquisición de productos sustitutos además de la entrega gratuita de los medicamentos sin embargo la accesibilidad de los precios es una estrategia primordial. (A1, A4, F2)	DA Lograr obtener un inventario ordenado el cual evitara problemas en la venta de un producto. (A3, D2)
O2 Incremento del nivel de la demanda.	A2 Incremento del interés en productos sustitutos.	Atención de calidad para el cliente y brindar seguridad. (F1, A2)	Incrementar cámaras para mejorar la seguridad. (D1, A2)

O3 Crecimiento de la Población	A3 Venta de fármacos a Domicilio y vía internet	Realizar planes de Merchandising. (F1, F3, A3)	
---------------------------------------	---	---	--

La matriz de estrategias permitirá establecer las posibles estrategias que se deberá mantener para el Botiquín como un plan de contingencia. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

La matriz de Estrategias permite visualizar de manera apropiada las tácticas de publicidad, Merchandising, Marketing, atención al cliente, stock con variedad de productos, y la mejora continua que permitirá establecerse como una organización líder en el sector de Tandayapa, además se deberá generar canales de ventas más efectivos para así transformar las falencias en oportunidades que permitan crecer al establecimiento farmacéutico además de la obtención de beneficios como lo son la viabilidad y rentabilidad del Botiquín.

Capítulo III

3.01 Análisis del consumidor.

En el mercado se observa variedad de productos de calidad y a bajos precios sin embargo se necesitan herramientas para lograr verificar la principal necesidad. Navarro (2017) da a conocer que “El análisis del consumidor radica en poder conocer las conductas y el proceso de compra de los clientes de esta manera se podrá evaluar y establecer técnica para vender el producto y satisfacer la necesidad presente.” (pág.23)

3.02 Determinación de la población y muestra.

Población.

Gill (2011) afirma que “La población es el conjunto de personas u objetos del cual se requiere tener información o también es considerado como en el cual se define a su vez características etimológicas y demográficas.” (pág.11)

Muestra

“La muestra es el subconjunto de la población la cual va hacer objeto de investigación, o también es considerada la parte representativa de la población.” (Gill, 2011, pág.20).

Fórmula para determinar el número de encuestas.

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

Tabla 16

Símbolos de la fórmula

Símbolo	Significado	Valores
Z	Nivel de confianza	1,96
N	Tamaño de la población	4417,40
P	Probabilidad de Éxito	0,50
Q	Probabilidad de Fracaso	0,50
E	Margen de Error	0,07

$$n = \frac{4417,40(1,96)^2(0,5)*(0,5)}{(0,07)^2(4417,40)+(1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(16969,88)(0,25)}{0,0049(4416,40)+(3,8416)(0,25)}$$

$$n = \frac{4242,47}{22,60}$$

$$n = 188$$

3.03 Obtención de información

La obtención de información se la realizó a través de una encuesta aplicada a los moradores del sector de Tandayapa en donde se va a llevar a cabo el desarrollo del proyecto, de esta manera se obtendrá datos relevantes para el estudio de mercado

3.04 Tabulación de las Encuestas.

1.- ¿Cuál es la farmacia a la que acude con frecuencia?

Tabla 17

Pregunta número 1

Farmacias	# de Personas	Porcentaje.
Sana Sana	43	23%
Económica	88	47%
Cruz Azul	57	30%
Total	188	100%

En la siguiente tabla se puede observar los datos que se obtuvieron al realizar a pregunta 1 de la encuesta de esta manera se ha podido realizar

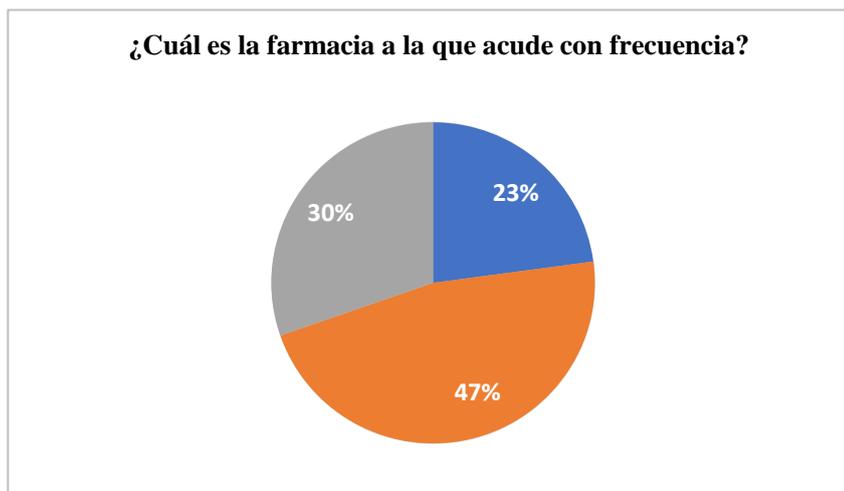


Fig. 24 Pregunta 1. En el gráfico se puede visualizar los porcentajes correspondientes a la pregunta realizada. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

Análisis

La farmacia con más aceptación por parte de pobladores del sector de Tandayapa es la farmacia económica con un 47% este nivel de aceptación se debe a la accesibilidad de los precios, la calidad de los productos, stock variado, atención al cliente, por sus ofertas y descuentos son las razones principales por las cuales prefieren dicho establecimiento; en conclusión, se deberá aplicar cada uno de los puntos mencionados para lograr el posicionamiento en la mente del consumidor.

2.- ¿Qué artículos compra con frecuencia en una farmacia o botiquín?

Tabla 18

Pregunta número 2

Productos	# de Personas	Porcentaje
Medicamentos	113	60%
Productos de Higiene personal.	50	27%
Insumos médicos	15	8%
Otros Productos	10	5%
Total	188	100%

En la anterior tabla se puede verificar los datos obtenidos luego de la tabulación de la información previa obtenida. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

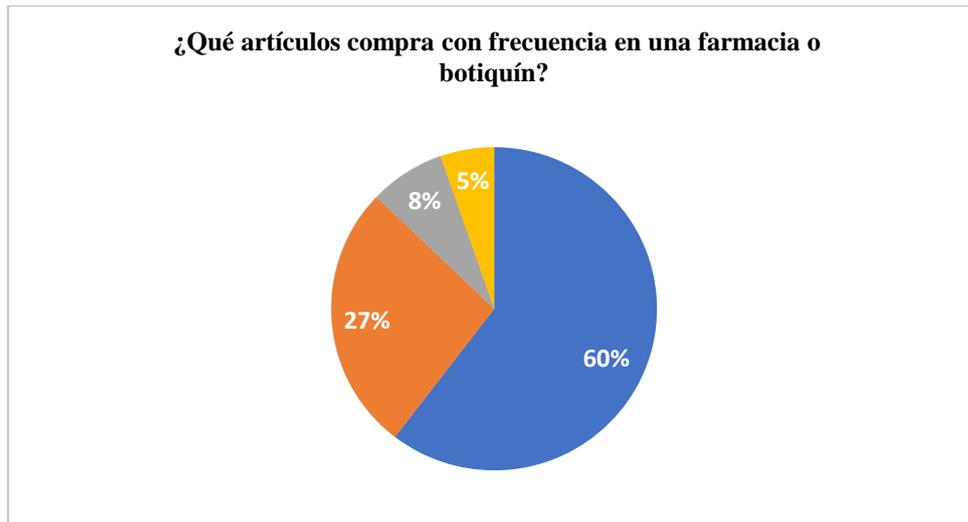


Fig. 25 Pregunta 2. Los datos que pueden observar en la anterior figura son resultado de la encuesta realizada los pobladores del sector de Tandayapa. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Se ha observada que los fármacos son los más adquiridos con un 60% por parte de los moradores del sector de Tandayapa, puesto que las condiciones de vida y demográficas del sector ha provocado diferentes enfermedades, siendo así una de las principales razones por la cual acuden a las diversas farmacias de la ciudad.

3.- ¿Usted cuánto dinero gasta en productos para el cuidado de la salud?

Tabla 19

Pregunta número 3

Valor	# de Personas	Porcentaje
\$1,00 a \$4,00	45	24%
\$5,00 a \$ 9,00	35	19%
\$10,00 a \$ 14,00	74	40%
\$15,00 a \$19,00	33	18%
Total	187	100%

En la tabla previamente presentada se puede determinar los resultados obtenidos de la encuesta realizada. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

¿Usted cuánto dinero gasta en productos para el cuidado de la salud?

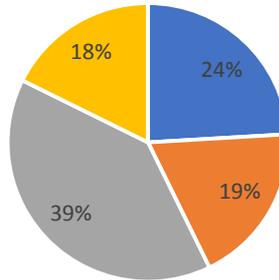


Fig. 26 Pregunta 3. En el gráfico se visualiza los resultados de la tabulación ya realizada con respecto a la pregunta previamente realizada.

Análisis

La población de Tandayapa en un 39% realiza compras de \$10,00 a \$14,00 por este motivo se observa que las personas poseen un poder adquisitivo aceptable además se debe tomar en cuenta que el máximo nivel de compras es de \$15,00 a \$19,00 con un 18% lo cual demuestra que los moradores cuentan con un estándar promedio para adquisición de medicamentos, por lo cual sería viable la implementación del proyecto en el sector.

4.- ¿Usted compraría productos para el cuidado de la salud si se incrementara un Botiquín en el sector?

Tabla 20

Pregunta número 4

Opciones	# Número de personas	Porcentaje
Si	135	72%
No	53	28%
Total	188	100%

En la tabla anterior se observa los resultados obtenidos de la pregunta número cuatro que se realizó a los moradores del sector de Tandayapa. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

4.- ¿Usted compraría productos para el cuidado de la salud si se incrementara un Botiquín en el sector?

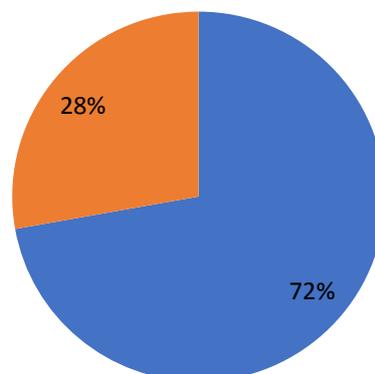


Fig. 27 Pregunta 4. En el grafico se visualiza el porcentaje de afirmación y negación realizada a los pobladores del sector. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Los resultados obtenidos en la encuesta demuestran la aceptación del proyecto puesto que el 72% de la población apoya a la creación de un Botiquín dentro del sector de Tandayapa pues aportará al bienestar de cada uno de los moradores además de evitar la salida de los mismos a distintas partes de la ciudad en conclusión se logrará la satisfacción de una necesidad como lo es la salud.

5.- ¿Al momento de elegir un medicamento usted prefiere?

Tabla 21

Pregunta número 5

Opción	# de Personas	Porcentaje
Genérico	84	45%
Marca	104	55%
Total	188	100%

Se ha podido visualizar que en la anterior tabla se presenta los resultados de la pregunta número cinco realizada a los moradores del sector. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

¿Al momento de elegir un medicamento usted prefiere?

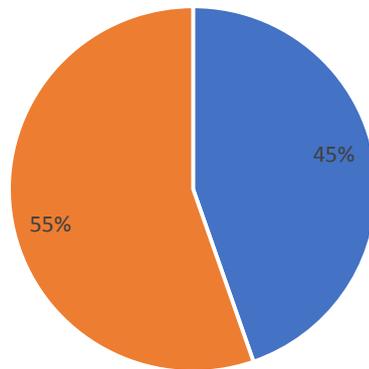


Fig. 28 Pregunta 5. En el grafico presentado se puede visualizar los resultados obtenidos en la cuenta realizada. Investigación Propia Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Los pobladores del sector de Tandayapa optan en un 45% por la adquisición de medicamentos genéricos puesto que los mismos son más económicos además cumplir con la misma labor, además se puede observar que el 55% de la población si cuenta con la posibilidad de comprar un fármaco de marca y de mayor calidad de esta manera se ve el poder adquisitivo que las personas poseen dentro del sector además se ha visualizado un nivel alto de responsabilidad para la compra de un fármaco que ayudara el tratamiento de una enfermedad es así que deberá tomar encuentra esta información para el desarrollo de presente proyecto.

6.- ¿Usted en que escala calificaría al servicio brindado por las farmacias a las que acude?

Tabla 22

Pregunta número 6

Opción	# de personas	Porcentaje
Excelente	102	54%
Buena	46	25%
Mala	40	21%
Total	188	100%

En la siguiente tabla se puede verificar los resultados que se obtuvieron al realizar la encuesta a los pobladores del sector de Tandayapa. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.



Fig. 27 Pregunta 6. En el grafico presentado se puede evidenciar de manera precisa los resultados obtenidos después de la tabulación. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Dentro de los resultados obtenidos en la encuesta se pudo determinar que el servicio prestado por las Farmacias es excelente pues les brindan la información necesaria acerca del uso de los medicamentos al momento de dispensar un medicamento es así que los pobladores del sector de Tandayapa se sienten conformes con la asistencia prestados por los establecimientos a los que acude, de esta manera se puede concluir que la atención al cliente juega un papel importante en el bienestar del cliente.

7.- ¿En qué escala calificaría usted el precio de los medicamentos en la farmacia que acude?

Tabla 23

Pregunta numero 7

Opciones	# de personas	Porcentaje
Altos	112	60%
Moderados	53	28%
Bajos	23	12%
Total	188	100%

En la tabla que se presenta a continuación se puede verificar los resultados obtenidos en la encuesta realiza a los pobladores del sector. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

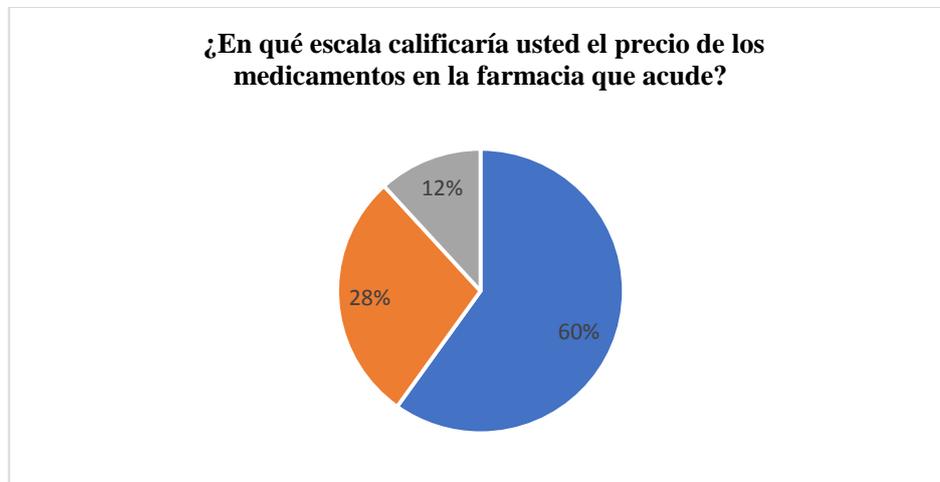


Fig. 29 28 Pregunta 7. En el grafico se evidencia de manera más clara la aceptación de los clientes a los productos de la competencia. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Se observa que el 12% de personas encuestadas afirman que los precios de los fármacos son bajos lo cual ha generado un bienestar y un poder de adquisición moderado, sin embargo, un 60% de los moradores del sector de Tandayapa menciona los medicamentos tiene precios demasiado altos y por consecuencia no tienen los recursos para comprar los mismos, ocasionado que opten por la compra

de productos sustitutos, los cuales cubren una misma necesidad y su costo es más accesible lo cual resulta ser una amenaza para el proyecto.

