



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA

INDEPENDIENTE EN EL BARRIO JOSÉ PERALTA, PARROQUIA DE

GUAMANÍ, D.M.Q., PERIODO 2018 - 2019

Proyecto de inversión previo a la obtención del título de Tecnólogo en

Administración de Boticas y Farmacias

Autora: Norma Amparo Morocho Llivicota

Tutor: Lcdo. Romer Pichardo

Quito, Junio 2019

ACTA DE APROBACIÓN DEL TEMA DEL PROYECTO DE GRADO Y
DESIGNACIÓN DE TUTOR Y LECTOR

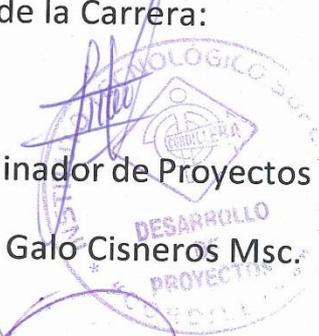
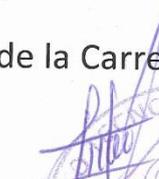
Quito, 26 de noviembre del 2018

El Director de Escuela y El Consejo de Carrera de Administración de Boticas y Farmacias, una vez revisado el perfil del proyecto de titulación del señor(a) **MOROCHO LIVICOTA NORMA AMPARO**, resuelve: **APROBAR** y registrar el tema: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL BARRIO JOSÉ PERALTA, PARROQUÍA DE GUAMANÍ, D.M.Q., PERIODO 2018-2019**. designando como tutor al **Lcdo Romer Pichardo** y como lector al **Eco Luis Sarauz**, docentes del Instituto Tecnológico Superior Cordillera, quienes se comprometen a dar soporte al estudiante en la elaboración y sustentación del proyecto durante el **periodo académico Octubre– Marzo del 2019**, de acuerdo con el reglamento Institucional.

Para constancia de lo actuado se firma en la Dirección de la Carrera:



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Director de Escuela
Adm. Boticas y Farmacias
Dr. Jorge López Pazmiño



Coordinador de Proyectos
Ing. Galo Cisneros Msc.



Tutor del Proyecto

Lcdo. Romer Pichardo



Lector del Proyecto

Eco. Luis Sarauz

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

DECLARATORIA

Declaro que mi proyecto de inversión es absolutamente original, autentica, personal que 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, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Norma Amparo Morocho Llivicota

CC: 171776864-0

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Norma Amparo Morocho Llivicota** portadora de la cédula de ciudadanía signada con el No. **171776864-0** de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL BARRIO JOSÉ PERALTA, PARROQUIA DE GUAMANÍ, D.M.Q., PERIODO 2018 – 2019** con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



Norma Amparo Morocho Llivicota

CC: 171776864-0

Quito, abril de 2019

DEDICATORIA

A mi Esposo Edwin y a mi hija Stefy, que
siempre me han apoyado en cada paso

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, por su invaluable apoyo con mi carrera

Al Tecnológico Superior Cordillera, por convertirme en profesional

A mis maestros, que han sido una fuente de conocimiento y asesoría que atesoro

A mi tutor por su paciencia y sabios consejos

A todas las personas que me ayudaron en la realización de este trabajo, cada aporte
ha sido muy importante

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA	i
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xvi
ABSTRACT	xvii
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Justificación	1
1.2. Antecedentes	2
CAPÍTULO II	4
2. ANÁLISIS SITUACIONAL	4
2.1. Ambiente externo	4
2.1.1. Factor económico.....	4
2.1.2. Factor social.....	9
2.1.3. Factor legal	12
2.1.4. Factor tecnológico.....	13
2.2. Entorno local	14
2.2.1. Poder de negociación de los clientes	15
2.2.2. Rivalidad entre empresas.....	15
2.2.3. Amenaza de los nuevos entrantes	17
2.2.4. Poder de negociación de los proveedores	17
2.2.5. Amenaza de productos sustitutos.....	18
2.3. Análisis interno.....	19
2.3.1. Propuesta estratégica.....	19

2.3.2. Nombre de la empresa	20
2.3.3. Eslogan y logotipo	20
2.3.4. Significado colores	21
2.3.5. Misión	21
2.3.6. Visión.....	21
2.3.7. Objetivos.....	22
2.3.8. Principios y/o valores	22
2.3.9. Políticas internas.....	23
2.3.10. Gestión administrativa	26
2.3.11. Gestión operativa	27
2.3.12. Gestión operativa	28
CAPÍTULO III.....	30
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	30
3.1. Análisis del consumidor	30
3.1.1. Determinación de la población y muestra.....	31
3.1.2. Técnicas de obtención de información	31
3.1.3. Análisis de la información	32
3.2. Oferta.....	42
3.2.1. Oferta histórica	42
3.2.2. Oferta actual.....	43
3.2.3. Oferta proyectada.....	44
3.3. Demanda.....	44
3.3.1. Demanda histórica	44
3.3.2. Demanda actual.....	45
3.3.3. Demanda proyectada.....	46
3.4. Balance oferta - demanda	47
3.4.1. Balance actual	47
3.4.2. Balance proyectado.....	47
CAPÍTULO IV	48
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	48
4.1. Tamaño del proyecto	48
4.1.1. Capacidad instalada	48

4.1.2. Capacidad optima	51
4.2. Localización	53
4.2.1. Macro localización.....	53
4.2.2. Micro localización	54
4.2.3. Localización optima.....	54
4.3. Ingeniería del producto.....	55
4.3.1. Definición del B Y S.....	56
4.3.2. Distribución planta.....	56
4.3.4. Maquinaria	60
4.3.5. Equipos	60
CAPÍTULO V.....	62
5. ESTUDIO FINANCIERO.....	62
5.1. Ingresos operacionales.....	62
5.2. Ingresos no operacionales.....	62
5.3. Costos	63
5.3.1. Costos directos	63
5.3.2. Costos indirectos.....	64
5.3.3. Gastos administrativos.....	65
5.3.4. Gastos de ventas.....	67
5.3.5. Gastos financieros.....	69
5.3.6. Costos fijos y variables	70
5.4. Inversión	70
5.4.1. Inversión fija	70
5.5. Activos fijos	71
5.6. Activos nominales	72
5.7. Capital de trabajo.....	72
5.8. Fuentes de financiamiento.....	73
5.9. Amortización de financiamiento	75
5.10. Depreciaciones	77
5.11. Estado de situación inicial	78
5.12. Estado de resultados	80
5.13. Flujo de caja	81

5.14. Evaluación	82
5.14.1. Tasa Mínima aceptable de rendimiento TMAR	82
5.14.2. Valor actual neto (VAN).....	83
5.14.3. Tasa interna de rendimiento.....	84
5.14.4. Periodo de recuperación de inversión	84
5.14.5. Punto de equilibrio.....	85
CAPÍTULO VI.....	87
6. ANÁLISIS DE IMPACTOS	87
6.1. Impacto ambiental	87
6.2. Impacto económico	87
6.3. Impacto social.....	88
CAPÍTULO VII.....	89
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	89
7.1. Conclusiones	89
7.2. Recomendaciones	90
BIBLIOGRAFÍA.....	92
ANEXOS.....	95
Anexo 1. Encuesta de factibilidad de creación de farmacia.....	96
Anexo 2. Encuesta para poder determinar la oferta actual.....	98
Anexo 3. Base datos del barrio José Peralta.....	100
Anexo 4. Mapa de procesos de Farm@Horro	101
Anexo 5. Planos farmacia Farm@Horro	102
Anexo 6. Tarjeta de presentación farmacia Farm@Horro	102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Serie histórica del PIB 2014-2018</i>	5
Tabla 2 <i>Porcentaje de años consecutivos de Inflación</i>	6
Tabla 3 <i>Tasa de Interés Activa</i>	7
Tabla 4 <i>Tasa de Interés Pasiva</i>	8
Tabla 5 <i>Tasa de Desempleo Ecuatoriano</i>	9
Tabla 6 <i>Variación de la población a nivel nacional</i>	10
Tabla 7 <i>Tasa de PEA</i>	11
Tabla 8 <i>Preguntas y objetivos de la encuesta</i>	32
Tabla 9 <i>¿Cuándo usted necesita adquirir medicamentos, lo hace en?</i>	33
Tabla 10 <i>¿De los parámetros citados a continuación cuales son los que usted cree importantes para un servicio de calidad?</i>	34
Tabla 11 <i>¿Cómo calificaría la atención recibida en los establecimientos farmacéuticos del sector?</i>	35
Tabla 12 <i>¿Considera que los precios de los productos de la farmacia a cuál usted acuden son?</i>	36
Tabla 13 <i>¿Indique el motivo por el que ingresa a una farmacia?</i>	37
Tabla 14 <i>¿Qué tipos de medicamentos prefiere?</i>	38
Tabla 15 <i>¿Dentro de esta lista de medicamentos seleccione los que compra con mayor frecuencia en la farmacia?</i>	39
Tabla 16 <i>¿Con que frecuencia adquiere productos en una farmacia?</i>	40
Tabla 17 <i>¿Qué cantidad de dinero destina al mes para la compra de productos farmacéuticos?</i>	41

Tabla 18 <i>¿Usted apoyaría la creación de una farmacia en el Barrio José Peralta, sector de Guamaní?</i>	42
Tabla 19 <i>Oferta histórica</i>	42
Tabla 20 <i>Oferta actual</i>	43
Tabla 21 <i>Oferta proyectada</i>	44
Tabla 22 <i>Demanda histórica</i>	45
Tabla 23 <i>Demanda actual</i>	45
Tabla 24 <i>Promedio consumo</i>	46
Tabla 25 <i>Demanda proyectada</i>	46
Tabla 26 <i>Balance Oferta – Demanda</i>	47
Tabla 27 <i>Balance proyectado</i>	47
Tabla 28 <i>Capacidad optima</i>	52
Tabla 29 <i>Gastos de sueldos y beneficios sociales (Administrador/dependiente)</i>	53
Tabla 30 <i>Localización optima</i>	55
Tabla 31 <i>Detalle de Localización óptima</i>	55
Tabla 32 <i>Equipos de computación</i>	61
Tabla 33 <i>Equipos de oficina</i>	61
Tabla 34 <i>Ingresos operacionales</i>	62
Tabla 35 <i>Materia prima</i>	63
Tabla 36 <i>Mano de obra directa Administrador/Dependiente</i>	64
Tabla 37 <i>Costos indirectos Sueldo Bioquímico</i>	64
Tabla 38 <i>Gastos administrativos</i>	65
Tabla 39 <i>Permiso funcionamiento</i>	65
Tabla 40 <i>Servicios básicos</i>	66

Tabla 41 <i>Suministros de oficina</i>	66
Tabla 42 <i>Útiles de aseo</i>	66
Tabla 43 <i>Gastos de venta</i>	67
Tabla 44 <i>Gastos de publicidad</i>	67
Tabla 45 <i>Gastos de marketing</i>	67
Tabla 46 <i>Gastos de promoción y publicidad por inauguración</i>	68
Tabla 47 <i>Presupuesto administrador – dependiente</i>	69
Tabla 48 <i>Sueldos básicos 2013 – 2018</i>	69
Tabla 49 <i>Gastos financieros</i>	70
Tabla 50 <i>Costos fijos y variables</i>	70
Tabla 51 <i>Activos fijos muebles y enseres</i>	71
Tabla 52 <i>Activos fijos equipos de computación</i>	71
Tabla 53 <i>Activo fijo intangible</i>	72
Tabla 54 <i>Gasto constitución</i>	72
Tabla 55 <i>Capital de trabajo</i>	73
Tabla 56 <i>Caja</i>	73
Tabla 57 <i>Fuentes de financiamiento</i>	74
Tabla 58 <i>Amortización (préstamo bancario)</i>	76
Tabla 59 <i>Amortización Gastos de constitución</i>	77
Tabla 60 <i>Depreciación muebles y enseres</i>	77
Tabla 61 <i>Depreciación equipos de oficina</i>	78
Tabla 62 <i>Depreciación equipos de computación</i>	78
Tabla 63 <i>Estado de Situación Inicial</i>	79
Tabla 64 <i>Estado de Resultados Proyectado</i>	80

Tabla 65 <i>Flujo de caja</i>	82
Tabla 66 <i>TMAR</i>	83
Tabla 67 <i>TIR</i>	84
Tabla 68 <i>PRI</i>	85
Tabla 69 <i>Datos para el cálculo del punto de equilibrio</i>	85
Tabla 70 <i>Datos para el cálculo del punto de equilibrio</i>	86

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Serie histórica del PIB 2014-2018	5
<i>Figura 2.</i> Porcentaje de años consecutivos de Inflación.....	6
<i>Figura 3.</i> Tasa de Interés Activa.....	7
<i>Figura 4.</i> Tasa de Interés Pasiva	8
<i>Figura 5.</i> Tasa de Desempleo Ecuatoriano	9
<i>Figura 6.</i> Tasa de Población	10
<i>Figura 7.</i> Tasa de PEA.....	11
<i>Figura 8.</i> Fuerzas de Porter.....	15
<i>Figura 9.</i> Farmacia Reina del Cisne	16
<i>Figura 10.</i> +Q' Farmacia 4	16
<i>Figura 11.</i> Proveedores de farmacias.....	18
<i>Figura 12.</i> Logo Farm@horro	20
<i>Figura 13.</i> Estructura organizacional.....	26
<i>Figura 14.</i> Estructura Funcional Farm@horro	27
<i>Figura 15.</i> FODA Farm@horro	29
<i>Figura 16.</i> Formulas para el cálculo del muestreo.....	31
<i>Figura 17.</i> Representación gráfica de los establecimientos donde adquieren medicamentos en el sector de Guamaní	33
<i>Figura 18.</i> Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad	34
<i>Figura 19.</i> Representación gráfica de la calificación farmacias del sector.....	35

<i>Figura 20.</i> Representación gráfica de la valoración de precios del sector en cuanto a productos farmacéuticos.....	36
<i>Figura 21.</i> Representación gráfica del motivo por el que ingresa un usuario a las farmacias del sector.....	37
<i>Figura 22.</i> Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad	38
<i>Figura 23.</i> Representación gráfica de los medicamentos que se compra con mayor frecuencia	39
<i>Figura 24.</i> Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad	40
<i>Figura 25.</i> Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad	41
<i>Figura 26.</i> Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad	42
<i>Figura 27.</i> Micro localización Barrio José Peralta	54
<i>Figura 28.</i> Aprovisionamiento-selección de proveedor _ organización farmacéutica II	57
<i>Figura 29.</i> Ficha actividades selección proveedor_ Organización farmacéutica II...58	
<i>Figura 30.</i> Aprovisionamiento-Pedido medicamentos _ organización farmacéutica II	59
<i>Figura 31.</i> Aprovisionamiento – pedido medicamentos _ organización farmacéutica II	60
<i>Figura 32.</i> Fuentes de financiamiento	74
<i>Figura 33.</i> Tabla de impuestos (SRI, 2019).....	81

<i>Figura 34.</i> Datos para calcular TMAR	83
<i>Figura 35.</i> Calculo del VAN.....	84

RESUMEN EJECUTIVO

El sector farmacéutico hoy en día es una necesidad para todas las personas, el avance de la tecnología y de estándares de comodidad generan nuevas necesidades en la sociedad, por lo que contar con establecimientos de medicinas cerca del domicilio es imperante; a la vez, la ampliación de las redes de servicios y financieras permite un desarrollo de la economía, genera puestos de trabajos y promociona otros tipos de servicios anexos. Por ello, es importante hacer un análisis pormenorizado acerca de la factibilidad de implementar una farmacia en las zonas donde hay poco de este servicio, para hacer un estudio de caso se eligió el barrio José Peralta, en la Parroquia de Guamaní, una comunidad que ha crecido mucho tanto en población como en geografía, lo que amerita que se le reste atención al crecimiento conjunto de los servicios y la economía.

El proyecto de factibilidad aquí presente toma en cuenta los aspectos técnicos, de mercado, financieros y ambientales para su implementación. La investigación determinó que la implementación de una farmacia en el sector es factible porque hay muy poca competencia, hay mercado disponible que adquirirá las medicinas y servicios, además que financieramente, a partir del segundo año se tendrá beneficios importantes.

ABSTRACT

The pharmaceutical sector today is a necessity for all people, the advancement of technology and standards of comfort generate new needs in society, so having medicine establishments close to home is imperative; At the same time, the expansion of the service and financial networks allows a development of the economy, generates jobs and promotes other types of services attached. Therefore, it is important to make a detailed analysis about the feasibility of implementing a pharmacy in areas where there is little of this service, to make a case study was chosen José Peralta neighborhood, in the Parish of Guamaní, a community that has grown much in both population and geography, which merits attention to the joint growth of services and the economy.

The feasibility project presented here takes into account the technical, market, financial and environmental aspects for its implementation. The investigation determined that the implementation of a pharmacy in the sector is feasible because there is very little competition, there is a market available that will acquire the medicines and services, as well as financially, from the second year onwards there will be important benefits.

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Justificación

Los establecimientos farmacéuticos hoy en día son fundamentales para el ser humano y su calidad de vida. Los farmacéuticos son profesionales cualificados y con conocimiento científico que guían y asesoran ante cualquier duda o incertidumbre de la salud, con el fin de lograr los mejores beneficios para un correcto bienestar y seguridad.

El barrio José Peralta ubicado en la zona sur del Distrito Metropolitano de Quito, perteneciente al sector de Guamaní, en los últimos años ha aumentado su población en 3600 habitantes lo que ha hecho que exista una demanda insatisfecha en productos para cuidados de la salud.

Por este motivo se hace necesario realizar un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de implementación de una farmacia en el sector, la misma que pretende satisfacer las necesidades y expectativas de la población. Una vez realizado el proyecto no solo serán beneficiados los pobladores del barrio José Peralta, sino también serán beneficiados los barrios aledaños, puesto que se genera una oferta que ha estado descuidada y desatendida, y la demanda no será inerte ante el proyecto de una nueva farmacia en su zona residencial.