8.- ¿Usted las compras que realiza las paga en?

Tabla 24

Pregunta numero 8

Opción	# de Personas	Porcentaje
Efectivo	163	87%
tarjeta de crédito	25	13%
Total	188	100%

En la tabla que se presenta a continuación se puede verificar el resultado obtenido con referencia a la pregunta realizada en la encuesta la cual hace referencia al pago que realizan los pobladores. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

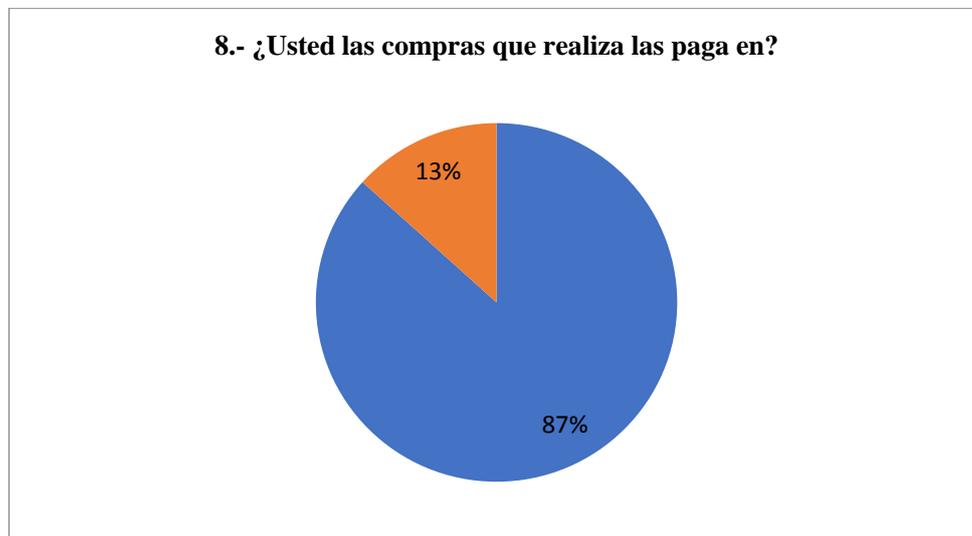


Fig. 30 Pregunta 7. En el siguiente grafico se puede visualizar los resultados obtenidos con la realización de la encuesta Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

Análisis

Como se ha podido observa las personas del sector de Tandayapa al adquirir sus productos el pago lo realizan en efectivo pues les resulta más fácil y eficaz, de esta manera se evitan algunos trámites que deben de realizar, sin embargo, existe un pequeño porcentaje de habitantes que efectúan sus desembolsos por medio de tarjetas de crédito para lo cual el Botiquín debería contar con un datafono.

9.- ¿Usted en una escala cómo calificaría la calidad de los productos adquiridos en las farmacias a las que acude?

Tabla 25

Pregunta número 9

Opción	# de personas	Porcentaje
Excelente	102	55%
Buena	49	26%
Mala	36	19%
Total	187	100%

En la siguiente tabla se puede visualizar los resultados de la pregunta número nueve realizada los moradores del sector con respecto al servicio que reciben por parte de las farmacias. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

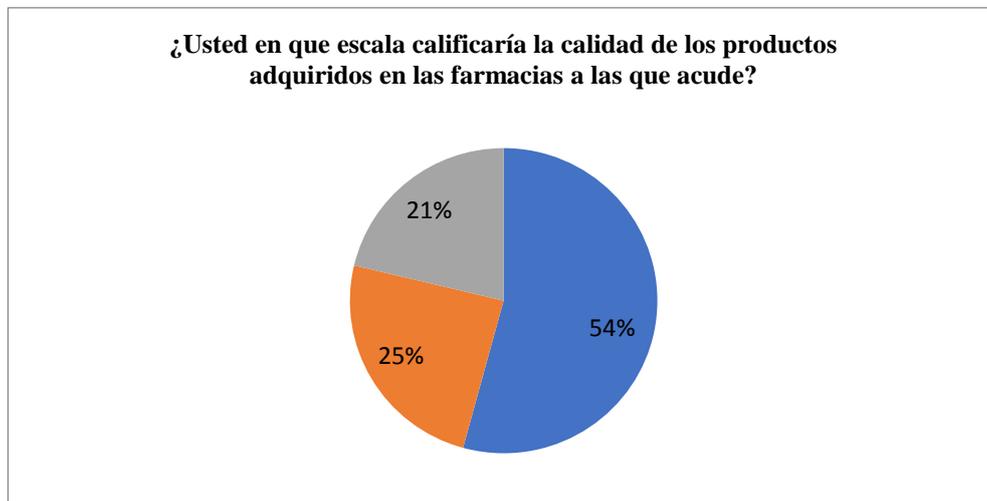


Fig. 31 Pregunta 9. En la gráfica anterior se puede observar de manera más concisa los resultados de la tabulación de la encuesta realizada. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Los pobladores del sector de Tandayapa ha calificado la calidad de los productos adquiridos en las farmacias como excelente sin embargo los resultados obtenidos no han tenido mucha variación pues los habitantes mencionan que existen establecimientos que ofrecen medicina poco efectiva o en malas condiciones de esta manera se puede decir que la atribución es dictaminada según la perspectiva del cliente.

3.05 Oferta

Thompson (2006) menciona que la oferta es considerada como la fuerza del mercado esta a su vez representa la cantidad de bienes o servicios que los individuos empresas u organizaciones ofrecen de tal manera que puedan venderse en un establecimiento comercial.

3.05.01 Oferta Histórica

“La oferta histórica se realiza con el propósito de determinar la información que permita ejecutar un pronóstico de este indicador financiero en el futuro.” (Orjuela & Medina, 2002, pág.34).

Para el cálculo de la oferta histórica se deberá tomar en cuenta la el PIB de los últimos cinco años y el total de la oferta actual.

La fórmula es la siguiente:

$$C_n = \frac{C_o}{(1+i)^n}$$

C_n = Oferta Histórica

C_o = Oferta del año posterior al año cálculo.

i = Promedio de los porcentajes de variación del PIB del sector farmacéutico.

n = Años

Tabla 26

Oferta Histórica

Años	PIB	Oferta Histórica
2012	0,068	\$ 204.099,068
2013	0,023	\$ 217.977,805
2014	0,045	\$ 222.991,294
2015	0,040	\$ 233.025,903
2016	0,008	\$ 242.346,939

La oferta histórica se obtendrá a través de la fórmula tomando en cuenta los cálculos ya realizados de esta manera se logrará tener un resultado de cómo fue la oferta. Josselyn Carguaquispe.

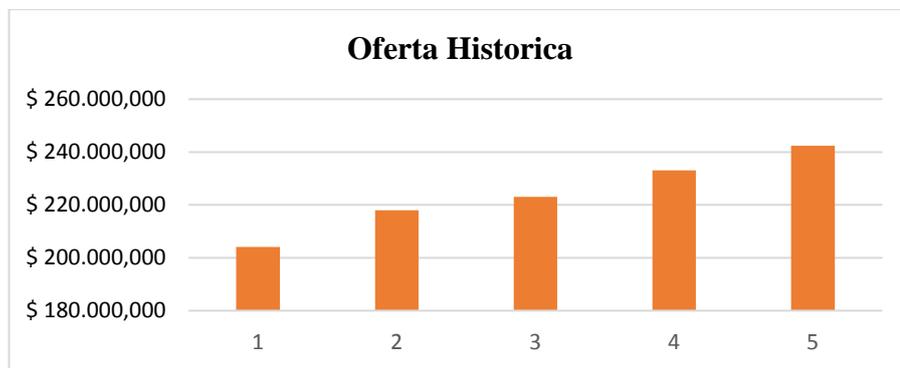


Fig. 32 Oferta Histórica. En el gráfico anterior se puede verificar el ascenso de las ventas en los anteriores cinco años. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

En la oferta histórica se ha tomado en cuenta el PIB o también llamado Producto Interno Bruto para poder realizar el cálculo de la misma, además se debe tomar en cuenta que el resultado de este índice es de \$242.346,93 para el 2016, comparado con la oferta actual la cual oscila entre los \$244.285,71 de esta manera se puede observar que existe una ligera variación de este factor económico, uno de los componentes por el cual se ha dado este aumento ha sido el sin número de competidores que se han adicionado dentro del mercado especialmente en la Parroquia aledaña Cotocollao.

3.05.02 Oferta actual.

Para la determinación de la oferta actual se deberá tomar en cuenta el promedio de las ventas diarias de las farmacias, para la obtención de esta información se ha realizado una entrevista con los administradores de los respectivos establecimientos farmacéuticos, a los cuales se les ha solicitado el monto de ventas que realizan de forma diaria.

Tabla 27

Ventas diarias farmacia Sana Sana

	Días	Ventas Días
Farmacia Sana Sana	lunes	\$200,00
	Martes	\$200,00
	Miércoles	\$200,00
	Jueves	\$200,00
	Viernes	\$200,00
	Sábado	\$200,00
	Domingo	\$200,00
	Total	\$1.400,00
	Promedio de ventas diarias	\$200,00
	Promedio de ventas Mensuales	\$6.000,00
Promedio de ventas Anuales	\$72.000,00	

En la anterior tabla se puede observar el monto de ventas por parte de la farmacia Sana Sana. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

Tabla 28

Ventas diarias Farmacia Cruz Azul.

	Días	Ventas
farmacia Cruz Azul	lunes	\$200,00
	Martes	\$200,00
	Miércoles	\$200,00
	Jueves	\$200,00
	Viernes	\$250,00
	Sábado	\$250,00
	Domingo	\$250,00
	Total	\$1.550,00
	Promedio de ventas diarias	\$221,43
	Promedio de ventas Mensuales	\$6.642,86
Promedio de ventas Anuales	\$79.714,29	

En la anterior tabla se verifica el promedio de ventas que tiene la farmacia Cruz Azul. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

Tabla 29*Ventas diarias Farmacias Económicas*

Farmacia Económicas	VENTAS DIARIAS	CANTIDAD
	lunes	\$200,00
	Martes	\$250,00
	Miércoles	\$250,00
	Jueves	\$250,00
	Viernes	\$250,00
	Sábado	\$300,00
	Domingo	\$300,00
	Total	\$1.800,00
	Promedio de ventas diarias	\$257,14
	Promedio de ventas mensuales	\$7.714,29
	Promedio de ventas Anuales	\$92.571,43

En la tabla anterior se puede verificar el promedio de ventas que realiza la farmacia Económica. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Tabla 30*Oferta actual.*

Farmacias	Ventas Anuales
Farmacias Cruz Azul	\$79.714,29
Farmacia Sana Sana	\$72.000,00
Farmacia Económicas	\$92.571,43
Total	\$244.285,71

En la tabla se puede observar la oferta actual que tiene el Botiquín. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

Análisis:

En el cálculo realizada para la oferta actual se ha verificado el nivel de participación de cada una de las establecimiento farmacéuticos de la Parroquia aledaña a el sector de Tandayapa, como lo es Cotocollao, es así que se ha podido obtener los resultados de participación en donde Farmacias económicas se encuentra posicionada con una participación del 38%, a su vez Farmacias Cruz Azul han obtienen un porcentaje ligeramente menor a de su competencia con un 33% y por ultimo tenemos a Farmacias Sana Sana con un 29% de aportación

dentro del mercado de esta manera se puede decir que el Botiquín tendrá una competencia bastante amplia la cual tendrá que superar.

3.05.3 Oferta Proyectada.

La oferta proyectada se realiza con la finalidad de verificar las ventas para los próximos cinco años para su realización se utiliza la siguiente fórmula:

$$C_n = C_o (1+i)^n$$

C_n = Oferta proyectada.

C_o = Oferta Actual.

i = Promedio de los porcentajes de variación del PIB del sector farmacéutico

n = Años

Tabla 31

Oferta Proyectada

Años	Oferta Proyectada
2018	\$ 253.275,429
2019	\$ 262.595,964
2020	\$ 272.259,496
2021	\$ 282.278,645
2022	\$ 292.666,499

La oferta proyectada se la realizará para verificar resultados a futuro de esta manera se observará el aumento o disminución de la oferta. Josselyn Carguaquispe.