1.2. Antecedentes

El campo de la medicina está inmerso en tecnología, finanzas y desarrollo propio del área para lograr ofrecer productos novedosos y que aporten a la sociedad, estos elementos se conjugaron hace ya varias décadas para crear la farmacéutica que se conoce hoy en día. El acceso a esta se ha democratizado y su factibilidad técnica y económica está más que comprobada, tanto así que la industria farmacéutica se mantiene en evolución “el mercado farmacéutico mundial mantiene un perfil de crecimiento de entre el 6% y 7%; las ventas a nivel mundial, para el año 2008 ascendieron a más de 800 000 millones de dólares” (Solleiro, 2014).

De esta situación mundial no escapa el Ecuador así como sus vecinos, que buscan implementar diferentes tendencias para aumentar la productividad en el área de farmacia y medicina, tal es que “la participación del mercado farmacéutico nacional, hasta febrero de 2017, fue del 15,55 por ciento en valores y 25,74 por ciento en unidades comercializadas” (Asociación de Laboratorios Farmacéuticos Ecuatorianos (ALFE), 2017). El crecimiento económico que este rubro aporta no es indiferente para implementarlo en ideas de negocio, además de su factor social, tiene una alta estima para la población y para el Estado.

Es por ello que la industria farmacéutica ha tenido un gran crecimiento en estos últimos años, incrementando con ello el gasto público en salud, contribuyendo de esta manera a la economía del país y generando plazas de trabajo. Por otro lado, el mercado privado farmacéutico en el país está compuesto por productos recetados bajo prescripción médica y medicamentos de venta libre o productos OTC, siendo el primero el constituye la mayor parte del mercado comercial, dentro del mismo se puede categorizar los medicamentos en: innovadores, de marca y genéricos. Sin

embargo, la a concentración geográfica, inequidad en el acceso a medicinas y prácticas anticompetitivas son 3 de los problemas detectados en el mercado farmacéutico ecuatoriano, tras un estudio efectuado por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado (SCPM).

Uno de los grandes problemas de la industria farmacéutica en el mundo es que es manejada por unas cuantas compañías que monopolizan el producto, la investigación y por ende las ganancias, lo que ha generado desconfianza en la población, ya que muchos consideran que solo es una industria para fortalecer la economía de forma sesgada y puntual para muy pocas personas. Incluso Ecuador no escapa de esta realidad.

En ese sentido, anunció que ya se han hecho recomendaciones al Ministerio de Salud Pública (MSP) para que se entreguen los cupos para la apertura de farmacias de una forma equitativa, lo que significa que, si en un mismo circuito (distribución territorial) existen 5 cupos pero 3 ya son ocupados por un solo operador o propietario de una sola cadena, se debe favorecer a un negocio independiente. (El telégrafo, 2015, págs. 5-6).

El proyecto de factibilidad de la creación de una farmacia en el barrio José Peralta, busca satisfacer necesidades de los habitantes y dar como resultado un impacto positivo a nivel social y económico, aumentando los niveles de ingreso con la generación de empleo y determinar si el proyecto es viable y rentable para ponerlo en marcha.

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1. Ambiente externo

Hace años las empresas se consideraban entidades independientes alejadas de su entorno y los empresarios solo se centraban en aspectos internos que podían controlar y sobre todo en el aspecto financiero, ya que el único objetivo de dichas empresas era maximizar las utilidades. Esto se daba debido a que el ambiente externo en las empresas era predecible hasta cierto punto, mediante estudios pertinentes podríamos obtener esta información la cual no generaba preocupación ni cambios bruscos en el corto plazo.

En la actualidad toda empresa se ve influenciado positivamente o negativamente por su ambiente externo, principalmente su entorno político, económico, social, cultural y tecnológico. Es por esta razón que es conveniente analizar el macro entorno en el que se desarrollara la empresa (Vásquez, 2015).

2.1.1. Factor económico.

Son indicadores que nos darán a conocer la situación actual del país para analizar posibles inversiones a realizar; estos determinarán la rentabilidad y el crecimiento económico. (EAE Business School, 2018).

2.1.1.1. PIB (Producto Interno Bruto).

“Es un indicativo que expresa el valor monetario de bienes y servicios producidos por un país o región en un periodo determinado, suele ser un año calendario” (Sevilla, 2016).

Tabla 1 Serie histórica del PIB 2014-2018

AÑOS	PORCENTAJE
2014	3,80%
2015	2,00%
2016	3,60%
2017	3,80%
2018	3,10%
Suma	16,30%
Total	3,26%

Fuente: Información Estadística Mensual del BCE

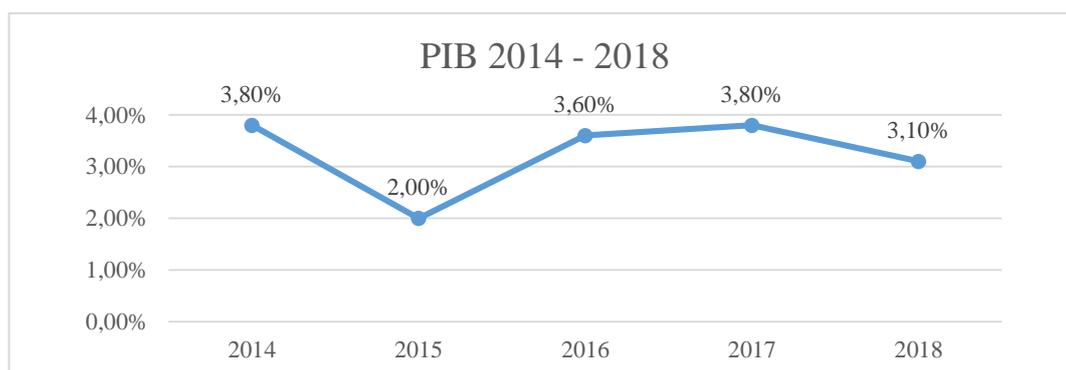


Figura 1. Serie histórica del PIB 2014-2018

Fuente: Banco Central del Ecuador

En la gráfica se puede observar que se registra un decrecimiento en los últimos años del PIB por diversos motivos, siendo uno de ellos la caída del precio del petróleo el cual generó impacto en todos los ciudadanos del país. A comparación del año anterior el PIB creció en un 2,0% debido a un crecimiento del turismo, tanto local como extranjero, lo que genera una dinamización del sector de la economía no petrolera, el valor agregado no petrolero creció ya que es sector principal generador de empleo".

2.1.1.2. Tasa de inflación.

Coeficiente que refleja el aumento porcentual de los precios en un territorio en un cierto período temporal (EAE Business School, 2018).

Tabla 2 Porcentaje de años consecutivos de Inflación

AÑOS	PORCENTAJE
2014	3,67%
2015	3,38%
2016	1,12%
2017	-0,20%
2018	0,27%
Suma	8,24%
Total	1,65%

Fuente: Banco Central del Ecuador Tabla representativa porcentual del 2014-2018 del factor de la inflación

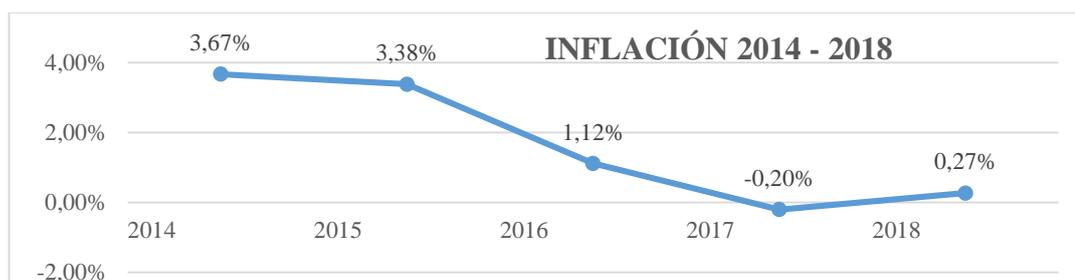


Figura 2. Porcentaje de años consecutivos de Inflación

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Análisis:

En los últimos años se registra una variación cíclica en donde se determina una baja porcentual en el 2017 de un -0.20 % y en 2018 una subida del 0.27%, por motivo del índice de precios al consumidor (IPC) siendo de esta manera que los hogares familiares consumen en menor cantidad ciertos productos por diferentes circunstancias que atraviesan cada uno de ellos, tomando en cuenta la canasta básica familiar es de 715,16 dólares constituida por 4 integrantes por lo que requieren menor gasto y más ahorro.

2.1.1.3. Tasa de interés activa.

“Comisión que cobran las entidades bancarias por los préstamos o servicios de crédito a las personas o empresas” (Delgado & Martillo, 2014)

Tabla 3 Tasa de Interés Activa

TASA DE INTERES ACTIVA	
AÑOS	PORCENTAJE
2014	9,63%
2015	9,76%
2016	9,84%
2017	8,92%
2018	9,85%
Suma	48,00%
Total	9,60%

Fuente: Banco Central del Ecuador

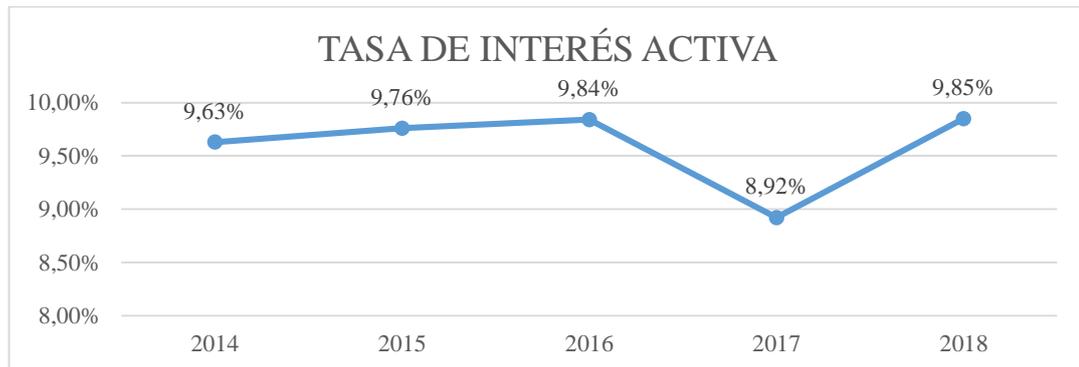


Figura 3. Tasa de Interés Activa

Fuente: Banco Central del Ecuador

En el último año existe un crecimiento porcentual para la tasa de interés activa de un 0,93%, una subida de los tipos de interés sirve para frenar la inflación y proteger la divisa.

2.1.1.4. Tasa de interés pasiva

Es el tipo de interés que los bancos pagan por los préstamos que obtienen en el mercado, que puede ser representado por depósitos a la vista, depósitos a plazo, bonos, créditos de otras entidades de crédito u otros productos de similares características. Se conoce como pasiva porque se centra en las cuentas del pasivo de los bancos. (Banco Central del Ecuador, 2016)

Tabla 4 Tasa de Interés Pasiva

TASA DE INTERES PASIVA	
AÑOS	PORCENTAJE
2014	5,18%
2015	5,14%
2016	5,12%
2017	4,95%
2018	5,43%
Suma	25,82%
Total	5,16%

Fuente: Banco Central del Ecuador

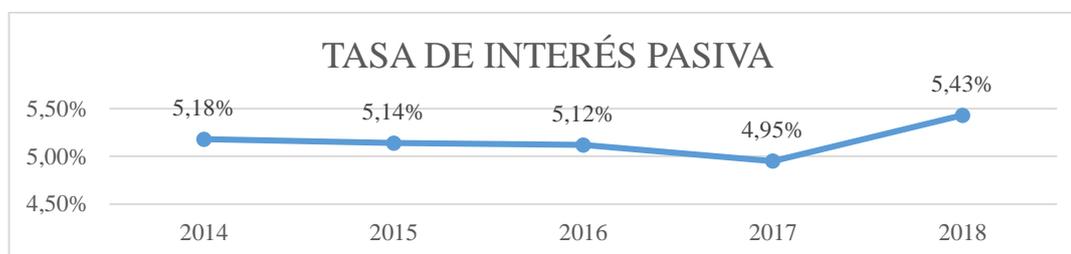


Figura 4. Tasa de Interés Pasiva

Fuente: Banco Central del Ecuador

Se visualiza en el 2018 una variación de 0.48% con el año anterior, siendo que exista algún factor indeterminado por parte de la población al no conformarse con la tasa de interés pasiva brindada por el banco hacia el consumidor; aun así, se entiende que los bancos cumplen con su actividad laboral en regla, trabajando en conjunto con la Superintendencia de Bancos del Ecuador.

2.1.2. Factor social.

Son fenómenos que afectan de una u otra manera a la sociedad directa o indirectamente, como es el desempleo, y la población económicamente activa. (González, 2004).

2.1.2.1. Desempleo.

Es la situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar no ocupan ni pueden conseguir un puesto de trabajo. (Cinca, 2011).

Tabla 5 Tasa de Desempleo Ecuatoriano

AÑOS	PORCENTAJE
2014	3,80%
2015	4,80%
2016	5,20%
2017	4,60%
2018	3,07%
Suma	21,47%
Total	4,29%

Fuente: INEC



Figura 5. Tasa de Desempleo Ecuatoriano

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

La tasa de desempleo en comparación al año anterior ha disminuido un 1,53% lo cual significa la recuperación económica que vive el país se evidencia en el sistema laboral con resultados positivos y consistentes.

El desempleo a nivel nacional muestra un claro descenso, el más importante de los últimos cinco años, comparado con el 5,2% del 2016.

2.1.2.2. Población.

La población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan: a los elementos o unidades (personas, instituciones o cosas) involucradas en la investigación. (Morales, 1994, p. 17).

Tabla 6 Variación de la población a nivel nacional

AÑOS	TOTAL
2014	16.027.466
2015	16.278.844
2016	16.528.730
2017	16.776.977
2018	17.023.408
Suma	82.635.425
Total	16.527.085

Fuente: INEC Tabla de cantidad de población en Ecuador.

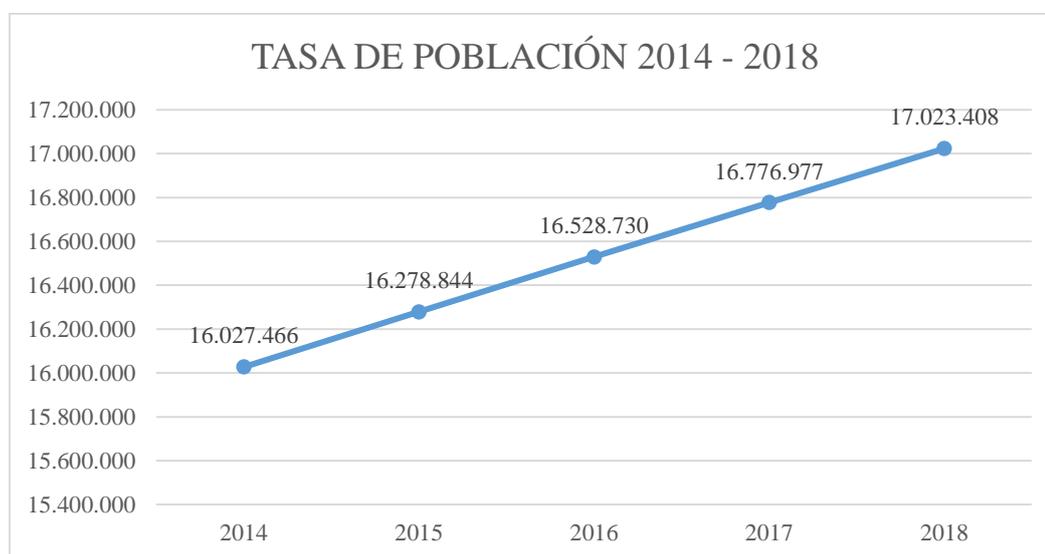


Figura 6. Tasa de Población

Fuente: INEC

Como se observa en el gráfico cada año se ha incrementado la población y al cierre del 2018 se ha sobrepasado los 1 7 millones. Uno de los factores de este crecimiento es el embarazo adolescente ya que posee un índice muy alto, de cada 100 partos 49 son de madres adolescentes según datos del MSP.

2.1.2.3. Población Económicamente activa.

“Personas de 15 años o mayores de esa edad, que trabajaron al menos una hora a la semana, ” (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, 2016)

Tabla 7 Tasa de PEA

TASA DE POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA	
AÑOS	PORCENTAJE
2014	70,80%
2015	67,10%
2016	64,00%
2017	62,80%
2018	65,20%
Suma	329,90%
Total	65,98%

Fuente: INEC



Figura 7. Tasa de PEA

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

2.1.3. Factor legal

2.1.3.1. Ley orgánica de salud.

La Ley Orgánica de Salud es la encargada de regular todos los efectos relacionados con el ejercicio de la medicina, la técnica sanitaria y la farmacéutica, en ese sentido expresa en el artículo 165 lo siguiente “Para fines legales y reglamentarios, son establecimientos farmacéuticos los laboratorios farmacéuticos, casas de representación de medicamentos, distribuidoras farmacéuticas, farmacias y botiquines, que se encuentran en todo el territorio nacional” (Ministerio de Salud Pública MSP, 2012).

Respecto a los permisos de funcionamiento, ley expresa en el artículo 130 que “los establecimientos sujetos a control sanitario para su funcionamiento deberán contar con el permiso otorgado por la autoridad sanitaria nacional. El permiso de funcionamiento tendrá vigencia de un año calendario” (Ministerio de Salud Pública MSP, 2012).

Art. 23.- La ARCSA emitirá el respectivo permiso de funcionamiento de nuevas farmacias y botiquines previo cumplimiento a través del sistema automatizado de todos los requisitos descritos a continuación:

- a) Solicitud para la apertura de una farmacia o botiquín.
- b) Registro del título del responsable técnico en el MSP.
- c) Contrato de trabajo con el profesional Químico Farmacéutico o Bioquímico o Farmacéutico, cuando estos laboren como mínimo 2 horas diarias, debidamente registrado ante la autoridad competente; en el caso de los profesionales que laboren por menos horas se podrán presentar: contrato de trabajo, o el contrato de prestación de servicios

profesionales en el ámbito legal correspondiente. (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA, 2017)

A su vez, hace la siguiente definición la Normativa Técnica Funcionamiento de Farmacias y Botiquines Privados, en el artículo 3

Farmacias. - Son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de preparaciones oficinales y magistrales. Deben cumplir con buenas prácticas de farmacia. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional Químico Farmacéutico o Bioquímico Farmacéutico. (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA, 2017, pág. 2)

2.1.4. Factor tecnológico

El factor tecnológico es un campo que está fuertemente explotado, y con razón, esta herramienta tan versátil permite un desarrollo mucho más económico y rápido en muchos aspectos de cualquier negocio de se piense, “la tecnología es un recurso fundamental para aquellas empresas que se encuentran en el proceso de crecimiento, es una herramienta con la que puede lograrse la optimización y mejora de los procesos de producción, organización, despacho, ventas y cobranza, capacitación” (Castro, 2016).

En estos tiempos la tecnología es fundamental en el ámbito personal y empresarial. Las empresas deben ser rápidas y eficientes con todos sus recursos y

procesos siendo la tecnología de gran utilidad en la resolución de problemas a través de sistemas innovadores y adaptables a las necesidades de los clientes. Permiten optimizar el tiempo, con el fin de acelerar sus procesos y mantener competitividad en el mercado, conseguir mayores clientes y alcanzar mayores niveles de productividad.

En el área de farmacia, la tecnología se presenta como aliada para facilitar el trabajo de inventario, facturación, bases de datos médicas, entre otras bondades. Este es un paso que no se obvia en casi ningún negocio en la actualidad porque involucra crecimiento y productividad, básicamente, sin tecnología no se puede competir.

2.2. Entorno local

“Este entorno comprende aquellos elementos externos a la empresa que están relacionados estrechamente con ella y, por tanto, tienen una influencia muy directa. El análisis del entorno específico es fundamental a la hora de decidir dónde se ubica la empresa” (Montoya, 2015)

Los principales componentes del entorno específico son los siguientes:

- a) Clientes
- b) Proveedores
- c) Competidores directos

Michael Porter menciona que las 5 fuerzas son esencialmente un gran concepto de los negocios por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, cualquiera que sea el giro de la empresa. (Porter, 2008)



Figura 8. Fuerzas de Porter
Fuente: Norma Morocho

2.2.1. Poder de negociación de los clientes

Es la capacidad de influencia y negociación con la que cuentan los clientes de un determinado mercado. Los compradores debido a varios factores se pueden convertir en los responsables directos para que la empresa baje los precios y por ende las utilidades se vean afectadas, por lo general esto sucede cuando el producto que ofrece no es muy diferenciado y adicionalmente tiene muchos sustitutos a un menor precio. Por normativa legal en las farmacias independientes los precios de productos son fijos, lo cual no permite minimizar el costo de la compra. Pero lo que si puede es ofrecer una amplia gama de productos genéricos que son accesibles para la economía de los clientes del sector.

2.2.2. Rivalidad entre empresas.

En todos los mercados existe algún tipo de competencia, excepto cuando el bien o servicio es muy novedoso, en el caso analizado la farmacéutica no es ajena para la población “la rivalidad entre los competidores existentes adopta muchas

formas familiares, incluyendo descuentos de precios, lanzamientos de nuevos productos, campañas publicitarias, y mejoramiento del servicio” (Porter, 2008). La primera competencia que tiene Farm@horro es la farmacia “Reina del Cisne 1” que se encuentra a 10 km en el Barrio Paquisha.



Figura 9. Farmacia Reina del Cisne
Fuente: Norma Morocho

A unos 15 Km de distancia, específicamente dentro del Barrio el Rocío está ubicada +Q Farmacia 4, la cual sería la segunda competencia para Farm@horro.



Figura 10. +Q' Farmacia 4
Fuente: Norma Morocho

Farm@horro posee una competencia importante, tanto por el tiempo que poseen sus competidores en el sector y por la capacidad de abastecimiento de productos; siendo la segunda una amenaza muy considerable para la nueva farmacia en proyecto, pero cabe recalcar dichas farmacias tiene un margen de lejanía considerable para los habitantes del Barrio José Peralta la cual beneficia al proyecto y se convierte en una gran oportunidad para acceder y fidelizar al cliente.

2.2.3. Amenaza de los nuevos entrantes

Este punto hace referencia a facilidad o dificultad con que cuentan los competidores que desean adentrarse a un mercado, cuanto menos barreras y mayor facilidad de entrada haya en el mercado, mayor será la amenaza, “la amenaza de nuevos entrantes, por lo tanto, pone límites a la rentabilidad potencial de un sector. Cuando la amenaza es alta, los actores establecidos deben mantener los precios bajos o incrementar la inversión para desalentar a los nuevos competidores” (Porter, 2008).

Los establecimientos farmacéuticos hoy en día poseen una gran competencia en el mercado, pese a esto posee una gran acogida, ya que dispone de una variedad de proveedores de fármacos y productos indispensables para la salud. También suele ser de gran ayuda en zonas que carecen de establecimientos farmacéuticos, permitiendo brindar servicio profesional y eficaz de esta manera mejorar la calidad de vida y salud de los pobladores.

2.2.4. Poder de negociación de los proveedores

Hace referencia a la capacidad que tienen los proveedores de imponer precios y condiciones a sus productos, debido a varios factores como poca oferta, productos

similares a precios altos o mucha demanda del producto. Farm@horro contará con una amplia gama de proveedores de productos e insumos farmacéuticos, entre ellos tenemos:

LIFE	
BAGÓ	
ABBOTT	
DIFARE	
QUIFATEX	
LETERAGO	
SUMELAB	

Figura 11. Proveedores de farmacias
Fuente: Norma Morocho

2.2.5. Amenaza de productos sustitutos.

Se conoce como productos sustitutos a aquellos que tienen características similares, que pueden ser relevantes para el consumidor y satisfacer sus necesidades, estos sustitutos deben suplir a un determinado producto en situaciones tales como el incremento del precio o carencia del producto principal.

Los productos o servicios sustitutos limitan el potencial de rentabilidad de una empresa al colocar un techo a los precios. Si un sector no se distancia de los sustitutos mediante el desempeño de su producto, el marketing, o cualquier otro medio, sufrirá en términos de rentabilidad y, a menudo, de potencial de crecimiento.

(Porter, 2008). Actualmente la farmacia no tiene rivalidad con la medicina alternativa o centros naturistas, ya que en el barrio no existe ninguno de estos centros.

2.3. Análisis interno

2.3.1. Propuesta estratégica.

Consiste en analizar e implementar las 4P, para el cumplimiento de los objetivos y metas planteadas en el proyecto, tal como se detalla a continuación.

2.3.1.1. Producto.

Farm@horro ofrece medicamentos y productos para la salud de calidad, poniendo a disposición del cliente medicamentos genéricos y de marca, con el fin de satisfacer las necesidades y expectativas del cliente.

2.3.1.2. Precio.

Brindar a la población del sector productos e insumos farmacéuticos a precios económicos y con un valor agregado, combinando con una experiencia de servicio, que ayude al posicionamiento y sostenibilidad económica de la farmacia.

2.3.1.3. Plaza.

Farma@horro se ubicará en el sector de Guamaní, barrio José Peralta Calle Francisco Campos OE9-75, siendo esta calle comercial y céntrica, beneficiando a la adquisición de productos por la cercanía a los hogares.

2.3.1.4. Promoción.

Las estrategias que Farm@horro empleará es brindar promociones, descuentos de ciertos productos, mediante rótulos, aplicación Whatsapp, la página web de la farmacia, redes sociales como Facebook e Instagram, de esta manera se mantendrá informado a todos los usuarios y clientes.

2.3.2. Nombre de la empresa.

FARM@HORRO

2.3.3. Eslogan y logotipo



Figura 12. Logo Farm@horro

Fuente: Norma Morocho

2.3.4. Significado colores

2.3.4.1. El Rojo

El rojo es un color muy intenso en muchos sentidos, es sangre y fuego. Está asociado a la energía, al coraje y la valentía, además de estar fuertemente ligado a la pasión y el amor, eleva la presión sanguínea y aumenta el ritmo respiratorio en el metabolismo humano, por lo que crea necesidad de urgencia.

2.3.4.2. El azul

Sinónimo de seguridad y responsabilidad. Si quieres transmitir un mensaje de confianza, seguridad y madurez. Es el color del cielo y el mar, vinculado a la estabilidad y profundidad. Representa la frescura, la espiritualidad, la confianza, la libertad, la paciencia, la lealtad, la paz y la honradez.

2.3.5. Misión

Farm@horro es una farmacia independiente dedicada a la comercialización, expendio y dispensación de productos farmacéuticos y salud familiar de calidad, a precios competitivos, dirigido por un personal capacitado y comprometido que sabrá satisfacer las necesidades de los clientes.

2.3.6. Visión

Ser una farmacia líder a nivel nacional, reconocida y distinguida en el mercado farmacéutico, por proveer productos de calidad para la salud y bienestar de los clientes, diferenciándose de las demás por su compromiso con la mejora continua, crecimiento personal y rentabilidad de la empresa.

2.3.7. Objetivos

2.3.7.1. Objetivo general.

Ofrecer una gama de medicamentos y productos para la salud familiar de calidad, a precios económicos y un servicio farmacéutico de excelencia, satisfaciendo así las necesidades de los habitantes del sector.

2.3.7.2. Objetivos específicos.

- Definir el grado de aceptación de una nueva farmacia independiente en el sector.
- Identificar correctamente los proveedores adecuados para abastecer de productos la farmacia.
- Determinar las necesidades y expectativas de los futuros clientes de la farmacia.
- Desarrollar estrategias que permitan mayor ganancia y fidelización de los clientes

2.3.8. Principios y/o valores

Los principios y valores son sentencias que determinan la personalidad de una organización, la intención de fijarse tales premisas es inculcarla en los trabajadores y hacerla parte de la atmosfera general del día a día. Farm@horro ha determinado como valores corporativos, los siguientes:

- Honestidad. - realizar todas las operaciones con transparencia y rectitud.

- Responsabilidad. - Asumir y reconocer las consecuencias de las acciones, con el fiel cumplimiento de las leyes y disposiciones de las entidades autorizadas.
- Ética. - desempeño con calidad humana, integral y moral las actividades, para satisfacer los requerimientos internos y externos del establecimiento.
- Respeto. - Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- Excelencia en el servicio. - Satisfacer continuamente las necesidades y expectativas de los clientes con una atención profesional, personalizada y de amabilidad.
- Trabajo en equipo. - Trabajar comprometidos para cumplir con los objetivos de manera eficiente, es decir optimizando el uso de los recursos y tiempo para alcanzar las metas.
- Liderazgo: por medio de la dirección y la motivación lograr que los trabajadores logren una conexión con los clientes, ya que demuestran habilidades propias de líder en cada pequeña área.

2.3.9. Políticas internas.

a. Administración del personal

- Todo el personal de la farmacia deberá portar correctamente el mandil con su respectiva identificación, y siguiendo el protocolo que un dependiente debe cumplir.
- Cuidar su forma de tratar con el cliente.
- Informar correctamente las indicaciones a los clientes, cubrir sus inquietudes personales, o de las informaciones básicas que deban suministrarsele.

- Está prohibido el ingreso de personas externas a la farmacia a áreas no permitidas al público.

b. Horario

- Todo el personal debe acatar el horario de entrada y salida.
- El dependiente debe ingresar a la farmacia a las 7:30 am de lunes a sábado y los domingos de 8:30 am
- El horario de salida del personal es a las 22h00 de L a V, los sábados a las 21h00 y los domingos 20h00 (hora de cierre de la farmacia).

c. Apertura de la farmacia

- En la apertura de la farmacia, se debe verificar todas las instalaciones del lugar.
- Tener limpio el establecimiento
- Una vez que ingresa el personal se deberá realizar una limpieza general al área de atención al público.

d. Facturación

- El fondo de caja será de \$40.00 para el dependiente.
- Se entregará facturas a los clientes sin distinción alguna.

e. Atención al cliente

- Saludar al cliente.
- Realizar preguntas al cliente e investigar para que solicita el medicamento.
- Preguntar si desea factura.
- Después del pago efectivo revisar los billetes cuidadosamente para que no existan perdidas en caja y procedemos a la venta.
- Por compras superiores a \$15 dólares se le dará al cliente un obsequio.

- Siempre despedirse del cliente y desearle un buen día, buena tarde, buena noche.
- Realizar el cuadro de caja respectivo.
- Separar el fondo de caja.

f. Medicamentos

- Colocar los medicamentos a través de la técnica ATC (Anatómica-Química- Terapéutica)
- Los medicamentos deben estar en un lugar seco y fresco.
- No exponer los medicamentos a cualquier ingreso directo de luz o calor.
- Los medicamentos psicotrópicos deben tener una vitrina exclusiva con seguridad y solo puede tener la llave el administrador o encargado dependiendo el horario de trabajo.
- Retirarlos medicamentos que estén próximos a caducarse colocándolos en sitio de destinado para los caducados y devoluciones (percha de cuarentena).

g. Cierre de la farmacia:

- Colocar los porta candados en las lanfor de la farmacia y verificar si están cerradas correctamente.
- Una vez que la farmacia ha cerrado no se podrá ingresar otra vez hasta el día siguiente.

h. Limpieza general

- La limpieza de la farmacia debe de ser diaria: una en la mañana y otra en la noche, esto incluye perchas vitrinas mostrador etc.

- Se realizará una limpieza más general y fondo de todo el establecimiento cada 15 días.

2.3.10. Gestión administrativa

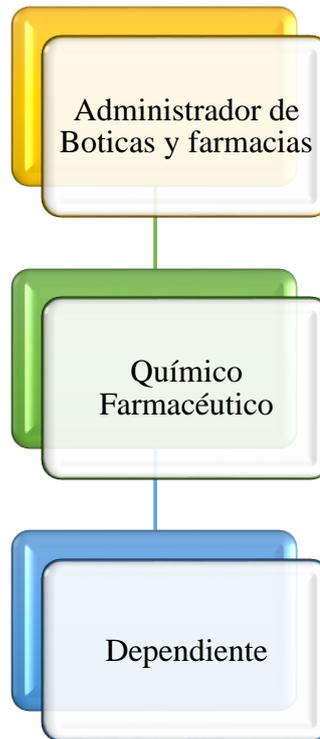


Figura 13. Estructura organizacional
Fuente: Norma Morocho

2.3.11. Gestión operativa

 FICHA DE GRUPOS DE INTERES 		
IDENTIFICACIÓN DEL GRUPO DE INTERES	LINEA DE AUTORIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDADES
ADMINISTRADOR DE BOTICAS Y FARMACIAS	Alta	<ul style="list-style-type: none"> * Pago impuestos y declaraciones SRI * Presupuestos * Gestión proveedores * Elaboración estados financieros * Elaboración rol de Pagos * Pago salarios * Control de pedidos e inventario * Control área de cuarentena y devoluciones * Elaboración de cronogramas y horarios
BIOQUÍMICO	Alta	<ul style="list-style-type: none"> * Representación de forma técnica y responsable al establecimiento * Informe venta medicamentos psicotrópicos al ARCSA * Elaboración de la Farmacope * Supervisión técnica de la adquisición y dispensación de los medicamentos conforme a la ley y normativa vigente * Planificar adecuadamente el stock suficiente de medicamentos esenciales en el establecimiento
DEPENDIENTE	Media	<ul style="list-style-type: none"> * Vender y expender medicamentos * Verificar receta, cantidad y precio. * Facturación clientes y proveedores * Registro y archivo de facturas * Limpieza a diario de la farmacia * Control de Inventario y stock de la farmacia * Apertura y cierre de la Farmacia
FIRMAS	Elaborado por: Norma Morocho	Aprobado por:

Figura 14. Estructura Funcional Farm@horro

Fuente: Norma Morocho

2.3.12. Gestión operativa

2.3.12.1. Análisis FODA

El análisis FODA o DAFO es una herramienta básica y muy útil para determinar factores internos y externos que ayudan y debilitan al proyecto, este normalmente es un paso inicial en cualquier emprendimiento por su sencillez de implementación, análisis y su capacidad de dar respuestas directas a las interrogantes del nuevo negocio. Para el caso de análisis se detalla cada uno de los aspectos.

2.3.12.1.1. Análisis interno.

Debilidades: “Significa una deficiencia o carencia, algo en lo que la organización tiene bajos niveles de desempeño y por tanto es vulnerable, denota una desventaja ante la competencia, con posibilidades pesimistas o poco atractivas para el futuro” (Ramirez, 2009).

Fortaleza: “Es algo en lo que la organización es competente, se traduce en aquellos elementos o factores que estando bajo su control, mantiene un alto nivel de desempeño, generando ventajas o beneficios presentes y claro, con posibilidades atractivas en el futuro” (Ramirez, 2009)

2.3.12.1.2. Análisis externo.

Oportunidad: “Son aquellas circunstancias del entorno que son potencialmente favorables para la organización y pueden ser cambios o tendencias que se detectan y que pueden ser utilizados ventajosamente para alcanzar o superar los objetivos” (Ramirez, 2009).

Amenaza: “Son factores del entorno que resultan en circunstancias adversas que ponen en riesgo el alcanzar los objetivos establecidos, pueden ser cambios o tendencias que se presentan repentinamente o de manera paulatina” (Ramirez, 2009).

2.3.12.2. Matriz FODA



Figura 15. FODA Farm@horro

Fuente: Norma Morocho

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto o servicio dentro del mercado

3.1. Análisis del consumidor

(Rivera , Arellano , & Molero, 2013), hacen referencia a que el estudio del comportamiento del consumidor es de interés para toda la sociedad, dado que todos somos consumidores. Desde la perspectiva de la empresa, los responsables de marketing deben conocer todo lo que afecta a su mercado para diseñar políticas comerciales exitosas. El conocer los gustos y preferencias de los consumidores ayudará a segmentar correctamente el mercado.