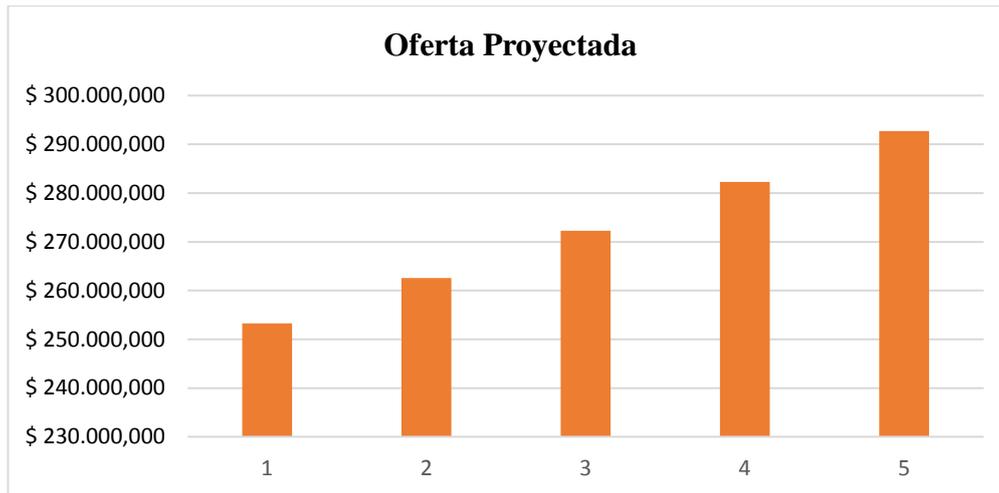


Fig. 33 Oferta Proyectada. En el grafico se puede observar el incremento de la oferta con el transcurso de los años. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

En la oferta proyectada se deberá tomar en cuenta el PIB Farmacéutico para los próximos 5 años, con el desarrollo de este índice financiero se conocerá que para el año 2018 se obtendrá un resultado de \$253.275,42 mientras tanto para el 2022 este valor incrementara a un \$292.666,49 el aumento de este indicador se debe al nivel competitividad generado dentro del mercado de esta manera se puede decir que el Botiquín tendrá que aplicar técnicas que llamen la atención a los moradores del sector para así lograr que los habitantes asistan de manera constante al establecimiento farmacéutico, este análisis mostrara el posible nivel de viabilidad del proyecto.

3.05.04 Demanda

Poprintkin (2013) “La demanda se puede definir como la cantidad de un determinado bien o servicio que las personas desean adquirir.” (pág.45)

3.05.05 Demanda Histórica

Para el cálculo de la demanda histórica se utilizarán datos de los cinco anteriores años, además de la tasa de crecimiento.

Formula:

$$Cn = \frac{Co}{(1+i)^n}$$

Tabla 32

Demanda Histórica

Años	Demanda Histórica
2012	\$ 417.966,971
2013	\$ 435.354,397
2014	\$ 447.108,966
2015	\$ 463.517,865
2016	\$ 479.184,769

En la tabla que se puede observar se verifica la demanda histórica que se ha obtenido del proyecto en los últimos cinco años esta información se obtuvo mediante la Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

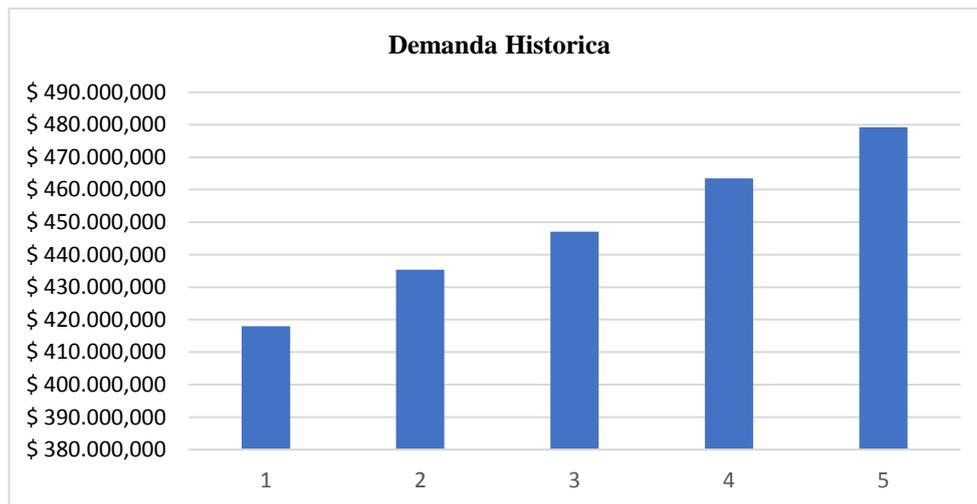


Fig. 34 Demanda Histórica. En la gráfica presente se puede observar de manera clara como se ha ido incrementado la demanda de manera paulita en los últimos cinco años. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

Análisis

En la demanda histórica se da a conocer el nivel de consumo por parte de los clientes en los anteriores años, de esta manera se puede observar que en el 2012 este indicador financiero se encontraba en un valor de \$417.996,97 mientras que para el año 2016 se ha podido visualizar un incremento el cual ha sido de \$479.184,76 por este motivo se ha llegado a la conclusión de que las personas no han cubierto de manera total sus necesidades puesto que no cuentan con un lugar dentro del sector para la compra de medicamentos de esta manera con la implementación del proyecto se suministrará una solución a esta problemática.

3.05.06 Demanda actual

En la demanda actual se tomará en cuenta para el cálculo el consumo promedio el cual se ha realizado en la pregunta número seis de la encuesta, además del se deberá tomar el promedio de personas por hogares el cual es 3,39 para la parroquia de Nono.

Tabla 33

Demanda actual

demanda Actual	
Población	14975
Tamaño de Hogares	3,39
Tamaño de la Población	\$ 4.417,4041
Consumo Promedio de Hogares	\$ 9,1410
Demanda mensual	\$ 40.379,3032
Demanda Anual	\$ 484.551,6381

En la tabla anterior se ha podido visualizar la demanda que existirá de manera mensual y anual Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

En la demanda actual se demuestra la existencia de posibles compradores que acudirán de manera constante al Botiquín, es así que se ha generado un valor anual de \$484.551,63 que se obtendrían con la implementación del proyecto a desarrollar puesto que el sector de Tandayapa no cuenta con un lugar donde los moradores puedan adquirir sus productos para el cuidado de la salud de este modo se lograr satisfacer una necesidad de los habitantes y al mismo tiempo generar ganancias, por este motivo la información que se ha generado dentro de este estudio será de gran ayuda para la implementación del proyecto en vías de desarrollo.

3.05.06 Demanda Proyectada

“Es el poder estudiar de manera real el comportamiento de los consumidores y los hábitos de consumo por parte de los mismos, además de verificar si existe competencia o productos sustitutos dentro del mercado a evaluar.” (Orjuela & Medina, 2002, pág.34).

Para la obtención de la demanda proyectada se deberá tomar en cuenta los siguientes datos:

- PIB farmacéutico
- Tasa de crecimiento

Tabla 34

PIB Farmacéutico y Tasa de Crecimiento

PIB farmacéutico	3,68
Tasa de Crecimiento	1,56
Total	5,24
%	0,0524

En la siguiente tabla se verifica la sumatoria del PIB farmacéutico más la Tasa de crecimiento, para determinar el porcentaje que se deber tomar en cuenta para la demanda proyectada. Investigación Propia

Tabla 35

Demanda Proyectada

Años	Demanda Proyectada
2018	\$ 509.942,1439
2019	\$ 536.663,1123
2020	\$ 564.784,2594
2021	\$ 594.378,9546
2022	\$ 625.524,4118

La tabla de la demanda proyectada se puede verificar la cantidad de demanda insatisfecha que exista para los próximos cinco años dentro del sector. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

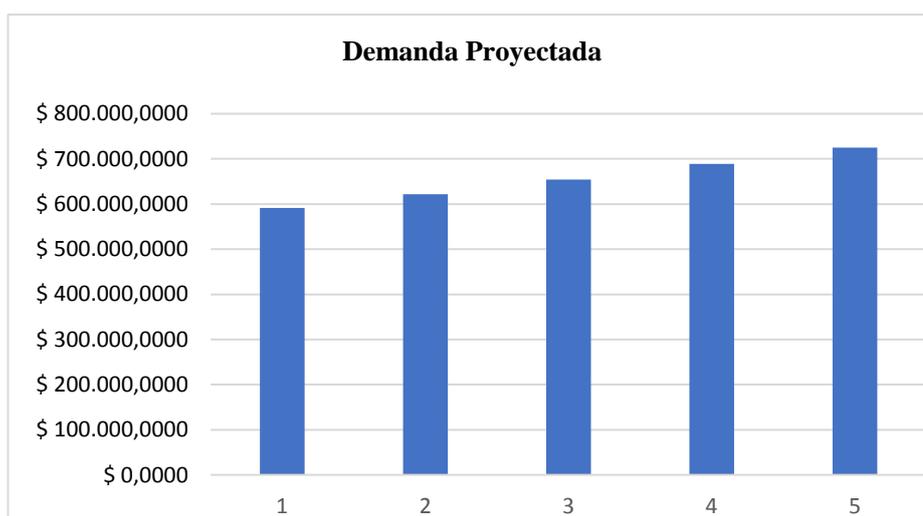


Fig. 35 Demanda Proyectada. La grafica representa la cantidad de demanda proyectada va a existir dentro de cinco años para el proyecto. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

En el desarrollo de la demanda proyectada se ha visualizado que el resultado del 2018 será de \$509.942,14 este valor ha incrementado de manera paulatina para los posteriores años pues para el 2022 se obtendrá un resultado de \$625.524,41 de esta manera se puede decir que va a existir más población y por ende más demanda insatisfacer dentro del sector, la cual el proyecto pretende cubrir.

3.07.02 Balance Oferta – Demanda Actual

Tabla 36

Balance Oferta – Demanda Actual

oferta Actual	Demanda Actual	demanda Insatisfecha	Demanda del proyecto 21%	Ventas Mensuales
\$ 244.285,71	\$ 484.551,64	\$ 240.265,924	\$ 50.455,84	\$ 4.204,65

En la tabla de balance se puede verificar la demanda insatisfecha real del proyecto, la cual se obtendrá de la resta de la oferta actual y la demanda. Investigación Propia. Josselyn Carguquispe.

Análisis:

En el balance se puede observar que la oferta es de \$244.285,71 y la demanda es de \$484.551,64 verificando que se obtendrán una de manda insatisfecha de \$240.265,92 a continuación se tomar el 21 % el cual se obtendrá de la pregunta seis de la en cuentas en donde se menciona si las personas están conforme o no con el servicio por las farmacias a las que acuden, de esta manera se obtendrá la demanda insatisfecha de proyecto la cual oscila entre los \$50.445,84 , además se verifica que las ventas mensuales serán de \$4.204,65.

3.08 Balance Proyectado

Tabla 37*Balance Proyectado*

Años	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha	Demanda del proyecto 21%
2018	\$ 253.275,429	\$ 509.942,14	-\$ 256.666,715	-\$ 53.900,01
2019	\$ 262.595,964	\$ 536.663,11	-\$ 274.067,148	-\$ 57.554,10
2020	\$ 272.259,496	\$ 564.784,26	-\$ 292.524,764	-\$ 61.430,20
2021	\$ 282.278,645	\$ 594.378,95	-\$ 312.100,309	-\$ 65.541,06
2022	\$ 292.666,499	\$ 625.524,41	-\$ 332.857,912	-\$ 69.900,16

En la tabla anterior se da a conocer la demanda insatisfecha para los próximos 5 años pues, en la cual se tomará el 23% para determinar la demanda insatisfecha del proyecto. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

El balance proyectado da a conocer la demanda insatisfecha del proyecto de los años posterior pues para el año 2018 el resultado será de \$256.666,75 mientras que el indicador financiero para el 2022 es de \$332.857,91; sin embargo, se tomará en cuenta el un porcentaje adicional el cual será del 21% de esta manera los resultados estarán más apegados a la realidad del proyecto con una demanda insatisfecha de \$53.900,01 para el 2018 y el 2022 un resultado de \$69.900,16.

Capítulo IV

4.01 Tamaño del Proyecto.

El tamaño del proyecto es la capacidad de producción de un bien o servicio en un periodo de tiempo determinado los cuales deberán satisfacer las necesidades del consumidor.

Para el proyecto el tamaño corresponderá a la demanda insatisfecha que se obtuvo dentro de los cálculos, de esta manera se podrá cubrir la necesidad de los habitantes del sector de Tandayapa.

4.01.01 Capacidad Instalada.

Jara (2015) La capacidad instalada se considera como el volumen máximo de producción de una empresa u organización, tomando en cuenta los recursos que se encuentran disponibles como lo son las instalaciones, equipos, recursos humanos y tecnología.

Con el concepto mencionado anteriormente, se puede mencionar que el Botiquín “Prosalud” tiene un área de $40m^2$, según lo estipulado en el Reglamento de Control y Funcionamiento de Establecimientos Farmacéuticos, además encuentra dividida por áreas como lo son:

Tabla 38

Área Administrativa

Área administrativa	Documentos legales	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de la C.I • Papeleta de Votación • RUC • Récord Policial. • Certificados.
	Documentos del Personal	<ul style="list-style-type: none"> • Certificados del CONCEP • Copia de la C.I • Carnet de Salud • Copia del Título de Bachiller.
	Documento del Botiquín	<ul style="list-style-type: none"> • Patentes • Plano escala 1.50 • Permisos de Apertura de los bomberos y medio Ambiente • Nominas Pagadas para el SRI.

En el área de administración se puede encontrar todos aquellos documentos necesarios para el funcionamiento el establecimiento farmacéutico. Obtenido de (Ríos, 2016).

Tabla 39

Área de Recepción

Área de Recepción	Área de Recepción	Verificación de los fármacos solicitados y la cantidad.
	Área de cuarentena	Área de medicamentos previos a la caducidad o en mal estado

En la siguiente tabla se puede observar el área de recepción en la cual se determina las diferentes tareas a cumplir. Obtenido de (Ríos, 2016).

Tabla 40

Área Almacenamiento

Área de Almacenamiento	Área de Productos Refrigerados	En esta Área se encuentran todos aquellos medicamentos que se deben mantener a una temperatura de 8° a 15° C. Como, por ejemplo: 1.- Colirios 2.- Insulina 3.- Calas (infantiles)
	Área de Productos óticos y oftálmicos	Oftálmicos son medicamentos utilizados con frecuencia en enfermedades oculares. Óticos fármacos utilizados en el tratamiento de infecciones al oído.
	Área de Insumos Médicos	En esta área de encontrarán: <ul style="list-style-type: none"> • Gasas • Jeringuillas • Catetes • Alcohol • Algodón
	Área de Productos Termo Sensibles	Medicamentos fotosensibles deberán permanece en una zona oscura sus envases son de chocolate o vidrio.

La presente tabla se menciona el área de almacenamiento y los componentes que se encuanan dentro de la misma. Obtenido de (Ríos, 2016).

Tabla 41

Área de Dispensación y Expendio

Área de Dispensación	El auxiliar o dependiente espera la llegada del cliente.
Área de Expendio	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Espacio para la llegada del cliente al establecimiento o Botiquín. 2.- Otorgar el servicio Farmacéutico. 3.- Entrega del fármaco al cliente. 4.- Facturación 5.- Despedida.

El área de dispensación y expendio es una de la más importante dentro de una organización por esta razón se deberá tomar en cuenta cada una de los pasos previamente investigados. Obtenido de (Ríos, 2016).

4.01.02 Capacidad Óptima.

“La capacidad óptima se determina como el contenido máximo de un establecimiento además de establecer los recursos y como utilizarlos de manera correcta.” (Colmenares, 2016, pág.56).

Tabla 42

Capacidad demandada.

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Tablero ranurado 244cm-217cm-1,5cm	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Ganchos 15cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Ganchos 30cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Vitrina Innova 120cm x 53cm	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Mini Refrigerador Riviera 4.3	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Candado Master 70cm	1	\$ 9,00	\$ 9,00
Candado con alarma	1	\$ 7,00	\$ 7,00
Barras protectoras de candado enrollable 2,13cm	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Banco plástico confort	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Basurero pedal 8lt	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Puerta de aluminio y vidrio 2,05m 1,6m	1		\$ 0,00
Escalera dos escalones plegable aluminio	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Silla de oficina giratoria ergonómica	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Escritorio recto con Arturito	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Modulo ángulo interno con repisa de counter	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Percha metálicas de 4 servicios	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Percha metálicas de 6servicios	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Instalación de internet	1	\$45,00	\$45,00
Caja de billetes Dypaos	1	\$100,00	\$100,00
Dispensador de Agua	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Termohigrómetro 20 x 15 cm	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Archivador	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Teléfono inalámbrico Motorola	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Extintor 10lb	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Dispensador de cinta	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Letrero Frontal Grande	1	\$ 200,00	\$ 200,00

Letrero Lateral Pequeño	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Laptop Dell	1	\$ 320,00	\$ 320,00
Impresora Para Facturas De Rollo thermal 58mm	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Lector código Barra Unitech Ms836	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Software Sicar	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Impresora Hp	1	\$ 120,00	\$ 120,00
cuaderno universitario	2	\$ 1,40	\$ 2,80
Cinta Scott	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Caja de Clic	2	\$ 1,10	\$ 2,20
Marcadores	2	\$ 1,20	\$ 2,40
correctores	3	\$ 0,90	\$ 2,70
libreta	2	\$ 1,75	\$ 3,50
Carpeta Archivadora	2	\$ 4,75	\$ 9,50
Borradores	4	\$ 0,25	\$ 1,00
Saca Puntas	3	\$ 0,45	\$ 1,35
Carpeta Portafolio	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Resma (papel Bon)	3	\$ 3,50	\$ 10,50
Lápices	10	\$ 0,40	\$ 4,00
Tijeras	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Perforadora	2	\$ 1,90	\$ 3,80
Grapadora	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Esferos	20	\$ 0,30	\$ 6,00
Grapas	2	\$ 1,75	\$ 3,50
Fundas de Basura x 10 uni	2	\$ 1,00	\$ 2,00
trapeador	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Desinfectante	2	\$ 4,50	\$ 9,00
Recogedor de Basura	2	\$ 2,25	\$ 4,50
Escoba	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Detergente	2	\$ 4,30	\$ 8,60
Franelas	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Balde para el trapeador	1	\$ 3,75	\$ 3,75
Total			\$ 3.234,80

En la tabla presente se puede visualizar la capacidad óptima que tendrá el Botiquín para su

correcto funcionamiento. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

4.01.03 Rol de pago.

Tabla 43

Rol de Pago

Rol de pago	Administrador	Dependiente
Sueldo	\$ 420,00	\$ 386,00
Aporte Individual	\$ 39,69	\$ 36,48
aporte patronal	\$ 51,03	\$ 46,90
Vacaciones	\$ 17,50	\$ 16,08
Décimo tercero	\$ 35,00	\$ 32,17
Décimo Cuarto	\$ 32,17	\$ 32,17
fondos de reserva		
Total Mensual	\$ 555,70	\$ 513,32
Total Anual	\$ 6.668,36	\$ 6.159,79

En la siguiente tabla se puede verificar los sueldos tanto del Administrador como del dependiente.
Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

4.02.01 Localización

La localización es considerada como el lugar en donde se encuentra una determinada empresa o persona además de ser la limitación geográfica en donde se establecerá un negocio.

4.02.02 Macro Localización.

En la macro localización se deberá tomar en cuenta la provincia en donde se va a desarrollar el proyecto que en este caso es Pichincha y el cantón es Quito.

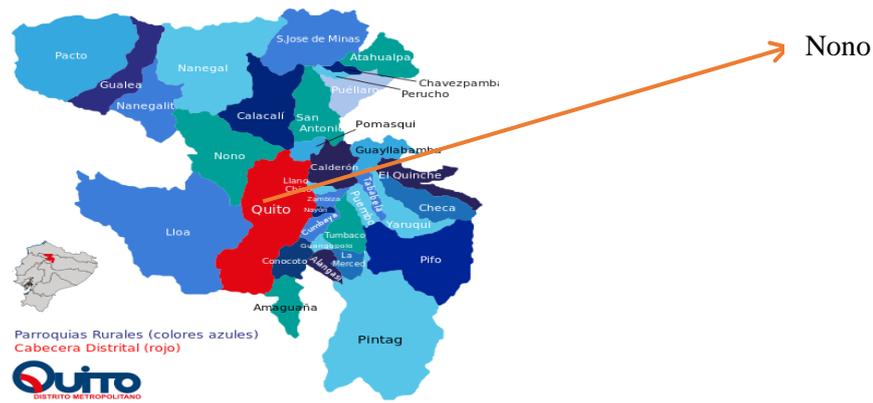


Fig. 36 Macro Localización. Se puede observar la localización o la provincia donde se va establecer el Botiquín. Obtenido del Distrito Metropolitano de Quito.

4.02.03 Micro localización

Jerouchalmi (2003) es identificar cual es la mejor alternativa donde se va a instalar el proyecto dentro de la macro zona elegida, en conclusión, el lugar específico de la ciudad se ubicará el Botiquín en vías de desarrollo.



Fig. 37 Micro Localización. En la anterior imagen se verifica el lugar donde se ubicará de manera concreta el Botiquín tanto el canto, parroquia, sector y calles. Obtenido de Google Maps.

Análisis

El botiquín Prosalud se ubicará en el sector de Tandayapa Vía Nono en una de sus calles principales puesto que en ese lugar tendrá la accesibilidad para todos los moradores además de ser el único Botiquín el cual será instalado, además tendrá como misión principal el satisfacer las necesidades de los habitantes.

4.02.04 Localización Óptima.

Castillo (2015) afirma que “La localización Óptima consiste en determinar la ubicación adecuada para el proyecto tomando en cuenta los puntos de venta o puntos de abastecimiento para el suministro de materia prima.” (pág.56).

Para la localización óptima se debe tomar en cuenta algunos puntos importantes como el acceso peatonal, servicios básicos, infraestructura, costo del local, estos factores permitirán escoger un lugar apropiado para la instalación del Botiquín para lo cual se deberá realizar una tabla de ponderación lo cual permitirá verificar si el lugar es correcto para la colación del establecimiento farmacéutico.

Tabla 44

Localización Óptima

Factores de localización	San Agustín		San Tomas	
	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación
Acceso Público	0,30	3	0,40	4
Servicios Básicos	0,40	4	0,20	2
Infraestructura	0,30	3	0,40	4
Costo Arriendo	0,30	4	0,30	3
Total	1,30	14	1,30	13



Fig. 38 Croquis. En la anterior figura se puede observar las calles en donde se ubicará el Botiquín de manera más clara. Google Maps

Análisis:

La localización óptima para la instalación del Botiquín se ha realizado tomando en cuenta las ponderaciones de los factores más influyentes como lo fue la estructura, accesibilidad, servicios básico y el valor del arriendo de esta manera el establecimiento Farmacéutico se ubicara en las calles de San Agustín y San Tomás pues en este lugar se lograra tener una visibilidad adecuada para todas las personas además se debe mencionar que se encontrara en el centro del sector de Tandayapa, con la implementación de este proyecto los moradores evitaran salir a barrios aledaños para realizar la compra de productos para el cuidado de la salud por lo cual se obtendrá mayor cantidad de personas que acudan al establecimiento por su cercanía, y así poder satisfacer una necesidad.

4.03.01 Ingeniería del Producto.

Se menciona que la ingeniería de productos consiste en determinar todos lo concerniente a la instalación y funcionamiento del establecimiento. Miranda (2010) "Esta determinado como un estudio técnico, el cual está encargado de todos los cálculos acerca del consumo de materia prima y los recursos." (pág.52)

4.03.02 Definición de Bienes y Servicios.

Estudillo (2014) como es de conocimiento un establecimiento farmacéutico es aquel en donde se comercializan productos para el cuidado de la salud que son el principal producto que se brinda y adicional a este el servicio farmacéutico que consiste en la información que se da al cliente del correcto uso del medicamento.

4.03.03 Distribución de Planta.

El Botiquín Prosalud va a poseer varias áreas como lo son:

1.- Área Administrativa.

Ríos (2016) En esta área se encuentra el despacho del administrador farmacéutico además de contar con los documentos del personal y del establecimiento.

2.- Área Recepción.

"En esta área se encuentran las perchas donde irán los medicamentos que se encuentran próximos a caducar o aquellos que han sufrido algún dado." (Ríos, 2016, pag.11).

3.- Área de almacenamiento.

“En el almacenamiento de medicamentos se debe tomar en cuenta varios puntos para asegurar el producto, la temperatura es uno de los factores primordiales para mantener los fármacos en un buen estado.” (Ríos, 2016, pág.11).

4.- Área de dispensación y expendio.

Área de Dispensación es donde el auxiliar o dependiente espera la llegada del cliente.

Ríos (2016) “Área de Expendio Espacio para la llegada del cliente al establecimiento o Botiquín, se otorga el servicio Farmacéutica, entrega del fármaco al cliente, facturación, y se Despiden al cliente.” (pág.11)

Perchas

- 1.- Permiten que el medicamento este en buenas condiciones.
- 2.- Alto: 1,80m
- 3.- Ancho: No mayor a 1m
- 4.- Grosor: 35cm
- 5.- No debe estar pegado a las paredes distancia de 30cm.
- 6.- Distancia entre percha y percha 1m

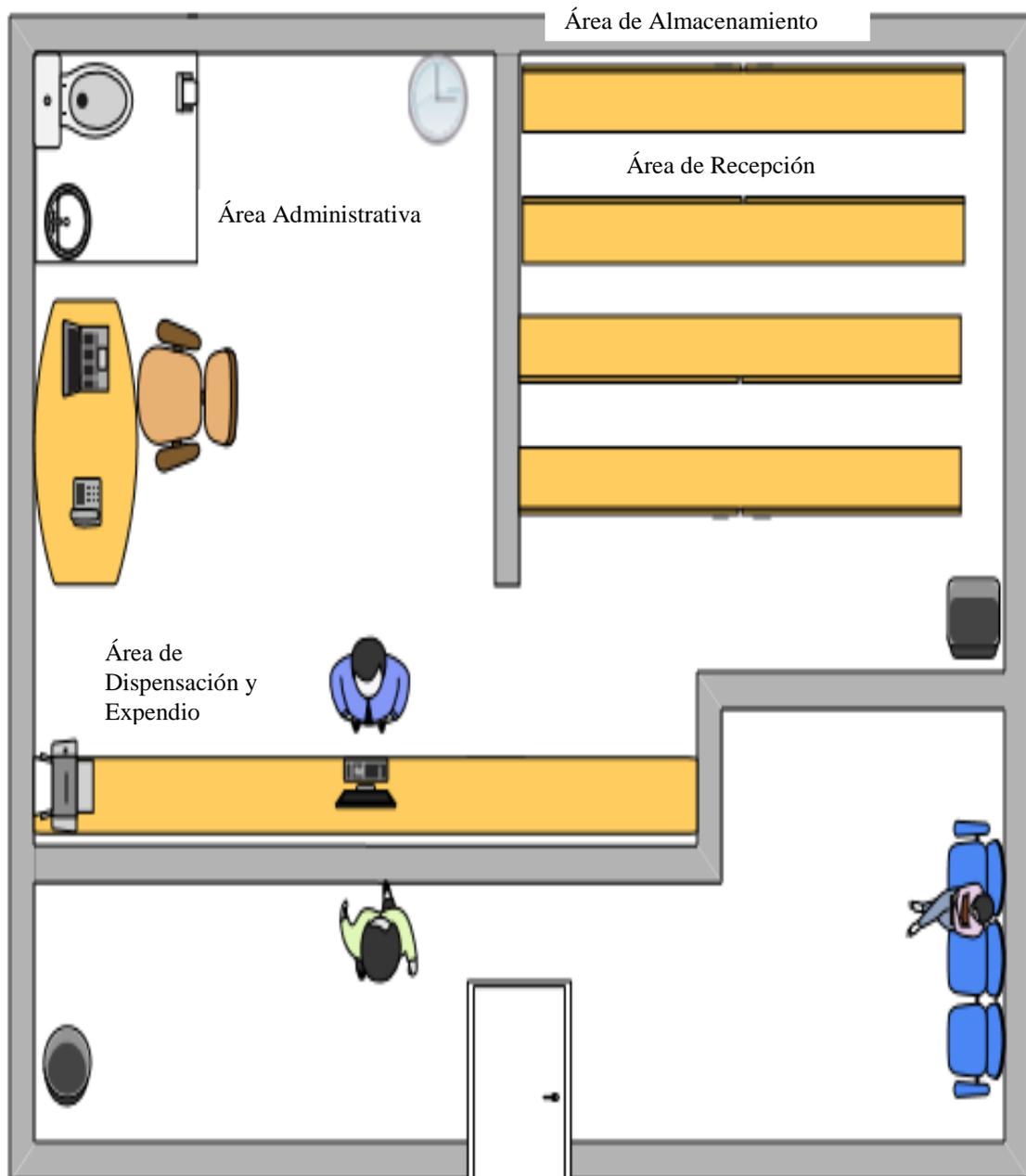


Fig. 39 Distribución de Planta. En el plano se puede determinar las áreas que tendrá el Botiquín de esta manera se tendrá un orden correcto dentro de la organización.