3.1.1. Determinación de la población y muestra

3.1.1.1. Muestra.

Una muestra en estadística y matemática, es una porción de la población, es importante recordar que la población se entiende como el conjunto total de individuos o sujetos que comparten características, la muestra es un subconjunto manejable de este, ya que en muchas ocasiones estudiar la población entera es virtualmente imposible. De acuerdo al concepto anterior, se toma como base para el cálculo de la muestra de este proyecto las 900 familias por las que está conformada el barrio José Peralta.

DATO	VALOR		
n=	?		
k=	1,96		
p=	0,5	n=	864,36
q=	0,5		3,2079
N=	900		
e=	0,05	n=	269

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

Figura 16. Formulas para el cálculo del muestreo
Fuente: Norma Morocho

3.1.2. Técnicas de obtención de información

3.1.2.1. Encuesta.

La encuesta es un método de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información de personas sobre diversos temas. Las encuestas tienen una variedad de propósitos y se pueden llevar a cabo de muchas maneras dependiendo de la metodología elegida y los objetivos que se deseen alcanzar.

Tabla 8 Preguntas y objetivos de la encuesta

PREGUNTAS	OBJETIVOS
1. Cuando usted necesita adquirir medicamentos, lo hace en:	Determinar la principal competencia de Farm@horro
2. De los parámetros citados a continuación cuales son los que usted cree importante para un servicio de calidad	Verificar gustos y preferencias que el cliente tiene en cuenta al momento de comprar un producto
3. ¿Cómo calificaría la atención recibida en los establecimientos farmacéuticos del sector?	Analizar la calidad de servicio que ofrecen la competencia
4. Considera que los precios de los productos de la farmacia a la cuál usted acude son	Investigar los precios de los medicamentos de los competidores
5. Indique el motivo por el que ingresa a una farmacia?	Conocer cual es producto que más compra al entrar a una farmacia del sector
6. ¿Qué tipos de medicamentos prefiere?	Identificar que producto tiene mayor rotación
7. Dentro de esta lista de medicamentos selecciones los que compra con mayor frecuencia en la farmacia	Definir una lista de medicamentos con mayor consumo en las farmacias del sector de Guamaní
8. ¿Con que frecuencia adquiere productos en una farmacia?	Fijar la frecuencia de consumo de medicamentos de los habitantes del Barrio José Peralta
9. ¿Qué cantidad de dinero destina al mes para la compra de productos farmacéuticos?	Identificar la demanda
10. ¿Usted apoyaría la creación de una farmacia en el Barrio José Peralta, sector de Guamaní ?	Conocer el nivel de aceptación de Farm@horro

Fuente: Encuesta-objetivos de las preguntas realizadas

3.1.3. Análisis de la información

Se procedió a entrevistar a 269 miembros o cabezas de familias de la Parroquia de Guamaní, específicamente del Barrio José Peralta, a partir de allí se procede a tabular las encuestas y cada una de las preguntas del cuestionario, obteniendo los siguientes resultados.

Pregunta N°1

Tabla 9 ¿Cuándo usted necesita adquirir medicamentos, lo hace en?

OPCIONES	RESPUESTA	%
Farmacias de cadena	137	51%
Farmacias independientes	113	42%
Centros naturistas	10	4%
Tiendas de barrio	9	3%
TOTALES	269	100%

Fuente: Encuesta primera pregunta

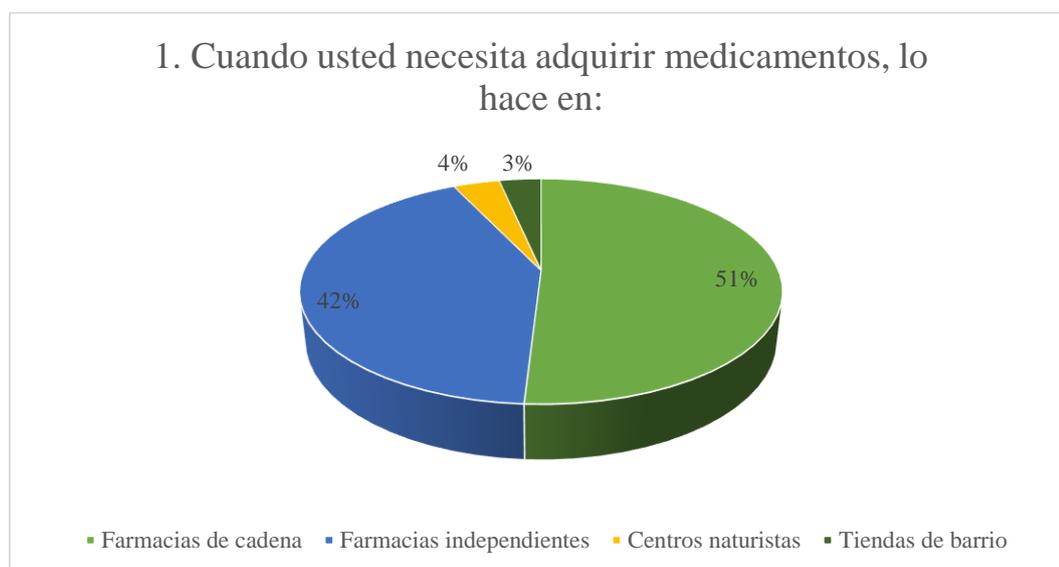


Figura 17. Representación gráfica de los establecimientos donde adquieren medicamentos en el sector de Guamaní

Fuente: Encuesta primera pregunta

Análisis:

Una vez analizado los resultados se puede observar que los habitantes del Barrio José Peralta realizan la adquisición de medicamentos con un 51% en las farmacias de cadenas y con un 42% en farmacias independientes.

Pregunta N°2

Tabla 10 ¿De los parámetros citados a continuación cuales son los que usted cree importantes para un servicio de calidad?

OPCIONES	RESPUESTA	%
Precios y promociones	95	35%
Variedad de stock	66	25%
Tiempo de espera	20	7%
Atención al cliente	69	26%
Ubicación	19	7%
TOTALES	269	100%

Fuente: Encuesta segunda pregunta

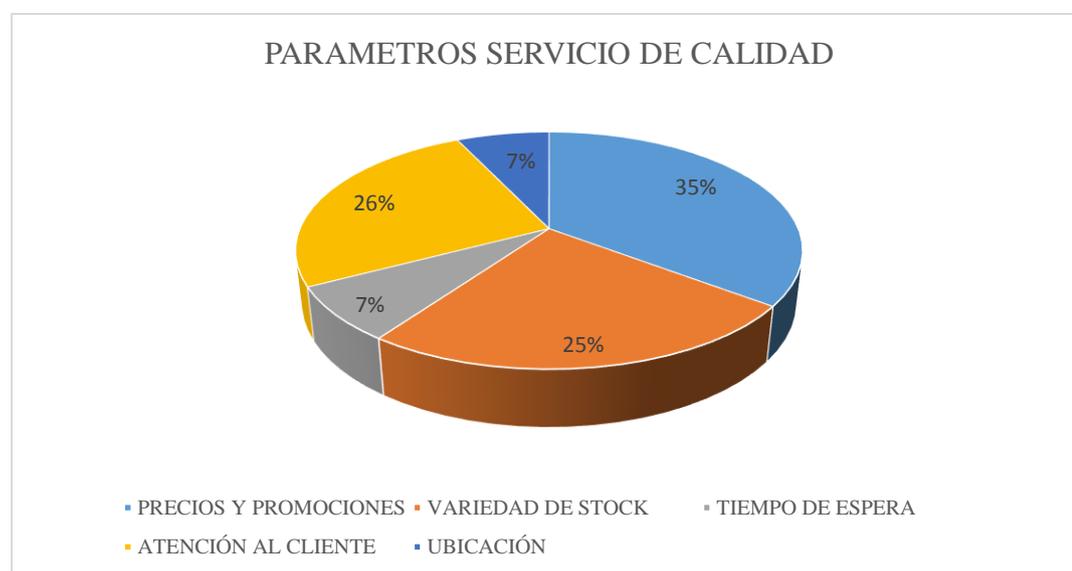


Figura 18. Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad

Fuente: Encuesta segunda pregunta

Análisis:

Se puede determinar después del análisis de resultados, que dentro de los parámetros de calidad que el cliente tiene a la hora de comprar, con un 35% son los precios de los medicamentos y con un 26% la atención que le brindan al momento de la compra.

Pregunta N°3

Tabla 11 ¿Cómo calificaría la atención recibida en los establecimientos farmacéuticos del sector?

OPCIONES	RESPUESTA	%
Excelente	27	10%
Muy bueno	16	6%
Bueno	135	50%
Regular	81	30%
Malo	10	4%
TOTAL	269	100%

Fuente: Encuesta tercera pregunta

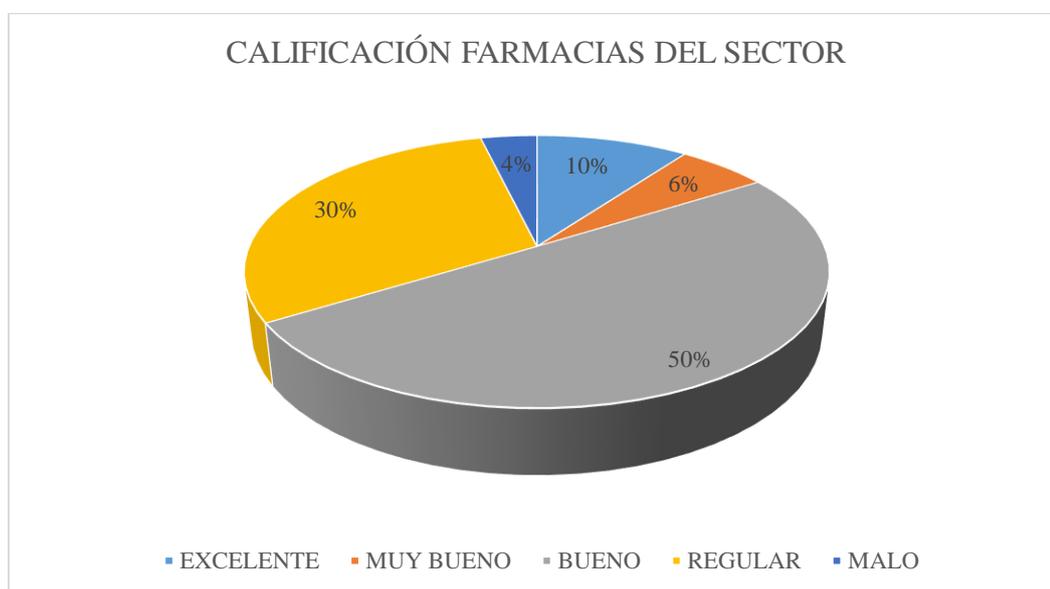


Figura 19. Representación gráfica de la calificación farmacias del sector

Fuente: Encuesta tercera pregunta

Análisis:

Se puede determinar que los habitantes del Barrio José Peralta tienen un servicio farmacéutico de nivel medio, ya que con un 50% lo califica como bueno, seguido por un 30% como regular, lo que resulta beneficioso para el proyecto.

Pregunta N°4

Tabla 12 ¿Considera que los precios de los productos de la farmacia a cuál usted acuden son?

OPCIONES	RESPUESTAS	%
Altos	32	12%
Bajos	43	16%
Moderados	194	72%
Totales	269	100%

Fuente: Encuesta cuarta pregunta

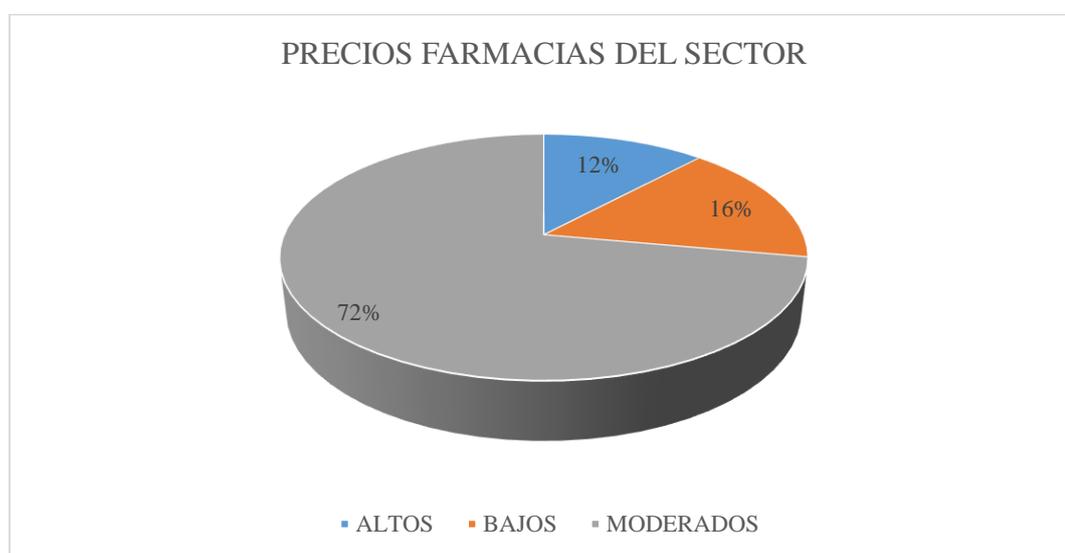


Figura 20. Representación gráfica de la valoración de precios del sector en cuanto a productos farmacéuticos.

Fuente: Encuesta cuarta pregunta

Análisis:

Las farmacias del sector poseen unos precios moderados con un 72% de aceptación de los habitantes, seguido por un 16% que considera que son bajos, lo cual representa una gran competencia para el proyecto.

Pregunta N°5

Tabla 13 ¿Indique el motivo por el que ingresa a una farmacia?

OPCIONES	RESPUESTAS	%
Adquisición de medicamentos	183	68%
Compra de productos de aseo	64	24%
Compra productos de bebé	22	8%
Adquisición de suplementos alimenticios	0	0%
Otros	0	0%
Totales	269	100%

Fuente: Encuesta quinta pregunta

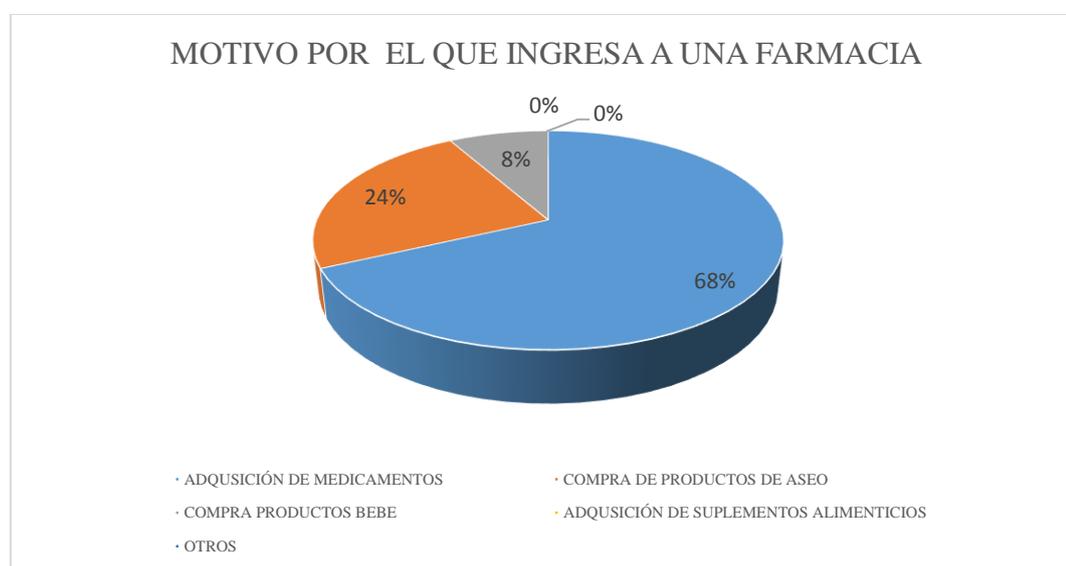


Figura 21. Representación gráfica del motivo por el que ingresa un usuario a las farmacias del sector.

Fuente: Encuesta quinta pregunta

Análisis:

Se puede determinar que los habitantes del sector cuando acuden a una farmacia lo hacen con un 68% especialmente para la adquisición de medicamentos, seguidos con un 24% con productos de aseo.

Pregunta N°6

Tabla 14 ¿Qué tipos de medicamentos prefiere?

OPCIONES	RESPUESTA	%
Genérico	199	74%
Marca	70	26%
TOTAL	269	100%

Fuente: Encuesta sexta pregunta

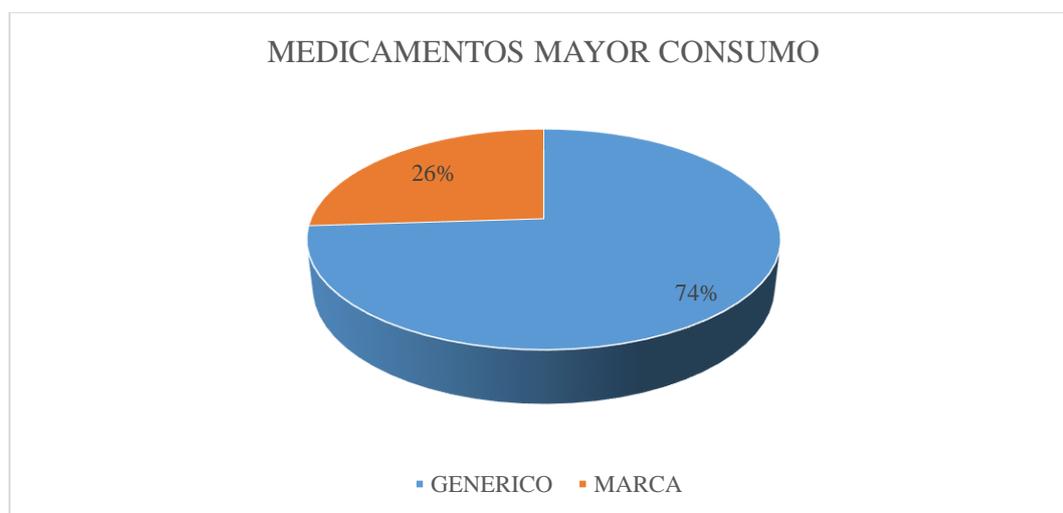


Figura 22. Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad

Fuente: Encuesta cuarta pregunta

Análisis:

Los habitantes del barrio José Peralta determinan más aceptación por medicamentos genéricos con un 74% mientras que solo consumen medicamentos de marca un 26%, lo cual debemos tener en cuenta al momento de abastecer la farm@horro.