4.04.01 Maquinaria y Equipo.

Tabla 45*Equipos de Computación.*

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Laptop Dell	1	\$320,00	\$320,00
Impresora Para Facturas De Rollo thermal 58mm	1	\$120,00	\$120,00
Lector código Barra Unitech Ms836	1	\$60,00	\$60,00
Software Sicar	1	\$700,00	\$,00700
Impresora Hp	1	\$120,00	\$120,00
		Subtotal	\$1.320,00
		IVA	\$158,40
		Total	\$1.478,40

En la tabla anterior se determinan los equipos de computación con los cuales contara el Botiquín. Mercado Libre. Josselyn Carguaquispe

4.04.02 Equipos de Oficina

Tabla 46*Equipos de Oficina*

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Dispensador de Agua	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Termohigrómetro 20 x 15 cm	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Archivador	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Teléfono inalámbrico Motorola	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Extintor 10lb	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Dispensador de cinta	1	\$ 5,00	\$ 5,00
		Subtotal	\$ 225,00
		IVA	\$ 27,00
		Total	\$ 252,00

La siguiente tabla se puede verificar los equipos de oficina con los cuales va a contar el Botiquín para su correcto funcionamiento. Obtenido de Mercado Libre. Josselyn Carguaquispe.

4.02.03 Muebles y enseres.

Tabla 47

Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Tablero ranurado 244cm-217cm-1,5cm	1	\$ 85,00	\$ 85,00
Ganchos 15cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Ganchos 30cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Vitrina Innova 120cm x 53cm	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Mini Refrigerador Riviera 4.3	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Candado Master 70cm	1	\$ 9,00	\$ 9,00
Candado con alarma	1	\$ 7,00	\$ 7,00
Barras protectoras de candado enrollable 2,13cm	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Banco plástico confort	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Basurero pedal 8lt	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Escalera dos escalones plegable aluminio	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Silla de oficina giratoria ergonómica	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Escritorio recto con Arturito	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Modulo ángulo interno con repisa de counter	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Percha metálicas de 4 servicios	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Percha metálicas de 6servicios	2	\$ 100,00	\$ 200,00
Instalación de internet	1	\$45,00	\$45,00
Caja de billetes Dypaos	1	\$100,00	\$100,00
Dispensador de Agua	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Letrero Frontal Grande	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Letrero Lateral Pequeño	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Total			\$1.771,28

En la tabla siguiente se puede observar los muebles y enseres de manera detalla con los que contara el Botiquín. Obtenido de Mercado Libre. Josselyn Carguaquispe.

4.02.04 Suministros de Oficina

Tabla 48

Suministros de Oficina

Suministros de Oficina	Cantidad	Valor Unitario	total Mensual	Total Anual
cuaderno universitario	2	\$ 1,40	\$ 2,80	\$ 16,80
Cinta Scott	2	\$ 1,20	\$ 2,40	\$ 14,40
Caja de clic	1	\$ 1,10	\$ 1,10	\$ 6,60
Marcadores	2	\$ 1,20	\$ 2,40	\$ 14,40
Correctores	3	\$ 0,90	\$ 2,70	\$ 16,20
Libreta	2	\$ 1,75	\$ 3,50	\$ 21,00
Carpeta Archivadora	2	\$ 4,75	\$ 9,50	\$ 28,50
Borradores	4	\$ 0,25	\$ 1,00	\$ 12,00
Saca Puntas	3	\$ 0,45	\$ 1,35	\$ 4,05
Carpeta Portafolio	1	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 30,00
Resma (papel Bon)	3	\$ 3,50	\$ 10,50	\$ 42,00
Lápices	10	\$ 0,40	\$ 4,00	\$ 16,00
Tijeras	2	\$ 1,20	\$ 2,40	\$ 9,60
Perforadora	2	\$ 1,90	\$ 3,80	\$ 15,20
Grapadora	2	\$ 2,50	\$ 5,00	\$ 10,00
Esferos	20	\$ 0,30	\$ 6,00	\$ 30,00
Grapas	2	1,75	\$ 3,50	\$ 21,00
Total				\$ 307,75

La tabla de suministros de oficina se puede visualizar cada uno de los componentes con los cuales consta. Obtenido de Mercado Libre. Josselyn Carguquispe.

4.02.04 Útiles de Aseo

Tabla 49

Útiles de Aseo

Útiles de Aseo	Unidades	Valor Unitario	Valor Total Mensual	Total Anual
Fundas de Basura x 10 uni	2	\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 24,00
trapeador	2	\$ 2,50	\$ 5,00	\$ 30,00
Desinfectante	2	\$ 4,50	\$ 9,00	\$ 54,00
Recogedor de Basura	2	\$ 2,25	\$ 4,50	\$ 9,00
Escoba	2	\$ 2,50	\$ 5,00	\$ 30,00
Detergente	2	\$ 4,30	\$ 8,60	\$ 86,00
Franelas	2	\$ 1,20	\$ 2,40	\$ 28,80
Balde para el trapeador	1	\$ 3,75	\$ 3,75	\$ 7,50
Total			\$ 40,25	\$ 269,30

La tabla de útiles de aseo es indispensable para el Botiquín donde se detalla cada uno de los gastos que se realizara. Obtenido de Mercado Libre. Josselyn Carguquispe.

Capítulo V

5.01 Ingresos Operacionales y No Operacionales.

5.01.01 Ingresos Operacionales

Mora (2013) define “Los ingresos operacionales son aquellas entradas producto de la actividad económica principal de la organización” (pág. 63). De esta manera se puede indicar que las empresas deberán dedicarse a una sola actividad comercial actividades por lo cual el origen de las ganancias serán exclusivamente de la actividad que realicen dentro organización.

Tabla 50

Ingresos Operacionales

Oferta Actual	Demanda Actual	Demanda Insatisfecha	Demanda del proyecto 21%
\$ 244.285,71	\$ 484.551,64	\$ 240.265,924	\$ 50.455,84

Los ingresos operacionales con los cuales contara el Botiquín serán tomados en la demanda insatisfecha Investigación propia. Josselyn Carguaquispe

Análisis:

Los ingresos operacionales como se puede observar se calculara en base a la demanda insatisfecha de la cual se tomar un porcentaje el cual se obtuvo de la pregunta número seis de la encuesta de esta forma se podrá cubrir con una determinada necesidad y es así que se obtendrá un ingreso de la farmacia de \$50.445,84.

5.01.02 Ingresos No Operacionales

Valderrama (2015) “Los ingresos no operacionales son entradas diferentes las cuales no se encuentran relacionadas con las actividades normales o principal de la empresa. (pág.12).

Por lo cual el Botiquín Prosalud no cuenta con ingresos no operacionales puesto que nunca ha realizado una actividad extra a la venta al por mayor de productos para el cuidado de la salud.

5.02 Costos

Mazuela (2014) define al costo como el valor de todos aquellos recursos que se necesitan para la producción y posterior venta de los bienes o productos generados dentro de una organización, además al conocer este indicador se podrá estimar los ingresos, fijar los precios, reducir gastos e invertir mejor el dinero.

5.02.1 Costos Directos.

“Son todos aquellos que se pueden determinar como un objetivo del coste dentro de este se encuentra la mano de obra y la materia prima”. (Rojas, 2014, pág.46)

Tabla 51

Costos Directos

	Indicado	Básico	Costo de venta anual
stock inicial	\$ 4.204,65		\$ 53.900,01
	\$ 8.829,77	\$ 5.297,86	\$ 32.340,01

En los costos indirectos se detallará la cantidad de stock con el cual deberá contar el Botiquín, además de los costos anuales. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

5.02.2 Costes Indirectos

“Son todos aquellos valores o servicios que no son de suma importancia en la producción como los comerciales.”(Loaiza, 2012, pág.42)

Los costos indirectos que tendrá en Botiquín será Servicios básicos y útiles de aseo pues estos no afectan de manera directa a la actividad que se realizad dentro de la organización.

Tabla 52

Costos indirectos

Costos Indirectos	
Servicios Básicos	\$ 936,00
Útiles de Aseo	\$38,00
Total Consumo Mensual	\$ 974,00
Total anual	\$ 11.688,00

Los costos indirectos están representados por servicios básicos y los útiles de aseo con los cuales contara el Botiquín. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

5.02.3 Gastos Administrativos.

El Botiquín Prosalud contara algunos gastos importantes dentro de la organización para su funcionamiento. Núñez (2016) señala que “Los gastos

administrativos tienen que ver explícitamente con la administración del negocio y con los salarios en general del recurso humano.”

Tabla 53

Gastos Administrativos

Gastos Administrativos	
Sueldo Administrador y Dependiente	\$14.024,79
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 280,67
Depreciación Equipos de Oficina	39,984
Depreciación Equipos de Computación	\$ 683,20
Arriendo	1200
Servicios Básico	\$ 936,00
Suministros de Oficina	\$ 699,60
Útiles de Aseo	\$ 456,00
Amortización de Activos Diferidos	\$ 59,00
Total	\$ 18.379,24

En la tabla de los gastos administrativos se tomará en cuenta algunos de los egresos que tendrá el botiquín. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

5.02.4 Depreciación del Equipo de Computación

En el Botiquín Prosalud los equipos de Computación con los que cuenta son:

Computadora, impresora, Pistola lectora de códigos, caja registradora.

Tabla 54

Depreciación del Equipo de Computación

Años	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor Neto
0			\$ 1.478,40
1	\$ 492,80	\$ 492,80	\$ 985,60

2	\$ 492,80	\$ 985,60	\$ 492,80
3	\$ 492,80	\$ 1.478,40	\$ 0,00

En la presente tabla se visualiza la depreciación de los equipos de computación. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe

5.02.5 Depreciación de Equipos de Oficina

El Botiquín Prosalud contará con un teléfono, archivador sillas, escritorios, perchas y vitrinas.

Tabla 55

Depreciación de Equipos de Oficina

Años	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor Neto
0			\$ 252,00
1	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 226,80
2	\$ 25,20	\$ 50,40	\$ 201,60
3	\$ 25,20	\$ 75,60	\$ 176,40
4	\$ 25,20	\$ 100,80	\$ 151,20
5	\$ 25,20	\$ 126,00	\$ 126,00
6	\$ 25,20	\$ 151,20	\$ 100,80
7	\$ 25,20	\$ 176,40	\$ 75,60
8	\$ 25,20	\$ 201,60	\$ 50,40
9	\$ 25,20	\$ 226,80	\$ 25,20
10	\$ 25,20	\$ 252,00	\$ 0,00

En la presente tabla se visualiza la depreciación de los Equipos de oficina los cuales se depreciarán en 10 años. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

5.02.6 Depreciación de Muebles y Enseres

En el Botiquín se contará con perchas, vitrinas para la adecuada colocación de los productos.

Tabla 56

Depreciación Muebles y Enseres

Años	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor neto
0			\$ 1.771,28
1	\$ 177,13	\$ 177,13	\$ 1.594,15
2	\$ 177,13	\$ 354,26	\$ 1.417,02
3	\$ 177,13	\$ 531,38	\$ 1.239,90
4	\$ 177,13	\$ 708,51	\$ 1.062,77
5	\$ 177,13	\$ 885,64	\$ 885,64
6	\$ 177,13	\$ 1.062,77	\$ 708,51
7	\$ 177,13	\$ 1.239,90	\$ 531,38

8	\$ 177,13	\$ 1.417,02	\$ 354,26
9	\$ 177,13	\$ 1.594,15	\$ 177,13
10	\$ 177,13	\$ 1.771,28	\$ 0,00

En la siguiente tabla se detalla la depreciación se tendrá los muebles y enseres con los que contará el Botiquín. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

5.04.01 Gastos de Ventas

Núñez (2016) menciona que “Los gastos de venta son aquellos valores extras a pagar por la comercialización de un producto por canales de venta distintos a los habituales tales como: Publicidad Radial o TV, comisiones de vendedores, Sueldos entre otros.” (pág.75).

Los Gastos de venta que se generaran dentro del Botiquín para el comercio de sus productos serán los siguientes:

Tabla 57

Gastos de Ventas.

Días Promocionales	Cantidad	Valor unitario	Mensual	Anual
Hojas Volantes	300	0,1	\$ 30,00	\$ 180,00
Arco de globos	1	25	\$ 25,00	\$ 100,00
Globos con logos de la farmacia (200)	200	0,25	\$ 0,00	\$ 0,00
Caja pequeñas de Chocolate	50	1,2	\$ 60,00	\$ 240,00
Guantes de Cocina con logo de la farmacia	50	2	\$ 100,00	\$ 100,00
Velas Navideñas	50	1,25	\$ 62,50	\$ 62,50
Total			\$ 277,50	\$ 682,50

Los gastos de venta que tendrá el Botiquín están compuesto los gasto de las ofertar que se realizar dentro del establecimiento. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Inauguración de la Farmacia

Tabla 58

Inauguración de la Farmacia

Inauguración	Cantidad	Valor unitario	Anual
Disco móvil x hora	8	\$ 12,00	\$ 96,00
Arco de globos	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Globos con logos del Botiquín x200	100	\$ 0,15	\$ 15,00

Impulsadora	8	\$ 15,00	\$ 120,00
Hojas Volantes 20cm*30cm(300)	200	\$ 0,10	\$ 20,00
Total			\$ 276,00

En la tabla de inauguración de la farmacia se detalla lo que se ofrecerá en el Botiquín.
Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

La inauguración del Botiquín Prosalud se va a realizar un fin de semana en donde se ofrecerá publicidad por medio de la repartición de flayer se regalara globos con el logotipo del Botiquín, existirá una impulsadora la cual se encontrara llamando la atención de los moradores del sector, esta inauguración se la realizara con el fin de captar la curiosidad de los habitantes y así lograr un impacto lo cual incentivara a ingresar al establecimiento además de realizar la compra de productos para el cuidado de la salud.

5.04.02 Proyección del Rol de Pagos

Tabla 59

Sueldos y Salarios

Años	Sueldos	
2013	\$ 318,00	
2014	\$ 340,00	0,06918239
2015	\$ 354,00	0,04117647
2016	\$ 366,00	0,03389831
2017	\$ 375,00	0,02459016
2018	\$ 386,00	0,02933333
Suma total		0,19818066

Porcentaje		19,8181%
		0,03964

Los sueldos y salarios que se presentan en la siguiente tabla son de los anteriores años los cuales se ha determinado la media para realizar la proyección de los roles de pagos tanto del administrador como del dependiente.