Pregunta N°7

Tabla 15 ¿Dentro de esta lista de medicamentos seleccione los que compra con mayor frecuencia en la farmacia?

VARIABLE	RESPUESTA	%
Antibiótico	62	23%
Protectores estomacales	22	8%
Antiparasitarios	18	7%
Cardiovasculares	2	1%
Dermatológicos	2	1%
Antigripales	56	21%
Vitaminas	51	19%
Genito urinario	2	1%
Analgésico	18	7%
Diabéticos	4	2%
Vacunas	16	6%
Anestésicos	4	2%
Oftalmológicos	2	1%
Odontológicos	7	2%
Otros	2	1%
TOTALES	269	100%

Fuente: Encuesta séptima pregunta

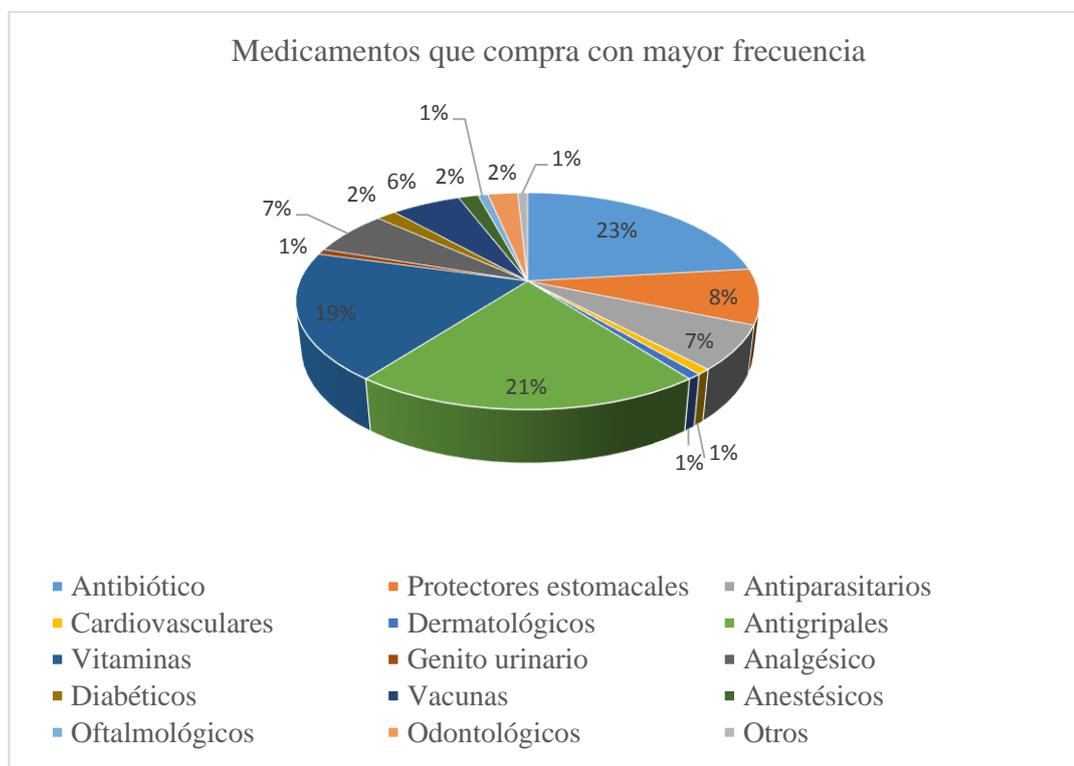


Figura 23. Representación gráfica de los medicamentos que se compra con mayor frecuencia

Fuente: Encuesta cuarta pregunta

Análisis:

Una vez analizado los resultados se puede observar que los habitantes del Barrio José Peralta tienden a comprar medicamentos como antibióticos 62% y antigripales 56, cabe recalcar que dichos medicamentos son de venta libre, estos deben ser prescritos por un facultativo de la salud, para de esta manera asegurar el tratamiento y cura de la enfermedad.

Pregunta N°8

Tabla 16 ¿Con que frecuencia adquiere productos en una farmacia?

OPCIONES	RESPUESTAS	%
Una vez por semana	38	14%
Una vez al me	156	58%
Dos veces al mes	75	28%
TOTAL	269	100%

Fuente: Encuesta octava pregunta



Figura 24. Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad

Análisis:

La frecuencia de adquisición de medicamentos de los habitantes del barrio José Peralta con mayor porcentaje es una vez al mes con un 58%, mientras que con un 28% compra productos dos veces por semana y solo con 14% adquiere medicamentos una vez por semana.

Pregunta N°9

Tabla 17 ¿Qué cantidad de dinero destina al mes para la compra de productos farmacéuticos?

OPCIONES	RESPUESTAS}	%
\$0 - \$10	54	20%
\$11 - \$20	118	44%
\$21 - \$30	75	28%
Más de \$30	22	8%
TOTAL	269	100%

Fuente: Encuesta novena pregunta

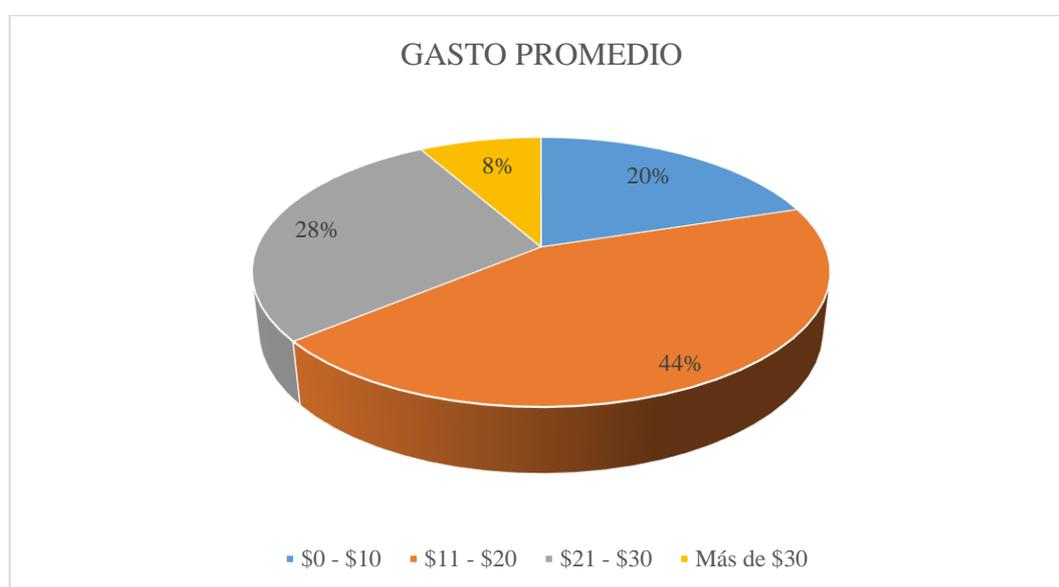


Figura 25. Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad

Fuente: Encuesta cuarta pregunta

Análisis:

Los habitantes del barrio José Peralta destinan un presupuesto 11 a 20 dólares al mes para la compra de medicamentos representando el 44%, mientras que con un 28% destina entre \$21 a \$30 dólares y con un 20% destina entre 0 a \$10 dólares.

Pregunta N°10

Tabla 18 ¿Usted apoyaría la creación de una farmacia en el Barrio José Peralta, sector de Guamaní?

res	RESPUESTAS	%
SI	253	94%
NO	16	6%
TOTAL	269	100%

Fuente: Encuesta decima pregunta



Figura 26. Representación gráfica de los parámetros para un correcto servicio de calidad

Fuente: Encuesta decima pregunta

Análisis:

Mediante la investigación se puede determinar que pharm@horro tendrá una gran aceptación en el Barrio José Peralta con un 94%, frente a un 6% que no quiere que haya una nueva farmacia en el sector.

3.2. Oferta

“Se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones, también puede ser la cantidad de productos y servicios disponibles para ser consumidos” (Vanegas, 2018).

3.2.1. Oferta histórica

Tabla 19 *Oferta histórica*

Oferta actual		\$ 183.600,00	
AÑOS	% PIB	FARMACIAS	
2018	3,10%	\$	183.543,10
2017	3,80%	\$	183.473,38
2016	3,60%	\$	183.407,36
2015	2,00%	\$	183.370,68
2014	3,80%	\$	183.301,03
		\$	183.419,11

Fuente: Oferta Excel hace 5 años atrás

Análisis:

Para el cálculo de la oferta histórica se toma de referencia los años del 2014 al 2018, teniendo en cuenta el PIB de cada uno de ellos. Dando como resultado una oferta histórica anual \$183.419,11 esta proviene de la suma de las farmacias competidoras que se presentan en el sector.

3.2.2. Oferta actual

Tabla 20 *Oferta actual*

FARMACIAS COMPETIDORAS	VENTAS DIARIAS	VENTAS MENSUALES	VENTAS ANUALES	PORCENTAJE
Farmacia Descuento	\$ 80,00	\$ 2.400,00	\$ 28.800,00	16%
Reina del Cisne N°3	\$ 150,00	\$ 4.500,00	\$ 54.000,00	29%
+Que farmacia	\$ 280,00	\$ 8.400,00	\$ 100.800,00	55%
TOTAL	\$ 510,00	\$ 15.300,00	\$ 183.600,00	100%

Fuente: Oferta Excel – competencia

Análisis:

Se toma de referencia las farmacias que están ubicadas en el sector de Guamaní y sobre todo alrededor del Barrio José Peralta, siendo aquellos establecimientos calificados para la venta y dispensación de medicamentos e insumos médicos, entre las cuales se ha tenido en cuenta las 3 principales como Farma descuento, Reina del Cisne N°3 y +Que Farmacia.

3.2.3. Oferta proyectada

Tabla 21 *Oferta proyectada*

		Oferta actual		\$ 183.600,00
AÑOS		VENTAS		
2020	\$	189.585,36		
2021	\$	195.765,84		
2022	\$	202.147,81		
2023	\$	208.737,83		
2024	\$	215.542,68		
		\$ 202.355,90		

Fuente: Oferta Excel – proyección de oferta

Análisis:

Para realizar la proyección se toma como referencia al total de la oferta actual, en donde se mantiene el porcentaje del PIB del año en transcurso. Por lo tanto, los años van desde el 2019 al 2023 teniendo un promedio de venta en todos esos años de un valor \$ 202.355.90

3.3. Demanda

Según Laura Fisher y Jorge Espejo la demanda se refiere a las “cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado” (Fischer & Espejo, 2017)

3.3.1. Demanda histórica

$$C_n = \frac{C_o}{1+I}$$

C_n= Demanda Histórica

C_o= Demanda del año posterior al año de cálculo

I= Porcentaje de inflación

Tabla 22 Demanda histórica

Demanda actual		\$	202.422,07
AÑOS	VENTAS PROMEDIO ANUAL		
2018	\$	198.901,51	
2017	\$	196.504,16	
2016	\$	191.375,30	
2015	\$	182.418,55	
2014	\$	173.352,23	

Fuente: Demanda Excel – Cinco años anteriores

Análisis:

La demanda histórica ha aumentado progresivamente en los últimos 5 años, lo que va en concordancia con el aumento del poder adquisitivo de la población y el acceso a las medicinas, en general.

3.3.2. Demanda actual

Para el cálculo de ello se necesita de los valores preferenciales como son

Tabla 23 Demanda actual

DEMANDA ACTUAL		
Total población	\$	904,00
Promedio consumo mensual	\$	18,66
Total consumo mensual	\$	16.868,51
Demanda actual	\$	202.422,07

Fuente: Demanda Excel del presente año

Tabla 24 Promedio consumo

OPCIONES		PROMEDIO		RESPUESTAS		MENSUAL	
\$	1,00	\$	15,00	\$	8,00	\$	118,00
\$	16,00	\$	25,00	\$	20,50	\$	75,00
\$	26,00	\$	35,00	\$	30,50	\$	54,00
\$	36,00	\$	45,00	\$	40,50	\$	22,00
TOTAL						\$	269,00
PROMEDIO CONSUMO							\$ 18,66

Fuente: Excel promedio consumo

Análisis:

Para el cálculo de la demanda actual se basa en la pregunta 9 de la encuesta con la cual podemos determinar el consumo promedio que los habitantes del Barrio José Peralta designan a la compra de medicamentos, el mismo que es \$ 18,66 el mismo que se multiplicara por la población en estudio para obtener como resultado una demanda de \$202.422.07.

3.3.3. Demanda proyectada

Tabla 25 Demanda proyectada

		Demanda actual		\$	202.422,07
AÑOS		VENTAS PROYECTADAS			
2020	\$	234.425,00			
2021	\$	271.487,59			
2022	\$	314.409,78			
2023	\$	364.117,96			
2024	\$	421.685,01			

Fuente: Demanda Excel – Demanda después de 5 años

Análisis:

Una vez analizado los resultados, se procede a realizar la demanda proyectada, para los cinco años futuros.

3.4. Balance oferta - demanda

3.4.1. Balance actual

Tabla 26 Balance Oferta – Demanda

BALANCE OFERTA - DEMANDA ACTUAL				
Columna1	OFERTA ACTUAL	DEMANDA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA	
1	\$ 183.600,00	\$ 202.422,07	\$ -18.822,07	

Fuente: Excel – Balance oferta y demanda

Análisis:

Para calcular la demanda insatisfecha se utiliza la formula en donde se resta la oferta actual menos la demanda actual, en donde el resultado es -\$18.822.07 y teniendo en cuenta la pregunta N°10 en donde se determina la aceptación de la nueva farmacia en el Barrio José Peralta con una aceptación del 94%

3.4.2. Balance proyectado

Tabla 27 Balance proyectado

BALANCE OFERTA - DEMANDA PROYECTADA				
AÑOS	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA	
2020	\$ 189.585,36	\$ 234.425,00	\$ -44.839,64	
2021	\$ 195.765,84	\$ 271.487,59	\$ -75.721,74	
2022	\$ 202.147,81	\$ 314.409,78	\$ -112.261,97	
2023	\$ 208.737,83	\$ 364.117,96	\$ -155.380,13	
2024	\$ 215.542,68	\$ 421.685,01	\$ -206.142,33	

Fuente: Balance Excel – Balance después de 5 años

Análisis:

El balance proyectado se obtiene restando la demanda de la oferta global proyectada lo que conduce a la demanda insatisfecha, obteniendo así las ventas proyectadas anuales en los próximos cinco años siendo estos del 2019 al 2023 en donde se refleja una aceptación en un tiempo determinado.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

En este capítulo se contemplan “los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridas” (Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2008)

4.1. Tamaño del proyecto

4.1.1. Capacidad instalada

La capacidad optima “es el potencial de producción que una empresa en particular, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc.”(Jara, 2015).

Según la normativa del ARCSA para un cumplimiento óptimo de los servicios se ha seleccionado un local comercial de 40 m², el mismo que contará con las siguientes áreas:

- Área Administrativa
- Área de recepción
- Área de cuarentena
- Área de almacenamiento
- Área de dispensación y expendio

4.1.1.1. Área administrativa

El área administrativa está conformada por dos sub áreas:

4.1.1.1.1. Área de archivo.

Está compuesta por tres carpetas que contienen información confidencial y legal de la farmacia:

- ***Documentos legales:*** Identificación del propietario, papeleta de votación, RUC, record policial, certificado del CONSEP.
- ***Documentos del personal:*** Identificaciones de los empleados., papeletas de votación, Copias título bachiller o correspondiente, carnet de salud, certificados SENESCYT, contratos de trabajo.
- ***Documentos de la farmacia:*** Patente, plano del local a escala 1:50, permiso de apertura, permiso de funcionamiento, permisos de bomberos y medio ambiente, nómina pagada al SRI.

4.1.1.1.2. Área bibliográfica

Contiene documentos que son de gran importancia para un manejo adecuado de la farmacia.

- Vademécum
- Cuadro Nacional de Medicamentos Básicos
- Ley Orgánica de Salud
- Ley de estupefaciente y Psicotrópicos
- Farmacopeas

4.1.1.2. Área recepción

Lugar donde se lleva a cabo la recepción, verificación de cantidad, calidad y empaques de los pedidos que llegan a la farmacia. Verificar el medicamento sea igual la cantidad solicitada vs Cantidad recibida, como también la caducidad, lote, factura, fecha de vencimiento y datos del proveedor.

4.1.1.3. Área de cuarentena

Área donde permanecen productos en estado de decisión (por: baja rotación, devolución, daños.) No se encuentran registrados en el inventario.

4.1.1.4. Área de almacenamiento

Conformada por las siguientes áreas:

- ***Área de productos controlados:*** debe contar con libretín, recetas archivadas en forma cronológica, listado de productos con los que se cuentan, en un armario con llave bajo responsabilidad del administrador, estos productos son los Estupefacientes, psicotrópicos, precursores químicos y sustancias químicas específicas.

- **Área de productos refrigerados:** son productos que requieren cadena de frío, deben de estar de 2-8°C, entre estos están las vacunas, toxoide y suero antiofídico.
- **Área de colirios:** Preparados para uso tópico indicados para afecciones oculares.
- **Área de productos Higroscópicos:** Productos de farmacia diseñados para obtener la humedad del ambiente y retenerla.
- **Área de productos termo sensibles:** Productos que deben ser protegidos de la luz.
- **Área de insumos:** insumos básicos comunes desechables como gasas, jeringas.

4.1.1.5. Área de dispensación y expendio

- **Área de dispensación:** El auxiliar o dependiente de farmacia debe poseer un área para brindar un servicio farmacéutico idóneo.
- **Área de expendio:** Entrega del producto farmacéutico solicitado a cambio de dinero.

4.1.2. Capacidad optima

Consiste en el volumen máximo de producción de una organización, que puede mantenerse de forma sostenida a lo largo del tiempo en condiciones normales de funcionamiento.

Tabla 28 *Capacidad optima*

DESCRIPCIÓN	CANT.	PVP. UNITARIO	PVP. TOTAL
Tablero ranurado 244cm-217cm-1,5cm	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Ganchos 15cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	5	\$ 3,50	\$ 17,50
Vitrina Panorámica 110cm x 53cm	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Vitrina normal 110cm x 53cm	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Mini Refrigerador Indurama	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Candado viro 60mm	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Barras protectoras de candado enrollable 2,13cm	1	\$ 21,00	\$ 21,00
Basurero	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Puerta de aluminio y vidrio 2,05m 1,6m	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Silla de oficina giratoria	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Escritorio de oficina	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Computadoras	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Caja registradora Sansumg 4	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Lector código Barra Pistola inalambrico	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Software neptuno	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Impresora Epson	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Calculadora casio	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Grapadorara manual	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Perforadora	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Dispensador de Agua	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Termohigrómetro 20 x 15 cm	1	\$ 38,00	\$ 38,00
Teléfono inalámbrico Panasonic Doble contestador	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Extintor 10lb	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Percha metálicas de 7 servicios 1,45 m x 33 cm x 2cm	4	\$ 70,00	\$ 280,00
Percha metálicas de 5 servicios 1,45 m x 33 cm x 2cm	4	\$ 50,00	\$ 200,00
Rótulo led 1mt x 40 cm cm	1	\$ 52,00	\$ 52,00
Letrero lateral grande	1	\$ 30,00	\$ 30,00
TOTAL			\$ 2.778,50

Fuente: Excel – cálculo de capacidad óptima

Tabla 29 *Gastos de sueldos y beneficios sociales (Administrador/dependiente)*

*	2019'
Sueldo	\$ 394,00
Decimo 13	\$ 32,83
Decimo 14	\$ 32,83
Vacaciones	\$ 16,42
Aporte Patronal	\$ 47,87
Fondo de reserva	\$ -
Sub total	\$ 523,95
TOTAL ANUAL	\$ 6.287,45

Fuente: Excel – cálculo de gastos y sueldos

El profesional en bioquímica tendrá un salario fijado en la cantidad de \$200 mensuales, por concepto de servicios profesionales

4.2. Localización

4.2.1. Macro localización

El presente estudio se realiza en la provincia de Pichincha, en el cantón Quito, parroquia Guamaní. Esta parroquia se ha tenido en cuenta por su aumento constante en la población en estos últimos años y debido a la gran demanda de varios servicios entre ellos el de farmacia.

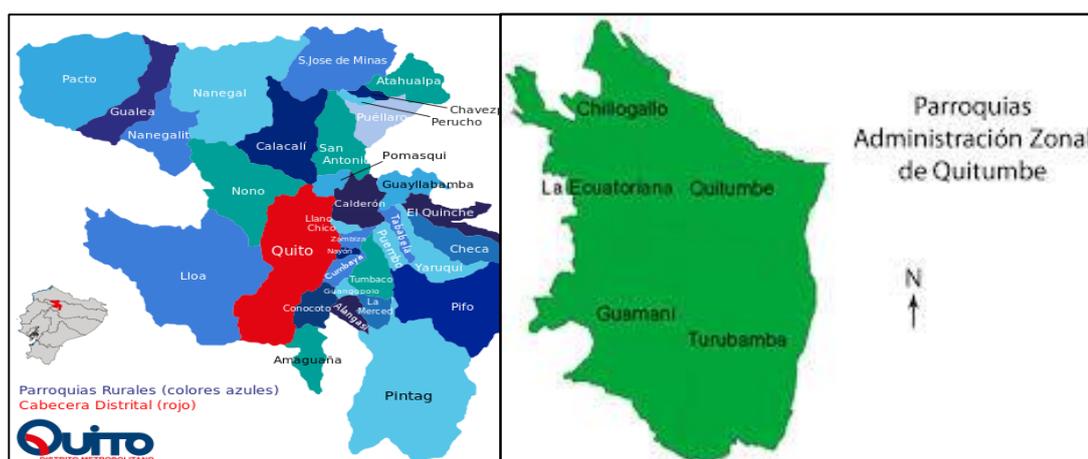


Figura. Macro localización parroquia Guamaní

Fuente: Google Maps

4.2.2. Micro localización

La micro localización nos ayuda a determinar el sitio exacto o estratégico donde se ubicará la nueva farmacia. Farm@horro será situada en el Barrio José Peralta en la calle Francisco Campos OE9-75, transversal 10 y 11, como referencia bajo los tanques de agua de San Fernando. Entre las ventajas principales de la elección del lugar es la no existencia de farmacias en el barrio, la vía es comercial y posee una gran comunicación de medios de transportes, como su cercanía a la unidad educativa CENEPA.



Figura 27. Micro localización Barrio José Peralta
Fuente: Google Maps

4.2.3. Localización óptima

Consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto. Para determinar la localización óptima se debe aplicar el método cualitativo por puntos, consiste en identificar los factores que se consideran determinantes para la ubicación, luego se asigna una ponderación a cada uno de ellos, dependiendo de la importancia que tenga para el proyecto.

Tabla 30 Localización óptima

CALIFICACIÓN	TABULACION
Muy significativo	4
Significativo	3
Poco significativo	2
Nada significativo	1

Fuente: Excel – localización óptima

Tabla 31 Detalle de Localización óptima

OBSERVACIONES	BARRIO JOSÉ PERALTA	BARRIO LA ESPERANZA	BARRIO PAQUISHA
Vías de acceso peatonal	4	2	3
Transporte público	4	2	4
Servicios básicos	4	3	3
Afluencia de personas	4	2	4
Locales de arriendo	4	2	3
Competencia	2	3	2
Total	22	14	19

Fuente Excel – cálculo de gastos y sueldos

Realizando el análisis entre los el Barrio José Peralta y los dos barrios más allegados, se ha determinado que la zona en cuestión sí se constituye de características positivas para el indicar la factibilidad del proyecto, como es la accesibilidad, la demanda y baja competencia.

4.3. Ingeniería del producto

Con la ingeniería del producto se determinan factores inherentes y externos al proceso e implantación de la idea.

4.3.1. Definición del B Y S

Según (Kotler & Armstrong, 2012) un bien es un objeto tangible, físico, que se puede tocar y ver y, en general, percibir a través de los sentidos, y servicio es la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos, es decir, pueden ser producidos por personas o bien por una máquina, como el servicio de cajero automático. Son productos intangibles, que no se pueden percibir previamente por los sentidos.

4.3.2. Distribución planta

4.3.2.1. *Proceso productivo*

Los establecimientos farmacéuticos para un correcto funcionamiento y ofrecer un servicio de calidad a los clientes, requiere que sus actividades cumplan procesos y procedimientos los mismos que deben ser estandarizados con todo el personal que labora en la farmacia. Los procesos administrativos son:

- ***Aprovisionamiento:*** requiere del cálculo de insumos e inventario necesario para un funcionamiento normal y para cubrir la demanda común.
- ***Adquisición:*** Compra y entrega de dinero al proveedor a cambio de productos farmacéuticos solicitados, para ello debe tomar en cuenta parámetros como: presupuesto, lista de productos, proformas, proveedor y orden de compra.
- ***Almacenamiento y distribución:*** ubicación de productos farmacéuticos en bodega, para garantizar la conservación de las propiedades del fármaco, se debe tener en cuenta las condiciones locativas, ambientales, físicas e higiénicas.

- Control de inventario:** herramienta que permite verificar cuanto compré, cuanto vendí y cuanto me sobra.

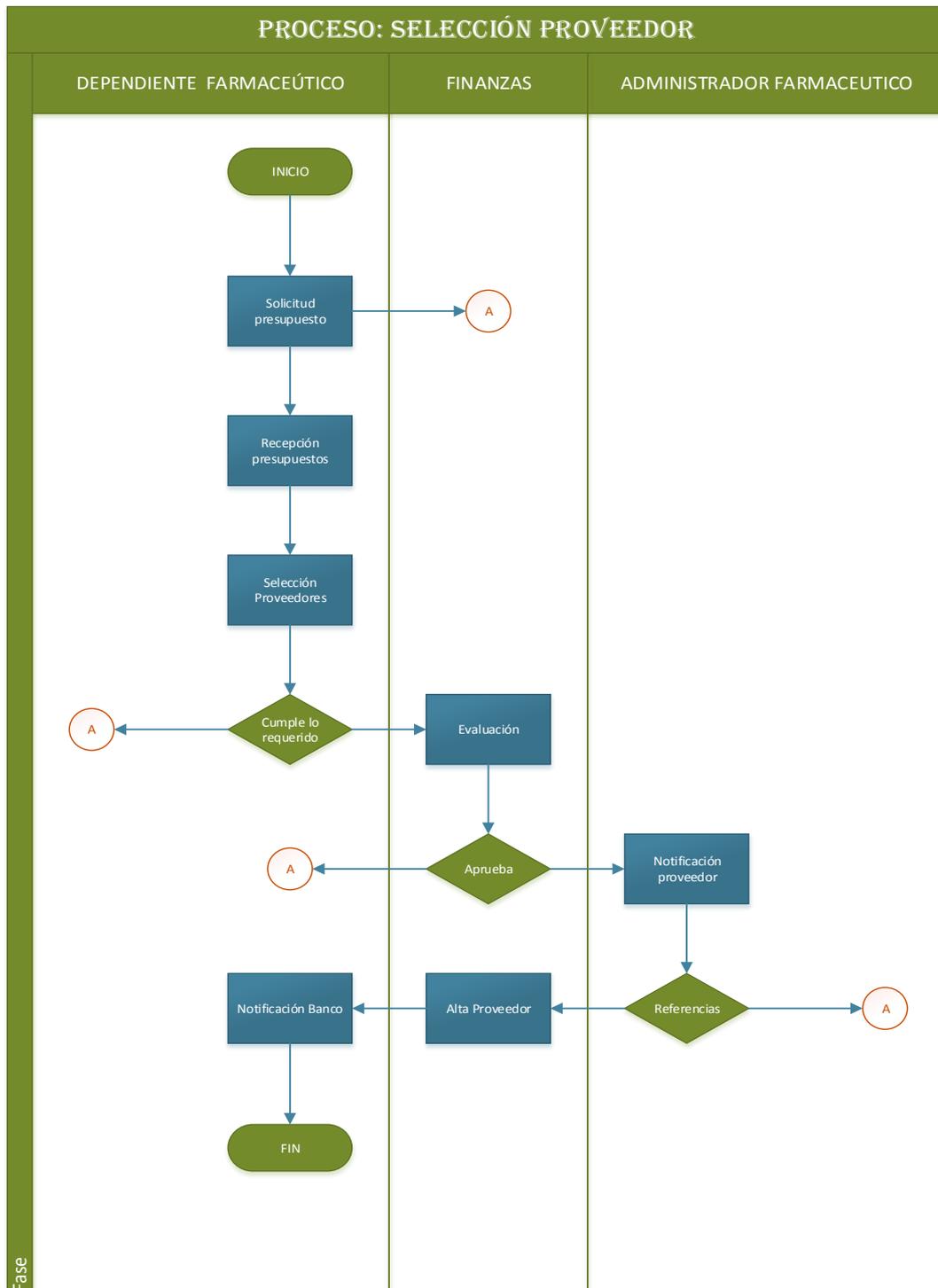


Figura 28. Aprovisionamiento-selección de proveedor _ organización farmacéutica II
Fuente: Norma Morocho

Farm@horre 		FICHA DE ACTIVIDADES			Farm@horre 
PROCESO: SELECCIÓN PROVEEDOR					
Nº	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD	RESPONSABLE	RESULTADO ESPERADO	
1	Solicitud presupuesto	* Se solicitará a todos los posibles proveedores un presupuesto de medicamentos e insumos	Dependiente Farmacéutico	Obtener proveedor serio	
2	Recepción presupuestos	* Se ingresará a la base de datos todos los presupuestos que se haya recibido	Dependiente Farmacéutico	Registro correcto	
3	Selección	* Elegir tres proveedores que cumplan con los requisitos esperados	Dependiente Farmacéutico	Varias opciones	
4	Cumple con lo requerido	* Si cumple pasa al siguiente filtro que es la aprobación Si no cumple se elimina el proceso	Dependiente Farmacéutico	Cumple expectativas	
5	Evaluación	* Se le evaluará durante 15 a 30 días el cumplimiento en Tiempos de entrega, pedido completo y normativa	Finanzas	Medir nivel compromiso	
6	Aprobación	* Cumple con el ítem anterior / no cumple Se vuelve a buscar proveedor	Finanzas	Empresa óptima	
7	Notificación Gerencia	* Se dará a conocer el nuevo proveedor seleccionado * Revisará documentación y referencias	Administrador farmacéutico	Elección apropiada	
8	Cuenta con referencias	* Se solicita referencias, se verificará el tiempo que trabaja con dicho cumplimiento y el servicio Si no tiene referencias, se vuelve a la actividad 3	Administrador farmacéutico	Confianza	
9	Alta Proveedor	* Se procede a la elaboración contrato y alta en la base de datos de proveedores	Finanzas	Contratación	
10	Notificación Banco	* Se enviará carta al banco con los datos y número de cuenta del proveedor, para los pagos	Administrador farmacéutico	Transacciones de pago correctas	

Figura 29. Ficha actividades selección proveedor_ Organización farmacéutica II

Fuente: Norma Morocho

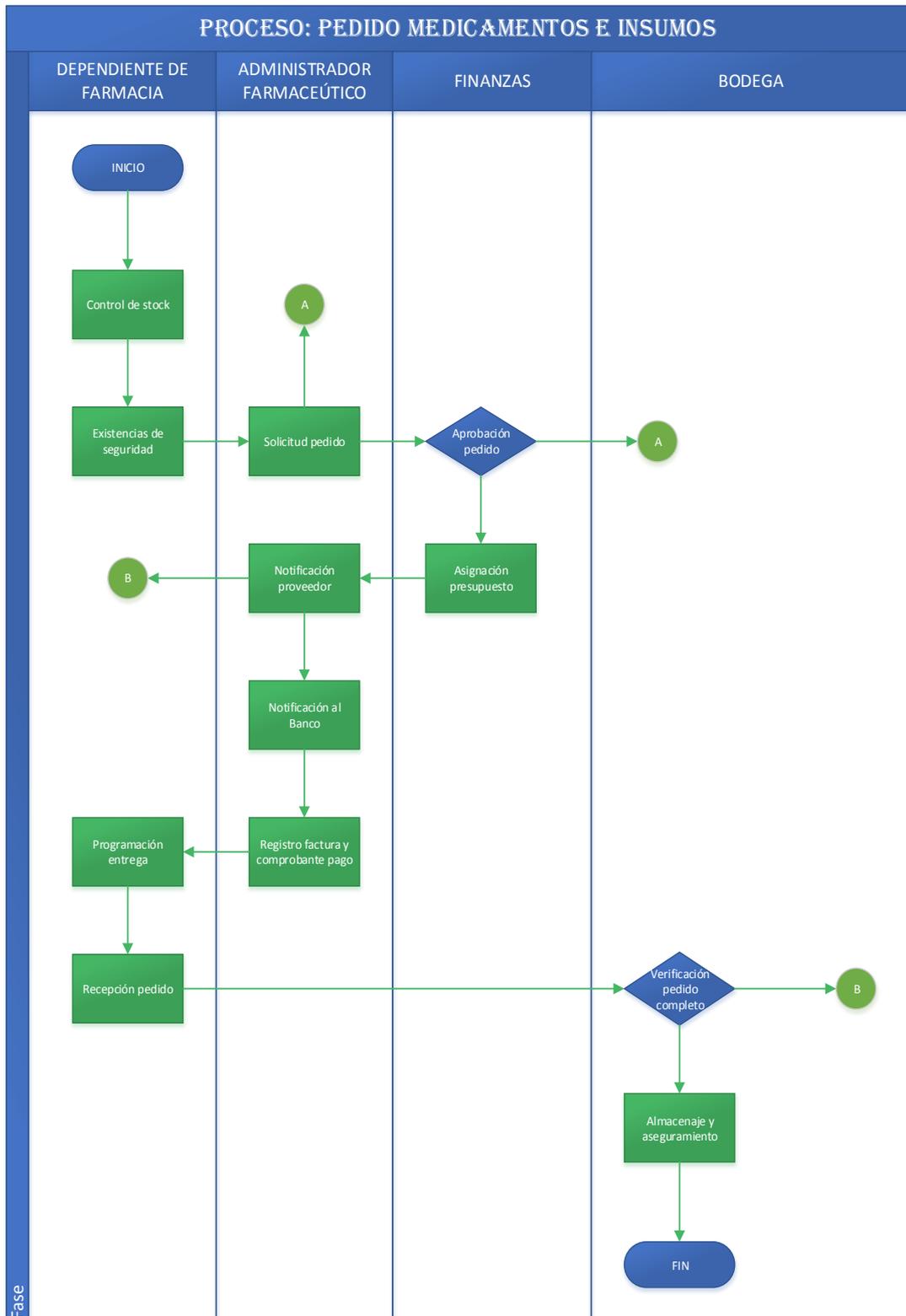


Figura 30. Aprovisionamiento-Pedido medicamentos _ organización farmacéutica II

Fuente: Norma Morocho

Farm@horro 		FICHA DE ACTIVIDADES		Farm@horro 	
		PROCESO: PEDIDO MEDICAMENTOS E INSUMOS			
Nº	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD	RESPONSABLE	RESULTADO ESPERADO	
1	Control Stock	* Se verifica el control stock en farmacia y bodega	Dependiente de farmacia	Consumos estimado en el período	
2	Existencias de seguridad	* Control de existencias mínimas, máximas y de seguridad	Dependiente de farmacia	Existencia seguridad cubierta	
3	Solicitud pedido	* Se elabora el pedido de los medicamentos e insumos faltantes	Administrador farmacéutico	Unidades correctas	
4	Aprobación	* Se envía al departamento finanzas para la revisión y posterior aprobación	Finanzas	Información correcta	
5	Presupuesto	* Se asigna dinero para el pago del pedido	Finanzas	Dinero que cubra pedido	
6	Envío Pedido	* Se envía pedido aprobado al proveedor	Dependiente de farmacia	Aceptación	
7	Notificación Banco	* Se notifica al banco para que gestione el pago al proveedor	Dependiente de farmacia	Pago correcto	
8	Registro	* Se registra el pedido junto con el justificante de pago.	Dependiente de farmacia	Archivo justificantes	
9	Programación entrega	* Se planifica fecha y hora de entrega	Dependiente de farmacia	Fecha de entrega	
10	Recepción pedido	* Se recibe el pedido en bodega	Bodega	Correcto y en buenas condiciones	

Figura 31. Aprovisionamiento – pedido medicamentos _ organización farmacéutica II

Fuente: Norma Morocho

4.3.4. Maquinaria

Farm@horro no cuenta con maquinaria, ya que se dedicara a la venta de medicamentos de uso humano, especialidades farmacéuticas, insumos y dispositivos médicos.