Tabla 60

Proyección del Rol de Pago Dependiente

Dependiente	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo	\$ 401,29955	\$ 417,20551	\$ 433,74192	\$ 450,9338	\$ 468,80705
Aporte Individual	\$ 37,92281	\$ 39,42592	4098,86%	\$ 42,6132	\$ 44,30227
Aporte patronal	\$ 48,75789	\$ 50,69047	\$ 52,69964	\$ 54,7885	\$ 56,96006
Vacaciones	\$ 16,72081	\$ 17,38356	\$ 18,07258	\$ 18,7889	\$ 19,53363
Décimo Tercero	\$ 33,44163	\$ 34,76713	\$ 36,14516	\$ 37,5778	\$ 39,06725
Décimo Cuarto	\$ 33,44163	\$ 34,76713	\$ 36,14516	\$ 37,5778	\$ 39,06725
Fondos de Reserva	\$ 33,44162	\$ 34,76711	\$ 36,14502	\$ 37,5778	\$ 39,06725
Total Mensual	\$ 567,10313	\$ 589,58090	\$ 612,94948	\$ 637,2446	\$ 662,50249
Total anual	\$ 6.805,23756	\$ 7.074,97086	\$ 7.355,39378	\$ 7.646,9348	\$ 7.950,02987

La siguiente tabla determina el sueldo proyectado del dependiente en los próximos años. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe

Tabla 61

Proyección del rol de Pago del Administrador.

Administrador	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldo	\$ 436,64718	\$ 453,95418	\$ 471,94717	\$ 490,65333	\$ 510,10093
Aporte Individual	\$ 41,2632	\$ 42,8987	\$ 44,5990	\$ 46,3667	\$ 48,2045
Aporte Patronal	\$ 53,0526	\$ 55,16	\$ 57,34	\$ 59,61	\$ 61,98
Vacaciones	\$ 18,1936	\$ 18,91	\$ 19,66	\$ 20,44	\$ 21,25
Décimo Tercero	\$ 36,3873	\$ 37,83	\$ 39,33	\$ 40,89	\$ 42,51

Décimo Cuarto	\$ 33,4416	\$ 34,77	\$ 36,15	\$ 37,58	\$ 39,07
Fondo de Reserva	\$ 36,3871	\$ 37,83	\$ 39,33	\$ 40,89	\$ 42,51
Total Mensual	\$ 614,1095	\$ 638,45	\$ 663,76	\$ 690,06	\$ 717,42
Total Anual	\$ 7.369,3134	\$ 7.661,41	\$ 7.965,07	\$ 8.280,78	\$ 8.609,00

La tabla anterior detalla el salario proyectado del administrador. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

5.03.1 Gastos Financieros

Bujan (2014) establece que los gastos financieros forman parte de los consumos deducibles de la actividad económica de una sociedad por esta razón se considera como todo aquello que incurre dentro de una empresa como uno de los principales efectos que aqueja a una empresa por el uso de los capitales puestos a disposición de terceros.

Los gastos financieros que se deberán tomar en cuenta para el desarrollo del Botiquín Prosalud mediante un préstamo realizado en la cooperativa San José han obtenido un préstamo de \$5.000 con un interés de 18,50% con un plazo de 3 años.

Tabla 62

Gastos Financieros

Gastos Financieros

Préstamo	\$ 5.000,00
Tasa	18,50%
Periodo	36 meses
Año 1	\$812,55
Año2	\$536,12
Año 3	\$204,00

Total	\$1.552,67
--------------	------------

Los gastos financieros están compuestos interés que se deberá pagar mensualmente por el préstamo realizado. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

5.03.02 Costos fijos y variables

5.03.03 Costos Fijos

Peralta (2015) establece que “Los costos fijos son todos aquellos deberán ser pagados independientemente del nivel de operación” (pág.45). En otras palabras, la empresa deberá pagar estas deudas produzca o no.

5.03.04 Costos Variables

Peralta (2016) se refiere a todos aquellos costos que deberán pagar para poder producir cada uno de los bienes o también para lograr prestar alguno de los servicios.

Tabla 63

Costos Fijos y Variables

Descripción	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales
Costo de venta		\$ 32.340,01	\$ 32.340,01
Gasto de Venta	\$ 12.828,15	\$ 958,50	\$ 13.786,65
Gastos Administrativos	\$ 3.762,18		\$ 3.762,18
Gastos Financieros	\$ 812,55		\$ 812,55
Total	\$ 17.402,87	\$ 33.298,51	\$ 50.701,38

Los costos variables están determinados por los costos de venta, gastos de venta además de los gastos administrativos que tendrá el Botiquín. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

Los costos fijos y variables que tendrá el botiquín corresponderán a los gastos que se realizaran tanto por el valor de la mercadería como la utilidad que se tendrá el Botiquín.

5.04.01 Inversión del Proyecto.

5.04.02 Activos Fijos

Millones (2007) menciona que los activos fijos son aquellos bienes propios de la empresa los cuales se utilizan de manera constante para lograr el objetivo de la organización, sin embargo, no están disponibles para ser vendidos.

Tabla 64

Activos Fijos

Activos Fijos	
Equipo de Computación	\$ 1.478,40
Equipo de Oficina	\$ 252,00
Muebles y Enseres	\$ 1.771,28
Total	\$3.501,68

Los activos fijos que tendrá el Botiquín será equipos de computación, equipos de oficina, muebles y enseres. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

5.03 Activos Nominales

Millones (2007) considera que los activos nominales todos aquellos bienes intangibles pero que son de suma importancia para el funcionamiento de la organización.

Tabla 65

Activos Nominales

Otros Activos	Valores
Patente Municipal	\$ 95,00
Permisos de Funcionamiento	\$ 200,00
Total	\$ 295,00

La tabla de otros activos está determinada por las patentes y los permisos que deberá tener el Botiquín para su correcto funcionamiento. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

5.04.1 Capital de Trabajo

Según el autor (Infante, 2009) indica que el capital de trabajo es la inversión que una organización o empresa realiza para llevar a cabo una gestión económica y financiera de esta manera podrá mantener dentro del mercado.

Tabla 66

Capital de Trabajo

Activos Corrientes	Valores
Caja	\$ 1.903,0123
Banco	\$ 500,0000
Mercadería	\$ 5.297,8636
Total	\$ 7.700,8760

El capital de trabajo como se puede verificar está compuesto por caja, banco y mercadería de esta manera se podrá obtener este índice financiero. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

5.04.2 Fuentes de Financiamiento

“Las fuentes de financiamiento tienen relación con el capital interno y externo de la organización utilizado para costear las aplicaciones y las inversiones que se realizarán para la creación de un negocio.”

Tabla 67

Fuentes de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento	Valores	Porcentaje
Pasivo Corrientes	\$ 0,00	0%
Pasivos a Largo Plazo	\$ 5.000,00	43,49%
Patrimonio	\$ 6.497,56	56,51%
Total Pasivo+Patrimonio	\$ 11.497,56	100%

Las fuentes de financiamiento constan de los pasivos corrientes, pasivos a largo plazo el cual está representado por el préstamo, y el patrimonio. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

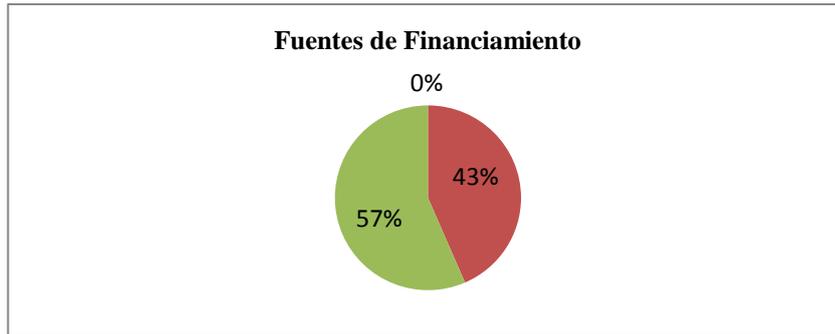


Fig. 38 Fuentes de financiamiento, como se ha podido visualizar la mayor parte del financiamiento está compuesto por los pasivos a largo Plazo. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

En el desarrollo del proyecto se contará con el financiamiento de un préstamo realizado en la Cooperativa San José dicha entidad bancaria brinda créditos para la implementación de pequeños negocios además ofrece un interés de 18,50% de esta manera se podrá sumar al capital que se tiene para poder crear el establecimiento farmacéutico es así que se podrá determina de una mejor manera la aplicación de un proyecto innovador, la realización de un préstamo ayudara implementación del Botiquín, de esta forma se generar una amenera fácil de pagar la deuda generada.

5.04.3 Amortización

Chapado (2008) define a la amortización como una deflación del valor de un activo o también pasivo de esta manera se además se puede relacionar con la vida útil de un bien.

La fórmula es:

$$\text{Capital} = \$5.000,00$$

Tiempo= 36 Meses.

Interés= 18,50%

Formula:

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

Tabla 68

Tabla de Amortización

	Capital	Interés	Pago	Capital Pagado
1	\$5.000,00	\$77,0833	\$182,0185715	\$104,94
2	\$4.895,06	\$75,4656	\$182,0185715	\$106,55
3	\$4.788,51	\$73,8229	\$182,0185715	\$108,20
4	\$4.680,32	\$72,1549	\$182,0185715	\$109,86
5	\$4.570,45	\$70,4611	\$182,0185715	\$111,56
6	\$4.458,89	\$68,7413	\$182,0185715	\$113,28
7	\$4.345,62	\$66,9949	\$182,0185715	\$115,02
8	\$4.230,59	\$65,2217	\$182,0185715	\$116,80
9	\$4.113,80	\$63,4210	\$182,0185715	\$118,60
10	\$3.995,20	\$61,5927	\$182,0185715	\$120,43
11	\$3.874,77	\$59,7361	\$182,0185715	\$122,28
12	\$3.752,49	\$57,8509	\$182,0185715	\$124,17
13	\$3.628,32	\$55,9367	\$182,0185715	\$126,08
14	\$3.502,24	\$53,9929	\$182,0185715	\$128,03
15	\$3.374,22	\$52,0192	\$182,0185715	\$130,00
16	\$3.244,22	\$50,0150	\$182,0185715	\$132,00
17	\$3.112,21	\$47,9800	\$182,0185715	\$134,04
18	\$2.978,17	\$45,9135	\$182,0185715	\$136,11
19	\$2.842,07	\$43,8152	\$182,0185715	\$138,20
20	\$2.703,87	\$41,6846	\$182,0185715	\$140,33
21	\$2.563,53	\$39,5211	\$182,0185715	\$142,50
22	\$2.421,03	\$37,3243	\$182,0185715	\$144,69
23	\$2.276,34	\$35,0936	\$182,0185715	\$146,92
24	\$2.129,42	\$32,8285	\$182,0185715	\$149,19

25	\$1.980,23	\$30,5285	\$182,0185715	\$151,49
26	\$1.828,74	\$28,1930	\$182,0185715	\$153,83
27	\$1.674,91	\$25,8215	\$182,0185715	\$156,20
28	\$1.518,71	\$23,4135	\$182,0185715	\$158,61
29	\$1.360,11	\$20,9683	\$182,0185715	\$161,05
30	\$1.199,06	\$18,4855	\$182,0185715	\$163,53
31	\$1.035,52	\$15,9643	\$182,0185715	\$166,05
32	\$869,47	\$13,4043	\$182,0185715	\$168,61
33	\$700,86	\$10,8049	\$182,0185715	\$171,21
34	\$529,64	\$8,1653	\$182,0185715	\$173,85
35	\$355,79	\$5,4851	\$182,0185715	\$176,53
36	\$179,26	\$2,7635	\$182,0185715	\$179,26

En la tabla de amortización se detalla de manera exacta la cantidad de dinero que se deberá pagar mensualmente por el crédito realizada en la entidad bancaria. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

5.04.4 Gastos de Amortización

Tabla 69

Gastos de Constitución

Años	Amortización	Amortización Acumulada	Valor Libro
0			\$ 295,00
1	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 236,00
2	\$ 59,00	\$ 118,00	\$ 177,00
3	\$ 59,00	\$ 177,00	\$ 118,00
4	\$ 59,00	\$ 236,00	\$ 59,00
5	\$ 59,00	\$ 295,00	\$ 0,00

La depreciación de los gastos de constitución está compuesta por los permisos de funcionamiento más la patente municipal sumados estos dos valores se obtendrá uno solo y se procederá a realizar la tabla de depreciación. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

5.05 Estado de Situación Inicia

Zambrano (2015) se refiere al estado de situación inicial como un informe contable que refleja la situación del patrimonio de una organización en un determinado tiempo.

Dentro de este informe deberá contar con:

Activos. - Son todos aquellos bienes que pertenecen a la empresa u organización con los que se obtendrá beneficios a futuro.

Pasivos. - Son todas aquellas deudas u obligaciones que la empresa ha adquirido en el transcurso de las actividades de la empresa.

Tabla 70

Estado de Situación Financiera

Estado de Situación Inicial			
Activos			Pasivos
Activos Corrientes	\$ 7.700,88	\$ 7.700,88	Pasivos Corrientes
Disponibles	\$ 2.403,01		
Caja	\$ 1.903,01		
Banco	\$ 500,00		
Realizables	\$ 5.297,86		
Mercadería	\$ 5.297,86		
Activos Fijos	\$ 3.501,68	\$ 3.796,68	Pasivos No Corrientes
Tangibles	\$ 3.501,68		Obligaciones Bancarias
Equipo de Computación	\$ 1.478,40		\$ 5.000,00
Equipo de Oficina	\$ 252,00		
Muebles y Enseres	\$ 1.771,28		
Activos Diferidos	\$ 295,00	\$ 295,00	Patrimonio
Gastos de Constitución	\$ 295,00		Aporte Socios
			\$ 6.497,56
Total Activos	\$ 11.497,56		Total Pasivo+
			\$ 11.497,56

Patrimonio

En el balance general Inicial se encuentra detalle cada uno de las cuentas con las que el Botiquín va a empresa sus actividades. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

5.04.1 Estado de resultados

Es también llamado de ganancias y pérdidas es un reporte en el cual se detalla todos aquellos ingresos y egresos de una determina organización. (Castro, 2015).