4.3.5. Equipos

Los equipos que requiere Farm@horro son los siguientes:

Tabla 32 Equipos de computación

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Computadoras	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Caja registradora Sansumg 4	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Lector código Barra Pistola inalámbrico	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Software neptuno	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Impresora Epson	1	\$ 170,00	\$ 170,00
		VALOR	\$ 955,00
		IVA 12%	\$ 114,60
		TOTAL	\$ 1.069,60

Fuente: Norma Morocho

Tabla 33 Equipos de oficina

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Calculadora casio	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Grapadorara manual	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Perforadora	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Dispensador de Agua	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Termohigrómetro 20 x 15 cm	1	\$ 38,00	\$ 38,00
Teléfono inalámbrico Panasonic Doble contestador	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Extintor 10lb	1	\$ 17,00	\$ 17,00
		VALOR	\$ 132,00
		IVA 12%	\$ 15,84
		TOTAL	\$ 147,84

Fuente: Norma Morocho

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Ingresos operacionales

Son las entradas de dinero que derivan directamente de la actividad económica principal de la organización.

5.2. Ingresos no operacionales

Son las entradas de dinero que no se consideran que provengan de la actividad central, tienen características de ser temporales o esporádicos. Los ingresos que se consideran en este proyecto provienen solamente de las ventas directas de medicamentos y otros productos de la rama en el establecimiento.

Tabla 34 *Ingresos operacionales*

Demanda Insatisfecha	%	Ingresos operacionales
\$ 18.822,07	60%	\$11.293,24

Fuente: Demanda insatisfecha Farm@horro

Para determinar los ingresos operacionales, se empleará la demanda insatisfecha, pero solo se utilizará el 60% que se intentará cubrir con la creación de la farm@horro, también se ha tenido en cuenta la pregunta N°10 de la encuesta con 94% aceptación de la nueva farmacia.

5.3. Costos

Según (Del Río Gonzalez , 2012) o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio)

5.3.1. Costos directos

Son aquellos vinculados directamente por la venta del producto considerado.

En la farmacia intervienen dos costos indirectos:

- Materia prima: productos de farmacia que se intercambiarán en el local.
- Mano de obra directa: Personas con las que se contará para el trabajo.

Tabla 35 *Materia prima*

Costos Directos	Valor
Stok básico para iniciar	\$ 9.411,03
Costo mercadería anual	\$ 6.775,94

Fuente: Detalle costos materia prima

El stock mínimo se calculó al dividir las ventas anuales para 12 y el resultado se multiplicó por 4 que será el índice de rotación.

$$\$11.293,24 / 12 = \$941,10$$

$$\$941,10 * 10 = \$9411,03$$

Se prevé que el costo de mercadería anual o costo de ventas será del 60% de las ventas.

$$\$11.293,24 * 0.60 = \$6775,94$$

Tabla 36 *Mano de obra directa Administrador/Dependiente*

*	2019'
Sueldo	\$ 394,00
Decimo 13	\$ 32,83
Decimo 14	\$ 32,83
Vacaciones	\$ 16,42
Aporte Patronal	\$ 47,87
Fondo de reserva	\$ -
Sub total	\$ 523,95
TOTAL ANUAL	\$ 6.287,45

Fuente: Sueldos personal Farm@horro

5.3.2. COSTOS INDIRECTOS

Son costos que se proyectan para ayudar a vender el producto principal, están enfocados en cosas secundarias a la actividad principal, como se detalla en la tabla.

Tabla 37 *Costos indirectos Sueldo Bioquímico*

2019	VALOR
Sueldo	\$ 200,00
Decimo 13	\$ -
Decimo 14	\$ -
Vacaciones	\$ -
Aporte Patronal	\$ -
Fondo de reserva	\$ -
Sub total	\$ 200,00
TOTAL ANUAL	\$ 2.400,00

Fuente: Excel – costos indirectos

Al Representante Bioquímico se le hace contrato por un año, fijando el salario de \$200 por 20 horas al mes de servicios profesionales.

5.3.3. Gastos administrativos

Son gastos no técnicos necesarios para el funcionamiento básico de una empresa. Estos gastos son vitales para el éxito de la organización, siempre y cuando sean para aumentar la eficiencia de la organización. (Castro, 2016)

Tabla 38 *Gastos administrativos*

Concepto	Cantidad
Honorarios Bioquímico	\$ 2.400,00
Dep. uebles y enceres	\$ 189,45
Dep. equipos de oficina	\$ 14,78
Dep. equipos de computación	\$ 356,53
Gastos de amortización	\$ 127,10
Permisos de funcionamiento	\$ 55,58
Servicios básicos	\$ 744,00
Arriendo	\$ 1.440,00
Suministros de oficina	\$ 48,00
Utiles de aseo	\$ 57,50
Total	\$ 5.432,95

Fuente: Excel-gastos administrativo Farm@horro

Son parte de los gastos administrativos los siguientes:

Tabla 39 *Permiso funcionamiento*

PERMISO FUNCIONAMIENTO	
RUC	\$ -
Permiso del ARCSA	\$ 55,58
Permiso bomberos	\$ 25,00
Total	\$ 170,58

Fuente: Excel-Permiso Funcionamiento Farm@horro ARCSA Municipio de Quito

Tabla 40 Servicios básicos

DETALLE	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	ANUAL
Luz	1	\$ 22,00	\$ 264,00
Arriendo	1	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Agua	1	\$ 15,00	\$ 180,00
Teléfono-Internet	1	\$ 25,00	\$ 300,00
TOTAL		\$ 182,00	\$ 2.184,00

Fuente: Excel servicios básicos Farm@horro

Tabla 41 Suministros de oficina

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Mensual	Anual
Resma de Papel Bond	1	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 7,00
Esferos	3	\$ 0,35	\$ 1,05	\$ 6,30
Lapices	3	\$ 0,25	\$ 0,75	\$ 4,50
Borrador	2	\$ 0,15	\$ 0,30	\$ 1,20
Sacapuntas	2	\$ 0,20	\$ 0,40	\$ 1,60
Grapas (Caja)	10	\$ 0,02	\$ 0,20	\$ 0,60
Clips Caja	10	\$ 0,02	\$ 0,20	\$ 0,60
Tijeras	2	\$ 0,50	\$ 1,00	\$ 4,00
Marcadores	2	\$ 0,50	\$ 1,00	\$ 6,00
Carpeta Archivadora	2	\$ 3,00	\$ 6,00	\$ 6,00
Libreta	2	\$ 0,80	\$ 1,60	\$ 3,20
Goma en Barra	1	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 1,60
Masking	1	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 5,40
Total			\$ 17,70	\$ 48,00

Fuente: Excel suministros de oficina Farm@horro

Tabla 42 Útiles de aseo

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Mensual	Anual
Escoba	1	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 3,00
Trapeador	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 6,00
Recogedor de Basura	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Franelas	4	\$ 0,50	\$ 2,00	\$ 4,00
Desinfectante Galon	1	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 16,00
Cloro Galon	1	\$ 5,00	\$ 4,00	\$ 16,00
Detergente	1	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 10,50
Total			\$ 18,50	\$ 57,50

Fuente: Excel útiles de aseo Farm@horro

5.3.4. Gastos de ventas

Según (Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), 2017), los gastos de ventas son egresos de dinero directamente atribuibles a la venta de un activo (mercadería, materia prima); que son excluidos de los gastos de administración, o financieros, impuestos y participaciones por pagar.

Tabla 43 *Gastos de venta*

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Sueldos y salarios personal ventas	\$ 523,95	\$ 6.287,45
Publicidad	\$ 19,22	\$ 230,60
Marketing	\$ 35,00	\$ 210,00
Promoción	\$ 7,92	\$ 95,00
TOTAL	\$ 586,09	\$ 6.823,05

Fuente: Excel descripción de los Gastos de ventas.

A continuación, detalla los gastos de promoción y publicidad.

Tabla 44 *Gastos de publicidad*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	ANUAL
Insumos de venta	100	\$ 0,60	\$ 0,60
Tarjetas	1000	\$ 0,08	\$ 80,00
Esferos	1000	\$ 0,15	\$ 150,00
TOTAL		\$ 0,83	\$ 230,60

Fuente: Descripción de los gastos publicidad de Farm@horro

Tabla 45 *Gastos de marketing*

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Limpieza de farmacia	\$ 15,00	\$ 90,00
Suministros de impulsación	\$ 20,00	\$ 120,00
TOTAL	\$ 35,00	\$ 210,00

Fuente: Descripción de los gastos de marketing

Tabla 46 *Gastos de promoción y publicidad por inauguración*

Inauguración	Cantidad	Valor unitario	Mensual
Arco de globos	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Hojas Volantes 14 cm*20cm(500)	1000	\$ 0,05	\$ 50,00
Globos con logos de la farmacia x100	1	\$ 25,00	\$ 25,00
TOTAL		\$ 45,05	\$ 95,00

Fuente: Descripción de los gastos de promoción y publicidad

Se detallan las salidas por salarios, beneficios sociales actuales y proyectados del administrador / dependiente. Para el cálculo de los sueldos básicos proyectados 2019 – 2024 se ha tomado en consideración el promedio de sueldos desde 2014 – 2018, con la formula correspondiente.

$$C_n = C_o(1 + i)^2$$

Donde:

C_n=Sueldo a proyectar

C_o= Sueldo actual

i=Promedio de la sumatoria de los salarios del Ecuador

2= tiempo o año a calcular

Tabla 47 *Presupuesto administrador – dependiente*

*	2019'	2020'	2021'	2022'	2023'	2024'
Sueldo	\$ 394,00	\$ 409,62	\$ 425,85	\$ 442,73	\$ 460,28	\$ 478,52
Decimo 13	\$ 32,83	\$ 34,13	\$ 35,49	\$ 36,89	\$ 38,36	\$ 39,88
Decimo 14	\$ 32,83	\$ 34,13	\$ 35,49	\$ 36,89	\$ 38,36	\$ 39,88
Vacaciones	\$ 16,42	\$ 17,07	\$ 17,74	\$ 18,45	\$ 19,18	\$ 19,94
Aporte Patronal	\$ 47,87	\$ 49,77	\$ 51,74	\$ 53,79	\$ 55,92	\$ 58,14
Fondo de reserva	\$ -	\$ 34,13	\$ 35,49	\$ 36,89	\$ 38,36	\$ 39,88
Sub total	\$ 523,95	\$ 578,86	\$ 601,80	\$ 625,65	\$ 650,45	\$ 676,23
TOTAL ANUAL	\$ 6.287,45	\$ 6.946,28	\$ 7.221,60	\$ 7.507,84	\$ 7.805,42	\$ 8.114,80

Fuente: Descripción de sueldos

Nota: La presente detalla el presupuesto para el sueldo del administrador en los próximos 5 años.

La proyección del sueldo se hace tomando en cuenta el porcentaje de variación promedio de los sueldos básicos de los años 2013 – 2018.

Tabla 48 *Sueldos básicos 2013 – 2018*

AÑO	SUELDO BÁSICO	%
2013	318	
2014	340	6,92%
2015	354	4,12%
2016	366	3,39%
2017	375	2,46%
2018	386	2,93%
	Sumatoria	19,82%
	Media	3,96%

Fuente: Calculo sueldos y salarios 2013 – 2018 (BCE)

5.3.5. Gastos financieros

Se indican por los intereses que se deben pagar a la entidad bancaria que haya otorgado el préstamo necesario para el emprendimiento.

Tabla 49 *Gastos financieros*

DESCRIPCIÓN	*	INTERES POR TIEMPO	VALOR
CAPITAL	20000	Interés 1er año	\$ 1.455,96
Interés	16,08%	Interés 2do año	\$ 930,68
Tiempo	36 meses	Interés 3er año	\$ 343,46
		Total Interés	\$ 2.730,10

Fuente: Detalle gastos financieros – préstamo bancario

5.3.6. Costos fijos y variables

- Costos fijos: son aquellos costos que no se alteran por la influencia de las ventas.
- Costos variables: se modifican conforme a la influencia de las ventas.

Tabla 50 *Costos fijos y variables*

DESCRIPCIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Costo de ventas		\$ 16.142,27	\$ 16.142,27
Gasto de ventas	\$ 6.287,45	\$ 535,60	\$ 6.823,05
Gasto administrativo	\$ 5.327,45		\$ 5.327,45
Gasto financiero	\$ 1.638,06		\$ 1.638,06
Total	\$ 13.252,95	\$ 16.677,87	\$ 29.930,82

Fuente: Detalle costos fijos y variables del proyecto

5.4. Inversión

Cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor (Gitman & Joehnk, 2009, pág. 3)

5.4.1. Inversión fija

Este rubro ayudara en la fase operativa del proyecto (Gitman & Joehnk, 2009, pág. 5).

5.5. Activos fijos

El activo fijo tiene la propiedad de no modificarse en liquidez bajo ningún concepto, es inmóvil como activo de la empresa. Hay de dos tipos, tangible e intangible.

- **Tangible**

Tabla 51 *Activos fijos muebles y enseres*

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Tablero ranurado 244cm-217cm-1,5cm	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Ganchos 15cm - 7cm - 2,5 cm pqte.X10und	5	\$ 3,50	\$ 17,50
Vitrina Panorámica 110cm x 53cm	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Vitrina normal 110cm x 53cm	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Mini Refrigerador Indurama	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Candado viro 60mm	2	\$ 20,00	\$ 40,00
Barras protectoras de candado enrollable 2,13cm	1	\$ 21,00	\$ 21,00
Basurero	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Puerta de aluminio y vidrio 2,05m 1,6m	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Silla de oficina giratoria	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Escritorio de oficina	1	\$ 60,00	\$ 60,00
		VALOR	\$ 1.129,50
		IVA 12%	\$ 135,54
		TOTAL	\$ 1.265,04

Fuente: Detalle activos fijos tangibles

Tabla 52 *Activos fijos equipos de computación*

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Computadoras	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Caja registradora Sansung 4	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Lector código Barra Pistola inalambrico	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Software neptuno	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Impresora Epson	1	\$ 170,00	\$ 170,00
		VALOR	\$ 955,00
		IVA 12%	\$ 114,60
		TOTAL	\$ 1.069,60

Fuente: Detalle activos fijos tangibles

- **Intangible**

Tabla 53 Activo fijo intangible

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Patente	1	\$ 210,00	\$ 210,00
Software	1	\$ 200,00	\$ 200,00
		VALOR	\$ 410,00
		IVA 12%	\$ 49,20
		TOTAL	\$ 459,20

Fuente: Detalle activos fijos intangibles

5.6. Activos nominales

Son el tipo de activos que se adquieren por reemplazar otros tipos de activos, suele pagarse antes, por lo que es una inversión a largo plazo.

Tabla 54 Gasto constitución

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Contrato constitución	1	\$ 330,50	\$ 330,50
Patente	1	\$ 210,00	\$ 210,00
Publicidad Inicial	1	\$ 95,00	\$ 95,00
		VALOR	\$ 635,50
		IVA 12%	\$ 76,26
		TOTAL	\$ 711,76

Fuente: Gastos constitución para una empresa

5.7. Capital de trabajo

Son los recursos necesarios para operar, un tipo de activo necesario para realizar operaciones en plazos pequeños de tiempo.

Tabla 55 *Capital de trabajo*

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNT.	VALOR TOTAL
Contrato constitución	1	\$ 330,50	\$ 330,50
Patente	1	\$ 210,00	\$ 210,00
Publicidad Inicial	1	\$ 95,00	\$ 95,00
		VALOR	\$ 635,50
		IVA 12%	\$ 76,26
		TOTAL	\$ 711,76

Fuente: Cuentas correspondientes a capital de trabajo

Para calcular caja se han tenido en cuenta los siguientes elementos.

Tabla 56 *Caja*

CONCEPTO	VAL UNT
Arriendo	\$ 120,00
Garantía del local comercial	\$ 240,00
Servicios Básicos	\$ 62,00
Sueldo del dependiente	\$ 523,95
Sueldo del administrador	\$ -
Sueldo del Bioquímico	\$ 200,00
Gasto Publicidad Inaguración	\$ 95,00
TOTAL	\$ 1.240,95

Fuente: Cuentas correspondientes al capital de trabajo

Para indicar el banco, se ha fijado el valor del cálculo en 10% del préstamo bancario, el cual es un monto necesario para el otorgamiento del préstamo. Para mercaderías se ha obtenido al dividir las ventas anuales para 12 y multiplicar el resultado por 10 representando el mismo el índice de rotación

5.8. Fuentes de financiamiento

Son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad. El presente proyecto contempla su financiamiento por medio de la realización de un préstamo bancario y aporte del propietario.