Tabla 71

Estado de Resultados

Estado de Resultados					
	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	\$ 53.900,01	\$ 57.554,10	\$ 61.430,20	\$ 65.541,06	\$ 69.900,16
Costo de Ventas	\$ 32.340,01	\$ 34.532,46	\$ 36.858,12	\$ 39.324,64	\$ 41.940,10
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 21.560,00	\$ 23.021,64	\$ 24.572,08	\$ 26.216,43	\$ 27.960,06
Gasto de Ventas	\$ 13.786,65	\$ 14.875,74	\$ 15.447,10	\$ 16.040,86	\$ 16.657,90
Sueldo del Dependiente	\$ 6.159,79	\$ 6.805,24	\$ 7.074,97	\$ 7.355,39	\$ 7.646,93
Gastos en Promoción	\$ 958,50	\$ 701,19	\$ 710,73	\$ 720,39	\$ 730,19
Sueldo del Administrador	\$ 6.668,36	\$ 7.369,31	\$ 7.661,41	\$ 7.965,07	\$ 8.280,78
Utilidad neta en Ventas	\$ 7.773,36	\$ 8.145,90	\$ 9.124,98	\$ 10.175,57	\$ 11.302,16
Gastos Administrativos	\$ 3.762,18	\$ 3.541,47	\$ 3.579,38	\$ 3.125,01	\$ 3.163,95
Depreciación Muebles y enseres	\$ 177,13	\$ 177,13	\$ 177,13	\$ 177,13	\$ 177,13
Depreciación de Enseres de Oficina	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20	\$ 25,20
Depreciación de equipos de Computación	\$ 492,80	\$ 492,80	\$ 492,80		
Arriendo	\$ 1.200,00	\$ 1.232,86	\$ 1.249,63	\$ 1.266,62	\$ 1.283,85
Servicios Básico	\$ 936,00	\$ 961,63	\$ 974,71	\$ 987,97	\$ 1.001,40
Permisos de Funcionamiento	\$ 295,00				
Útiles de Aseo	\$ 269,30	\$ 276,67	\$ 280,44	\$ 284,25	\$ 288,12
Suministros de oficina	\$ 307,75	\$ 316,18	\$ 320,48	\$ 324,84	\$ 329,25

Amortización de activos diferidos	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00
Utilidades Operacionales					
Gastos Financieros	\$ 812,55	\$ 536,12	\$ 204,00		
utilidad Antes Impuesto	\$ 3.198,63	\$ 4.068,30	\$ 5.341,60	\$ 7.050,56	\$ 8.138,21
15% de Trabajadores	\$ 479,79	\$ 610,24	\$ 801,24	\$ 1.057,58	\$ 1.220,73
Utilidades Antes Impuesto a la Renta					
15% Impuesto a la Renta	\$ 407,83	\$ 518,71	\$ 681,05	\$ 898,95	\$ 1.037,62
Utilidad Final	\$ 2.311,01	\$ 2.939,35	\$ 3.859,30	\$ 5.094,03	\$ 5.879,86
Reserva Legal 10%	\$ 231,10	\$ 293,93	\$ 385,93	\$ 509,40	\$ 587,99
Utilidad de dividendos	\$ 2.079,91	\$ 2.645,41	\$ 3.473,37	\$ 4.584,63	\$ 5.291,87

El estado de resultado demuestra las posibles ganancias que va a tener el Botiquín en los próximos cinco años. Investigación Propia. Josselyn Cargaquispe.

5.05 Impuesto a la Renta

Tabla 72

Impuesto a la Renta

0	11.270	0	0%
\$11.270,00	\$14.360,00	0	5%
\$14.360,00	\$17.950,00	155	10%
\$17.950,00	\$21.550,00	514	12%
\$21.550,00	\$43.100,00	946	15%
\$43.100,00	\$64.630,00	4.178	20%
\$64.630,00	\$86.180,00	8.484	25%
\$86.180,00	\$114.890,00	13.872	30%

En la tabla del impuesto a la renta se detalla los montos y el porcentaje que se deberá pagar.

Obtenido del SRI.

5.06 Flujo de Caja

El flujo de caja es un reporte financiero que representa en donde se reflejan los ingresos y egresos de dinero que tiene una organización en un determinado tiempo.

(Moreno M. A., 2010)

Tabla 73

Flujo de Caja

Flujo de Caja	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad final		\$2.311,01	\$2.939,35	\$3.859,30	\$5.094,03	\$5.879,86
Depreciaciones		\$695,13	\$695,13	\$695,13	\$202,33	\$202,33
Amortizaciones		\$59,00	\$59,00	\$59,00	\$59,00	\$59,00
Gasto financieros		\$812,55	\$536,12	\$204,00		
Flujo operacional		\$3.877,69	\$4.229,60	\$4.817,43	\$5.355,36	\$6.141,18
Inversiones						
Capital de trabajo	-\$7.995,88					\$1.199,38
Activos fijos	-\$3.501,68					\$525,25
Flujo neto	-\$11.497,56	\$3.877,69	\$4.229,60	\$4.817,43	\$5.355,36	\$7.865,82

En el flujo de caja se determinará la liquidez que tendrá en Botiquín en el transcurso de los años para lo cual se ha realizado una proyección para cinco años. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

5.07 Evaluación Financiera

5.07.01 TMAR

Turnero (2015) hace referencia a que “El TMAR es la tasa mínima de aceptación u oportunidad en el mercado costo del capital que financia el proyecto.” (pág.45).

Tabla 74

TMAR

TMAR "Tasa mínima de rendimiento"			
TMAR	Tasa Pasiva	Riesgo País	Inflación
TMAR	18,50%	7,94%	-0,20%
TMAR	26,24%	26,24	

En el TMAR se deberá tomar en cuenta la tasa pasiva la cual representa el interés del préstamo, el riesgo país y la inflación. Investigación propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

El TMAR es un indicador financiero que demuestra el nivel de ganancias que va a generar el proyecto con la implementación del mismo el cual da como resultado un porcentaje de 26,24%.

5.08 VAN

Urbano (2017) menciona que el VAN “Es un indicador financiero el cual tiene por objetivo medir el nivel de los flujos de los ingreso y egresos de un determinado proyecto” (pág. 56). De esta manera se verificara si al descontar la inversión inicial, queda alguna ganancia.

Tabla 75

VAN

0	-\$ 11.497,56	-\$ 11.497,56
1	\$ 3.877,69	\$ 3.071,68
2	\$ 4.229,60	\$ 2.654,03
3	\$ 4.817,43	\$ 2.394,55
4	\$ 5.355,36	\$ 2.108,63
5	\$ 7.865,82	\$ 2.453,35
	Total	\$ 1.184,68

En el VAN se determinará si es Botiquín va hacer rentable y viable. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis:

El VAN para el proyecto en vías de desarrollo es positivo dando como conclusión que es viable la puesta en marcha del Botiquín, dentro del sector de esta manera se observa un resultado de \$1.184,68.

5.09 TIR

“El TIR es un indicador financiero el cual permite evaluar de manera eficaz la posible rentabilidad de un determinado negocio, esto se determinará en función a un determinado periodo de tiempo”. (Pardo, 2014.pág.64).

Tabla 76

TIR

	FN	VAN	TIR
0	-\$ 11.497,56	-\$ 11.497,56	-\$ 11.497,56
1	\$ 3.877,69	\$ 3.071,68	\$ 3.236,06
2	\$ 4.229,60	\$ 2.654,03	\$ 2.475,90
3	\$ 4.817,43	\$ 2.394,55	\$ 2.157,58
4	\$ 5.355,36	\$ 2.108,63	\$ 1.835,08
5	\$ 7.865,82	\$ 2.453,35	\$ 2.062,19
			30,70%

El TIR del proyecto se encuentra en 30,70% el cual determina que el Botiquín tendrá una liquidez aceptable. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

El TIR dentro del desarrollo del proyecto se encuentra en un 30,70% de esta manera se puede visualizar que es mayor a el porcentaje de TMAR el cual es de 26,24% por lo cual se determina que existirá rentabilidad con la puesta en marcha del Botiquín siendo así que se considera viable.

5.10 Razón Costo Beneficio

Castañer (2014) indica que el costo beneficio mide la relación entre estos dos índices financieros de esta manera se podrá evaluar la rentabilidad que se generará, de este modo se tomará una decisión acerca de si se invertirá o no en el desarrollo de un determinado negocio.

$$\text{Relación C/B} = \frac{\text{VAN Beneficio}}{\text{VAN Costo}}$$

Tabla 77

Razón Costo/Beneficio.

Costo	\$ 12.682,23
Beneficio	\$ 11.497,56
Total	1,10303735

La Razón Costo/Beneficio está determinada por suma del VAN más la inversión para así obtener el resultado final de este índice Financiero. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

Se puede evidenciar que el beneficio que otorgará el proyecto es de \$1,10 de esta manera se puede decir que es rentable por consecuencia la inversión será positiva en conclusión el proyecto deberá ser aplicado.

5.11 PRI

Didier (2010) hace referencia que el PRI es el periodo de recuperación de la inversión por ende se considera como un indicador que mide el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de la inversión recuperen su costo.

Tabla 78

PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión).

Años	Meses	Días
4	7	6

El PRI demuestra el tiempo en el cual se determina el tiempo de recuperación de la inversión. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe

Análisis

Se ha podido observar que mediante este indicador la inversión se recuperará en 4 años 7 meses y 6 días, sin embargo, es un periodo de tiempo prolongado para recobrar todo el dinero ya invertido.

5.12 Margen de Utilidad

Angulo (2017) se refiere al margen de utilidad como la diferencia que existe entre el coste de ventas, los costos fijos y variables que participan tanto en el proceso de comercialización como de mantenimiento de la empresa.

Tabla 79

Margen de Utilidad

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 53.900,01	\$ 57.554,10	\$ 61.430,20	\$ 65.541,06	\$ 69.900,16
Utilidad en ventas	\$ 2.079,91	\$ 2.645,41	\$ 3.473,37	\$ 4.584,63	\$ 5.291,87
Porcentaje	4%	5%	6%	7%	8%

El margen de utilidad demuestra la diferencia que va a existir diferencia entre los costos comparados con las ganancias a obtener. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Análisis

En el margen de utilidad se ha podido visualizar que las ventas han generado un porcentaje del 4% al 8% por ende se verifica un crecimiento constante de esta manera se puede concluir que se obtendrá un nivel aceptable de ganancias.

5.13 Punto de Equilibrio

Moreno (2010) establece que el punto de equilibrio es uno de los principales indicadores dentro de una organización pues con este se lograra visualizar el nivel de ventas, para así cubrir los costes totales, esto determina la solvencia del negocio.

Tabla 80

Punto de Equilibrio

Precio de Ventas	(PVU)
-------------------------	--------------

	\$ 149,72
Ingresos	\$ 53.900,01
Cantidad	360
Precio de Venta Unitario (PVU)	\$ 149,72
Costo Variable Unitario (CVU)	92,49585038
Costos Fijos (CF)	\$ 17.402,87
Costos Variables (CV)	\$ 33.298,51

El punto de Equilibrio demuestra en cuanto días se va a lograr vender la mercadería para mantener un equilibrio además de la cantidad de dinero que se tendrá que recaudar. Investigación Propia. Josselyn Carguaquispe.

Punto de Equilibrio en Días

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

$$\frac{\$22.699,33}{\$343,88 - \$401,45}$$

$$PE = 304,10$$

Punto de Equilibrio Monetario

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

$$PE = \frac{\$22.699,33}{1 - \frac{\$401,45}{\$343,88}}$$

$$PE = \$45.531,38$$

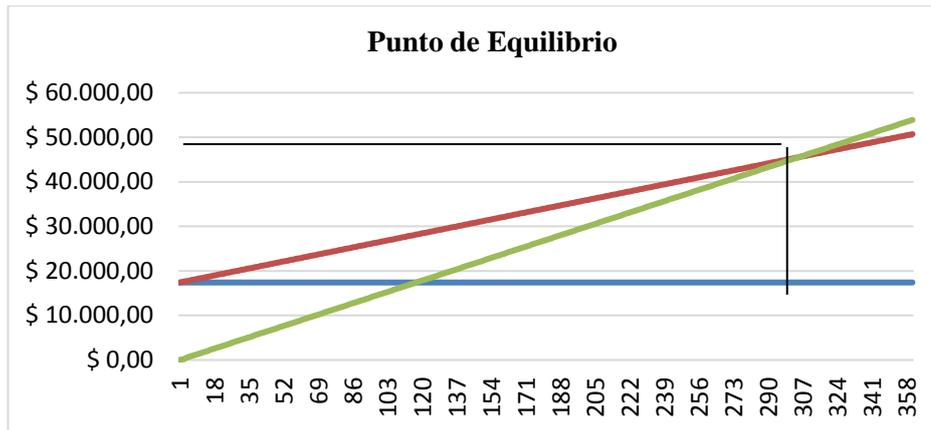


Fig. 40 Punto de Equilibrio.

Análisis:

Este indicador financiero revela el día exacto en donde el Botiquín recuperar cada uno de los gastos que se realizaron para la implementación del establecimiento de esta manera este índice monetario demostrara cuanto se deberá vender para tener un punto de equilibrio o una rentabilidad.

Capítulo VI

6.0 Análisis de Impacto

6.1 Impacto Ambiental

El impacto ambiental está relacionado de manera directa con la alteración del medio ambiente, el cual es ocasionado de manera directa o indirecta con el

establecimiento, de esta manera se puede decir que este cambio es generado por la acción que ejerce el ser humano sobre la naturaleza.

En consecuencia, se puede decir que el Botiquín Prosalud no tendrá impacto ambiental dado que no se está trabajando de manera directa con la naturaleza, además se debe tomar en cuenta que los desperdicios generados dentro del Botiquín serán desechados de manera adecuada con la aplicación de basureros con sus respectivos distintivos, de esta manera se está precautelando la salud de los clientes además de conservar la estabilidad del medio ambiente

Con referencia a los medicamentos caducados el Botiquín tendrá que regirse por las normativas que dispone cada uno de los laboratorios para la respectiva devolución de los fármacos pues de esta manera se evitara eliminarlos de forma independiente es así que se evitara contaminar al medio ambiente.

Además, se implementará técnicas para educar a los pobladores acerca de la eliminación adecuada de desechar las cajas, envases o medicamentos caducados.

6.2 Impacto Económico.

El impacto económico generado por la creación del Botiquín se debe a la apertura de este estableciendo farmacéutico pues se logrará ampliar el campo

comercial del sector, por ende, más pobladores o empresas se incrementarán dentro del mercado, en conclusión, traería beneficios para los moradores, pues cambiara el ambiente comercial del mismo.

Además, se creará fuentes de trabajo para dos vacantes que en este caso serán el administrador y el dependiente los cuales se encontraran a cargo del establecimiento farmacéutico de esta manera se podrá reducir el desempleo en el país y generar un ingreso monetario para aquellas personas, también se trabajara en conjunto con las empresas proveedoras pues de esta manera se llegaran a varios acuerdos y a la obtención de medicamentos varios, de mejor calidad y precios cómodos los cuales beneficiaran a los clientes que acudan al establecimiento farmacéutico.

Se puede deducir que dentro del proyecto va existir un impacto social directo pues se ha generado plazas de empleo, inducido pues con el expendio y dispensación de medicamentos se generar un beneficio para la organización.

6.3 Impacto Social

El impacto social del presente proyecto es positivo dentro del sector de Tandayapa, pues al implementar un Botiquín los moradores podrán adquirir productos para el cuidado de la salud de manera rápida y sin la necesidad de salir

de su barrio pues encontrarán todos los productos que requieren en el establecimiento farmacéutico en vías de desarrollo

Este impacto también traerá un beneficio para los moradores del sector pues permitirá precautelar la salud de los habitantes y mejorar su estilo de vida pues se contará con profesionales de la salud los cuales les brindaran la información necesaria acerca del producto que están adquiriendo de esta manera se evitara confusiones o ineffectividad en el tratamiento de los pacientes, es así que se podrá satisfacer una necesidad y lograr un rendimiento para la organización.

En conclusión, se puede decir que este impacto afectara de manera positiva a los clientes y sus familias pues de esta forma se obtendrá un beneficio mutuo para mejorar la calidad de vida de los habitantes y cuidar la salud de cada uno de los mismos.

Capítulo VII

7.1 Conclusiones

- Una vez terminado el presente proyecto de factibilidad para la creación de un Botiquín en el sector de Tandayapa se llegado a visualizar que el

barrio, carece de un establecimiento farmacéutico donde puedan realizar la compra de productos para el cuidado de la salud de esta manera se ha procedido a dar un seguimiento el cual determinaras si es o no viable la puesta en marcha del presente plan.

- Al realizar el estudio de mercado el análisis del consumidor determino que existe una demanda insatisfecha, en donde se verifico que el nivel socioeconómico de los habitantes del sector de Tandayapa es un nivel medio.
- También se ha logrado verificar la localización óptima donde se deberá implementar el proyecto debido a la accesibilidad y visibilidad que tendrán los pobladores del sector.
- Luego de haber realizado el estudio financiero se llegó a determinar que el monto de inversión para la implementación del Botiquín será de \$18.996,51.
- Finalmente, en la evaluación financiera se ha obtenido algunos resultados como lo son:
 - El VAN el cual se determina al final de la vida útil de la empresa el cual se encuentra en \$29.136,53.
 - El resultado del TIR se encuentra en 87,84%, mientras tanto el PRI en donde se recuperar la inversión será de 2 años,6 meses 20 días.
 - La razón Costo Beneficio se determinó que por cada dólar vendido se obtendrá un resultado de \$1,53.

-
- El punto de equilibrio reveló que existirá una recuperación de los gastos que invirtieron en la implementación del proyecto.
 - Con los resultados obtenidos se puede decir que el proyecto tendrá aceptación por parte de los habitantes del sector de Tandayapa, además de tener una viabilidad y rentabilidad.

7.2 Recomendaciones

- Una vez verificado que el proyecto es viable se deberá poner en marcha siguiendo cada uno de los aspectos detallados anteriormente de esta manera se podrá implementar de forma adecuada el Botiquín dentro del sector de Tandayapa el cual tiene por objetivo satisfacer las necesidades de los habitantes

-
- Se deberá tomar en cuenta cada uno de los procedimientos a realizar pues de esta manera se mantendrá un orden y vigilancia en la documentación del establecimiento para así prevenir futuras sanciones por parte del ente regular ARCSA.
 - El personal que labore en el Botiquín deberá ser un profesional en el área administrativa, operativa y legal pues así brindara un servicio de calidad a los clientes, lo cual permitirá satisfacer sus necesidades y lograr un posicionamiento en la mente del consumidor.
 - Un punto importante a resaltar y el cual se deberá tomar en cuenta son los indicadores financieros los cuales ayudarán a evidenciar si existe demanda insatisfecha dentro del sector, si se lograr obtener un porcentaje de ganancia si va hacer o no rentable el Botiquín pues así se evitara la perdida de la inversión.
 - Para finalizar se deberá implementar promociones de medicamentos de marca o genéricos para así cubrir de manera total la demanda insatisfecha dentro del sector.

Referencias

Acuña, I. T. (2011). *wordpress*. Obtenido de wordpress.:

<https://forotec.wordpress.com/delincuencia/definicion-de-delincuencia/>

Almuina, S. (2008). *slideshare*. Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/chaviz/producto-interno-bruto+>

Angulo, R. (2017). *ClickBalance*. Obtenido de ClickBalance:

<https://clickbalance.com/blog/contabilidad-y-administracion/como-definir-el-margen-de-ganancia-de-un-producto/>

Arturo, S. M. (2008). ¿Reflejan los índices de riesgo país las variables relevantes en el desencadenamiento de las crisis externas? *Cuadernos de Gestión*, 80.

Benitez, C. (2015). *slideshare*. Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/CCBENITEZ/el-desempleo-56182889>

Botiquines, R. p. (2014). *Ministerio de Salud*. Obtenido de Ministerio de Salud:

<http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/09/A-4002-Reglamento-de-control-y-funcionamiento-de-establecimientos-farmac%C3%A9uticos-Reforma.pdf>

Bujan, C. (2014). *blog.anfix*. Obtenido de blog.anfix: <https://blog.anfix.com/los-gastos-financieros-que-son-y-como-se-deducen/>

Cantos, G. (2015). *repositorio.uteq.edu.ec*. Obtenido de repositorio.uteq.edu.ec:

<http://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/811/1/T-UTEQ-0073.pdf>

Castañer, J. (2014). *Estudios Tecnicos*. Obtenido de Estudios Tecnicos:

http://gis.jp.pr.gov/Externo_Econ/Talleres/PresentationCB_JP_ETI.pdf

Castillo, D. (2015). *Prezi*. Obtenido de Prezi:

<https://prezi.com/8ex0fdijpl52/localizacion-optima-del-proyecto/>

Castro, J. (2015). *Corponet*. Obtenido de Corponet:

<http://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos>

-
- Cazar, T. (2014). *repositorio.utn.edu.ec*. Obtenido de repositorio.utn.edu.ec:
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/4372/1/02%20ICO%20460%20TESIS.pdf>
- Chapado, F. (2008). *Gestopolis*. Obtenido de Gestopolis:
<https://www.gestiopolis.com/que-es-amortizacion/>
- Colmenares, M. (2016). *Prezi*. Obtenido de Prezi:
<https://prezi.com/3fmilnixw4ip/estimacion-de-la-capacidad-optima-de-planta/>
- Diaz, F. (s.f.). *monografias.com*. Obtenido de monografias.com:
<http://www.monografias.com/trabajos40/localizacion-planta/localizacion-planta.shtml>
- Didier, J. (2010). *Pymesfuturo*. Obtenido de Pymesfuturo:
<https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
- Ecuador., B. C. (2017). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador.:
https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- Estudillo, G. (2014). *Prezi*. Obtenido de Prezi:
<https://prezi.com/3kmoojbkzlon/definicion-de-producto-bienes-y-servicios/>
- Farmacéuticos., R. d. (2012). *Ediciones Legales*. Obtenido de Ediciones Legales.:
<http://www.controlsanitario.gob.ec/wp->
-

content/uploads/downloads/2013/11/ESTABLECIMIENTOS-
FARMACEUTICOS.pdf

Gestiopolis. (2002). *Gestiopolis* . Obtenido de Gestiopolis :

<https://www.gestiopolis.com/que-es-desempleo-que-lo-causa-que-tipos-hay-como-se-mide/>

Gil, P. S. (2011). *poblacion&muestra.pdf*. Obtenido de poblacion&muestra.pdf:

http://udocente.sespa.princast.es/documentos/Metodologia_Investigacion/Presentaciones/4_%20poblacion&muestra.pdf

Guerrero, G. (2011). *slideshare*. Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/Gonzalo12345/gestin-por-procesos-9848472>

Infante, R. (2009). *Gestopolis*. Obtenido de Gestopolis :

<https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>

Jaime, D. (2012). *slideshare*. Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/DianaGuns/tasas-de-inters-14917257>

Jara, L. (2015). *observatorio.unr.edu.ar*. Obtenido de observatorio.unr.edu.ar:

<http://www.observatorio.unr.edu.ar/utilizacion-de-la-capacidad-instalada-en-la-industria-2/>

Jerouchalmi. (2003). Manual para la preparación de un Proyecto de Inversion y Evaluación. En Jerouchalmi, *Manual para la preparación de un Proyecto de inversion y evaluacion*. Montevideo .

Loaiza, J. (2012). *slideshare*. Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/lori6802/costos-directos-indirectos>

López, P. L. (2004). *Scielo*. Obtenido de Scielo:

http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012

Mancero, J. F. (2001). *Cepal*. Obtenido de Cepal:

[https://dds.cepal.org/infancia/guia-para-estimar-la-pobreza-infantil/bibliografia/capitulo-III/Feres%20Juan%20Carlos%20y%20Xavier%20Mancero%20\(2001b\)%20El%20metodo%20de%20las](https://dds.cepal.org/infancia/guia-para-estimar-la-pobreza-infantil/bibliografia/capitulo-III/Feres%20Juan%20Carlos%20y%20Xavier%20Mancero%20(2001b)%20El%20metodo%20de%20las)

Matias Riquelmi. (2015). *Claves para el exito*. Obtenido de Claves para el exito:

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

Mazuela, J. (2014). *Elderecho.com*. Obtenido de Elderecho.com:

http://www.elderecho.com/tribuna/contable/costes_directos-costes_indirectos_11_685180004.html

Mendez, A. (2010). *slideshare*. Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/anarosamendez/factor-social>

Merino, J. P. (2013). *Definiciones de*. Obtenido de Definiciones de.:

<https://definicion.de/producto-interno-bruto/>

Millones, L. (2007). *Monografias.com*. Obtenido de Monografias.com:

<http://www.monografias.com/trabajos51/activos-fijos/activos-fijos2.shtml>

Miranda, F. (2000). *La gestión del proceso de diseño y desarrollo de productos*.

Economía de la Empresa.

Mora, J. P. (2013). *Prezi*. Obtenido de Prezi:

<https://prezi.com/azwhmo3eitls/grupo-41-ingresos-operacionales/>

Moreno, M. A. (2010). *El Blog Salmon*. Obtenido de El Blog Salmon:

<https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>

Novartis. (s.f.). *Novartis* . Obtenido de Novartis: [https://www.novartis.es/trabaja-](https://www.novartis.es/trabaja-con-nosotros)

[con-nosotros](https://www.novartis.es/trabaja-con-nosotros)

Nuñez, E. (2016). *fundapymes.com*. Obtenido de fundapymes.com:

<https://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>

Nuñez, P. (2015). *knoow*. Obtenido de know:

<http://knoow.net/es/cieeconcom/economia-es/tasa-de-interes-activa/>

Nuñez, P. (2016). *knoow.net*. Obtenido de know.net:

<http://knoow.net/es/cieeconcom/contabilidad/gastos-de-venta/>

Orellano, S. (2007). *slideshare*. Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/silvioarellano/analisis-interno-de-empresa+>

Orguella, S. (2002). *Universidad de Chile*. Obtenido de Universidad de Chile:

https://www.eenbasque.net/guia_transferencia_resultados/files/Univ.Chile

_Tesis_Guia_del_Estudio_de_Mercado_para_la_Evaluacion_de_Proyecto
s.pdf

Peralta, M. P. (2015). *Crece Mujer*. Obtenido de Crece Mujer:

<https://www.crecemujer.cl/capacitacion/ideas-de-negocio/que-son-los-costos-fijos-y-variables-en-mi-emprendimiento>

Perez, G. (2017). *slideshare*. Obtenido de slideshare:

<https://es.slideshare.net/guillermoperez118/4-ps-del-marketing-75007780>

Popritkin, A. (2013). *Monografias.com*. Obtenido de Monografias.com.

Riquelmi, M. (2015). *Las 5 fuerzas de Porter*. Obtenido de Las 5 fuerzas de

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

Rojas, F. (2007). *mailxmail.com*. Obtenido de mailxmail.com:

<http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>

Rojas, R. (2014). *bdigital.unal.edu.co*. Obtenido de bdigital.unal.edu.co:

<http://www.bdigital.unal.edu.co/12101/1/ricardorojasmedina.2014.pdf>

Romero, J. (2016). *Neuromarketing*. Obtenido de Neuromarketing:

<https://neuromarketing.la/2016/02/neuromarketing-en-el-diseno-de-logotipos/>

Soto, L. O. (2001). El dinero: la teoría, la política y las instituciones. En L. O.

Soto, *El dinero: la teoría, la política y las instituciones*. (pág. 121).

Thompson, I. (2006). *PromonegocioS.net*. Obtenido de PromonegocioS.net:

<https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>



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) **CARGUAQUISPE TITOÑA JOSSELYN VANESSA** portador de la cédula de identidad N°**1724802663** previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 24 de abril del 2018



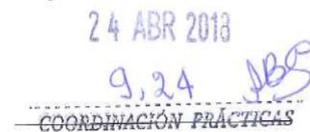
Sra. Mariela Balseca
VISTO FINANCIERO
CAJA



Dra. Estela Montes
DELEGADA DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN



Ing. William Parra
BIBLIOTECA



Ing. Samira Villalba

PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



Dr. Jorge López

DIRECTOR DE CARRERA



SECRETARIA GENERAL

Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS FINAL JOSSELYN vanessa.pdf (D37422829)
Submitted: 4/10/2018 9:56:00 PM
Submitted By: josse_emejeff@hotmail.com
Significance: 8 %

Sources included in the report:

Orellana.Viviana.AdministraciónBoticasy Farmacias.pdf (D30323524)
CRISTINA MIRANDA FACTIBILIDAD.pdf (D37037121)
TESIS COMPLETA PARA ENVIAR.pdf (D37059369)
Frankiln Quinchiguango.pdf (D30368824)
tesis actualizada pdf.ceci.pdf (D26728604)
Factibilidad para la creación de un Botiquín provincia de Cotopaxi Jessica Díaz.pdf (D37048445)
Daniela Carolina Vallejo Teljis Adm Boricas y Farmacias 2017-2018 PDF.pdf (D37059385)
Factibilidad para la creación de un Botiquín provincia de Cotopaxi Jessica Díaz...pdf (D37060002)
TESIS ISRAEL.pdf (D37087618)
<https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
<https://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un->
<https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

Instances where selected sources appear:

59