Tabla 57 Fuentes de financiamiento

Fuente	Cantidad	Porcentaje
Préstamo bancario	\$ 15.000,00	92%
Capital Social	\$ 1.309,41	8%
Total	\$ 16.309,41	100%

Fuente: Cuentas correspondientes a las fuentes de financiamiento



Figura 32. Fuentes de financiamiento

La principal fuente de financiamiento es el préstamo bancario en la cooperativa KULLKI WASI, siendo una entidad que apoya al emprendimiento de negocios generados por jóvenes profesionales recién graduados sin experiencia en actividad económica. Entre los principales requisitos que solicita la cooperativa Kullki Wasi para conceder un crédito

- Cédula de identidad
- Papeleta de votación
- Copia de planilla de servicios básico

-
- Plan de inversión
 - Garante con casa y libre de hipoteca

5.9. Amortización de financiamiento

Es la cantidad a pagar en el tiempo pactado, según lo que se haya acordado este puede ser mensual, trimestral, semestral, etc. El importe a pagar depende de la cantidad solicitada, tipo de interés y plazo pactado. (Enciclopedia Económica, 2017). El proyecto será financiado con un préstamo bancario de \$15.000 a 36 meses con un interés de 16,08%.

Tabla 58 Amortización (préstamo bancario)

PERIODOS	CAPITAL	INTERES	PAGO	CAPITAL PAGADO
1	\$ 15.000,00	\$ 140,00	\$ 492,50	\$ 352,50
2	\$ 14.647,50	\$ 136,71	\$ 492,50	\$ 355,79
3	\$ 14.291,70	\$ 133,39	\$ 492,50	\$ 359,11
4	\$ 13.932,59	\$ 130,04	\$ 492,50	\$ 362,47
5	\$ 13.570,13	\$ 126,65	\$ 492,50	\$ 365,85
6	\$ 13.204,28	\$ 123,24	\$ 492,50	\$ 369,26
7	\$ 12.835,02	\$ 119,79	\$ 492,50	\$ 372,71
8	\$ 12.462,31	\$ 116,31	\$ 492,50	\$ 376,19
9	\$ 12.086,12	\$ 112,80	\$ 492,50	\$ 379,70
10	\$ 11.706,42	\$ 109,26	\$ 492,50	\$ 383,24
11	\$ 11.323,18	\$ 105,68	\$ 492,50	\$ 386,82
12	\$ 10.936,36	\$ 102,07	\$ 492,50	\$ 390,43
13	\$ 10.545,93	\$ 98,43	\$ 492,50	\$ 394,07
14	\$ 10.151,85	\$ 94,75	\$ 492,50	\$ 397,75
15	\$ 9.754,10	\$ 91,04	\$ 492,50	\$ 401,46
16	\$ 9.352,64	\$ 87,29	\$ 492,50	\$ 405,21
17	\$ 8.947,43	\$ 83,51	\$ 492,50	\$ 408,99
18	\$ 8.538,43	\$ 79,69	\$ 492,50	\$ 412,81
19	\$ 8.125,62	\$ 75,84	\$ 492,50	\$ 416,66
20	\$ 7.708,96	\$ 71,95	\$ 492,50	\$ 420,55
21	\$ 7.288,41	\$ 68,03	\$ 492,50	\$ 424,48
22	\$ 6.863,93	\$ 64,06	\$ 492,50	\$ 428,44
23	\$ 6.435,49	\$ 60,06	\$ 492,50	\$ 432,44
24	\$ 6.003,05	\$ 56,03	\$ 492,50	\$ 436,47
25	\$ 5.566,58	\$ 51,95	\$ 492,50	\$ 440,55
26	\$ 5.126,03	\$ 47,84	\$ 492,50	\$ 444,66
27	\$ 4.681,37	\$ 43,69	\$ 492,50	\$ 448,81
28	\$ 4.232,56	\$ 39,50	\$ 492,50	\$ 453,00
29	\$ 3.779,56	\$ 35,28	\$ 492,50	\$ 457,23
30	\$ 3.322,33	\$ 31,01	\$ 492,50	\$ 461,49
31	\$ 2.860,84	\$ 26,70	\$ 492,50	\$ 465,80
32	\$ 2.395,04	\$ 22,35	\$ 492,50	\$ 470,15
33	\$ 1.924,89	\$ 17,97	\$ 492,50	\$ 474,54
34	\$ 1.450,35	\$ 13,54	\$ 492,50	\$ 478,97
35	\$ 971,38	\$ 9,07	\$ 492,50	\$ 483,44
36	\$ 487,95	\$ 4,55	\$ 492,50	\$ 487,95
	\$ 0,00	\$ 2.730,10	\$ 17.730,10	\$ 15.000,00
				\$ 17.730,10

Fuente: Detalle tabla de amortización del préstamo COOP. KULLKI WASI

Se presenta el cálculo de la amortización basado en la vida útil del emprendimiento.

Tabla 59 Amortización Gastos de constitución

CUENTA	G. CONSTITUCIÓN	G. INVESTIGACIÓN	TOTAL
VALOR	\$ 635,50	\$ -	\$ 635,50
AÑO	5	5	
%	20%	20%	
1	\$ 127,10	\$ -	\$ 127,10
2	\$ 127,10	\$ -	\$ 127,10
3	\$ 127,10	\$ -	\$ 127,10
4	\$ 127,10	\$ -	\$ 127,10
5	\$ 127,10	\$ -	\$ 127,10
TOTAL			\$ 635,50

Fuente: Tabla amortización Gasto constitución

5.10. Depreciaciones

La depreciación es el desgaste natural generado por el uso de bienes físicos, calificados como activos fijos tangibles (Zapata, 2014, pág. 202).

Tabla 60 Depreciación muebles y enseres

AÑOS	DEP	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 1.894,48
1	\$ 189,45	\$ 189,45	\$ 1.705,03
2	\$ 189,45	\$ 378,90	\$ 1.515,58
3	\$ 189,45	\$ 568,34	\$ 1.326,14
4	\$ 189,45	\$ 757,79	\$ 1.136,69
5	\$ 189,45	\$ 947,24	\$ 947,24
6	\$ 189,45	\$ 1.136,69	\$ 757,79
7	\$ 189,45	\$ 1.326,14	\$ 568,34
8	\$ 189,45	\$ 1.515,58	\$ 378,90
9	\$ 189,45	\$ 1.705,03	\$ 189,45
10	\$ 189,45	\$ 1.894,48	\$ (0,00)

Fuente: Depreciación muebles y enseres

Tabla 61 Depreciación equipos de oficina

AÑOS	DEP	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 147,84
1	\$ 14,78	\$ 14,78	\$ 133,06
2	\$ 14,78	\$ 29,57	\$ 118,27
3	\$ 14,78	\$ 44,35	\$ 103,49
4	\$ 14,78	\$ 59,14	\$ 88,70
5	\$ 14,78	\$ 73,92	\$ 73,92
6	\$ 14,78	\$ 88,70	\$ 59,14
7	\$ 14,78	\$ 103,49	\$ 44,35
8	\$ 14,78	\$ 118,27	\$ 29,57
9	\$ 14,78	\$ 133,06	\$ 14,78
10	\$ 14,78	\$ 147,84	\$ -

Fuente: Depreciación equipos de oficina

Tabla 62 Depreciación equipos de computación

AÑOS	DEP	DEP ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 1.069,60
1	\$ 356,53	\$ 356,53	\$ 713,07
2	\$ 356,53	\$ 713,07	\$ 356,53
3	\$ 356,53	\$ 1.069,60	\$ -
4			
5			

Fuente: Depreciación equipos de computación

5.11. Estado de situación inicial

Muestra los activos, pasivos y capital a una fecha específica. Este balance es importante porque refleja el estado real de la empresa para iniciar actividades comerciales. (Zapata, 2014, pág. 63).

Tabla 63 Estado de Situación Inicial

Farmacia Pharm@horro			
Estado de Situación Inicial			
Al 1 de Enero del 2019			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes	\$ 12.151,99	Pasivos corrientes	\$ -
Disponible	\$ 2.740,95		
Caja	\$ 1.240,95		
Bancos	\$ 1.500,00		
Exigible	\$ -		
	\$ -		
Realizables	\$ 9.411,03		
Mercadería	\$ 9.411,03		
Activos fijo	\$ 3.521,92		
Tangible	\$ 3.111,92		
Muebles y enseres	\$ 1.894,48		
Equipos de oficina	\$ 147,84	Pasivos a largo plazo	\$15.000,00
Equipos de Computación	\$ 1.069,60	Obligaciones bancarias	\$15.000,00
Intangible	\$ 410,00		
Patente	\$ 210,00	Total Pasivo	\$15.000,00
Software	\$ 200,00		
Activos diferidos	\$ 635,50	PATRIMONIO	\$1.309,41
Gastos de Constitución	\$ 635,50	Capital	\$ 1.309,41
TOTAL ACTIVOS	\$16.309,41	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$16.309,41

Nota: Balance General Inicial de Farm@horro

5.12. Estado de resultados

Informe contable básico que presenta de manera clasificada y ordenada las cuentas de renta, costos y gastos, con el propósito de medir los resultados económicos, es decir utilidad o pérdida de una empresa durante un periodo determinado. (Zapata, 2014, pág. 284).

Tabla 64 Estado de Resultados Proyectado

AÑOS	1	2	3	4	5
AÑOS	\$ 2.019,00	\$ 2.020,00	\$ 2.021,00	\$ 2.022,00	\$ 2.023,00
Ventas	\$ 26.903,78	\$ 45.433,05	\$ 67.357,18	\$ 93.228,08	\$ 123.685,40
(-)COSTO DE VENTAS	\$ 16.142,27	\$ 27.259,83	\$ 47.150,03	\$ 69.921,06	\$ 96.474,61
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 10.761,51	\$ 18.173,22	\$ 20.207,15	\$ 23.307,02	\$ 27.210,79
(-) Gasto de ventas	\$ 6.823,05	\$ 7.493,94	\$ 7.775,40	\$ 8.067,84	\$ 8.371,69
Sueldo					
Administrador/dependiente	\$ 6.287,45	\$ 6.946,28	\$ 7.221,60	\$ 7.507,84	\$ 7.805,42
Gasto promoción y publicidad	\$ 535,60	\$ 547,66	\$ 553,80	\$ 560,00	\$ 566,27
Utilidad neta ventas	\$ 3.938,46	\$ 10.679,28	\$ 12.431,75	\$ 15.239,18	\$ 18.839,09
(-) Gastos administrativos	\$ 5.377,37	\$ 5.524,06	\$ 5.649,18	\$ 5.421,98	\$ 5.555,68
Sueldo Bioquímico	\$ 2.400,00	\$ 2.495,13	\$ 2.594,02	\$ 2.696,84	\$ 2.803,73
Dep. Muebles y Enseres	\$ 189,45	\$ 189,45	\$ 189,45	\$ 189,45	\$ 189,45
Dep. Equipos de oficina	\$ 14,78	\$ 14,78	\$ 14,78	\$ 14,78	\$ 14,78
Dep. Equipos de Computación	\$ 356,53	\$ 356,53	\$ 356,53	\$ -	\$ -
Amortización gasto constitución	\$ 127,10	\$ 127,10	\$ 127,10	\$ 127,10	\$ 127,10
Servicios Básicos	\$ 744,00	\$ 760,76	\$ 769,28	\$ 777,90	\$ 786,61
Arriendo	\$ 1.440,00	\$ 1.472,44	\$ 1.488,93	\$ 1.505,60	\$ 1.522,47
Suministros de oficina	\$ 48,00	\$ 49,08	\$ 49,63	\$ 50,19	\$ 50,75
Útiles de Aseo	\$ 57,50	\$ 58,80	\$ 59,45	\$ 60,12	\$ 60,79
Utilidad Operacional	\$ -1.438,90	\$ 5.155,21	\$ 6.782,57	\$ 9.817,20	\$ 13.283,41
(-) Gastos financieros	\$ 1.455,96	\$ 930,68	\$ 343,46	\$ -	\$ -
Utilidad antes de Impuestos	\$ -2.894,86	\$ 4.224,53	\$ 6.439,12	\$ 9.817,20	\$ 13.283,41
(-) 15% Trabajadores	\$ -434,23	\$ 633,68	\$ 965,87	\$ 1.472,58	\$ 1.992,51
Utilidad de Impuestos	\$ -2.460,63	\$ 3.590,85	\$ 5.473,25	\$ 8.344,62	\$ 11.290,90
(-) Impuestos	\$ -	\$ -	\$ 273,66	\$ 1.001,35	\$ 1.693,64
Utilidad Final	\$ -2.460,63	\$ 3.590,85	\$ 5.199,59	\$ 7.343,27	\$ 9.597,27
10% Reserva Legal	\$ -246,06	\$ 359,09	\$ 519,96	\$ 734,33	\$ 959,73
Utilidad de Dividendos	\$ -2.214,57	\$ 3.231,77	\$ 4.679,63	\$ 6.608,94	\$ 8.637,54

Fuente: Detalle del Estado de Pérdidas y Ganancias proyectadas de Farm@horro. Para el cálculo de los impuestos nos basamos en la tabla del SRI a 2018.

TABLA IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES

AÑO 2019 En dólares			
Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	% Impuesto Fracción Excedente
0	11.310	0	0 %
11.310	14.410	0	5 %
14.410	18.010	155	10 %
18.010	21.630	515	12 %
21.630	43.250	949	15 %
43.250	64.860	4.193	20 %
64.860	86.480	8.513	25 %
86.480	115.290	13.920	30 %
115.290	En adelante	22.563	35 %

Figura 33. Tabla de impuestos (SRI, 2019)

5.13. Flujo de caja

Presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación. Inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante el periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, función de su liquidez presente y futura. (Zapata, 2014, pág. 389).

Tabla 65 *Flujo de caja*

mínima	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad final		\$-2.460,63	\$ 3.590,85	\$ 5.199,59	\$ 7.343,27	\$ 9.597,27
Depreciaciones		\$ 560,77	\$ 560,77	\$ 560,77	\$ 204,23	\$ 204,23
Amortizaciones		\$ 127,10	\$ 127,10	\$ 127,10	\$ 127,10	\$ 127,10
Gastos						
Financieros		\$ 1.455,96	\$ 930,68	\$ 343,46	\$ -	\$ -
Flujo operacional		\$ -316,81	\$ 5.209,40	\$ 6.230,91	\$ 7.674,60	\$ 9.928,60
Inversiones						
Capital de trabajo	\$-12.151,99					
Activos fijos	\$-3.521,92					
Flujo neto	\$ -15.673,91	\$ -316,81	\$ 5.209,40	\$ 6.230,91	\$ 7.674,60	\$ 9.928,60

Fuente: Detalle del flujo de caja de Farm@horro

5.14. Evaluación

Es una técnica de análisis objetivo y la interrelación coherente de los datos que consta en los estados financieros y otros elementos complementarios que permite obtener indicadores que debidamente interpretados ayudaran a describir la situación económica y financiera presente y futura de la empresa. (Zapata, 2014, pág. 414)

5.14.1. Tasa Mínima aceptable de rendimiento TMAR

“Es tasa mínima de ganancia esperada para la inversión propuesta, se determina mediante la sumatoria de la inflación, la tasa de interés pasiva, el riesgo país y el premio al riesgo”. (Slim, 2016).

Tabla 66 TMAR

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
Inflación	1,65%
Tasa de interes pasiva	5,16%
Riesgo país	0,01%
Premio al riesgo	10%
TMAR	16,82%

Fuente: Factores que intervienen para el TMAR

Se debe tener en cuenta que la inflación, la tasa de interés pasiva y el riesgo país corresponden al promedio histórico de los últimos 5 años registrados.

5.14.2. Valor actual neto (VAN)

“Es un criterio de inversión, que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión, para conocer cuánto se va a ganar o perder con esta inversión” (Slim, 2016)

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Datos a tener en cuenta:

Inversión inicial	\$	15.673,91
Flujo Neto efectivo 1 (FNE1)	\$	316,81
Flujo Neto efectivo 2 (FNE2)	\$	5.209,40
Flujo Neto efectivo 3 (FNE3)	\$	6.230,91
Flujo Neto efectivo 4 (FNE4)	\$	7.674,60
Flujo Neto efectivo 5 (FNE5)	\$	9.928,60
TMAR		16,82%
		0,1682

Figura 34. Datos para calcular TMAR

$$\text{VAN} = \$ 15.673,91 - \frac{\$ 316,81}{(1+0,1682)^1} + \frac{\$ 5.209,40}{(1+0,1682)^2} + \frac{\$ 6.230,91}{(1+0,1682)^3} + \frac{\$ 7.674,60}{(1+0,1682)^4} + \frac{\$ 9.928,60}{(1+0,1682)^5}$$

$$\text{VAN} = \$ 15.673,91 - \$ 271,19 + \$ 3.817,27 + \$ 3.908,41 + \$ 4.120,85 + \$ 4.563,54$$

$$\text{VAN} = \$ -15.673,91 - \$ 271,19 + \$ 3.817,27 + \$ 3.908,41 + \$ 4.120,85 + \$ 4.563,54$$

$$\text{VAN} = \$ 464,97$$

Figura 35. Cálculo del VAN

5.14.3. Tasa interna de rendimiento

“Es la tasa de descuento que hace que el valor actual neto sea igual a cero”

(Slim, 2016).

Tabla 67 TIR

PERIODOS	FLUJOS NETOS	VAN	TIR
\$	-15.673,91	\$ -15.673,91	\$ -15.673,91
\$	-316,81	\$ -271,19	\$ -268,48
\$	5.209,40	\$ 3.817,27	\$ 3.741,31
\$	6.230,91	\$ 3.908,41	\$ 3.792,32
\$	7.674,60	\$ 4.120,85	\$ 3.958,47
\$	9.928,60	\$ 4.563,54	\$ 4.339,88
			18%
			0,18

Fuente: Valores para la obtención del TIR

5.14.4. Periodo de recuperación de inversión

“Indica en cuanto tiempo (años, meses y días) se recupera la inversión en valores presentes” (Slim, 2016).

Tabla 68 PRI

PERIODO	FLUJOS A VALOR PRESENTE	Columna 1
0	\$ -15.673,91	
1	\$ -316,81	
	\$ -15.990,72	
2	\$ 5.209,40	
	\$ -10.781,32	
3	\$ 6.230,91	
	\$ -4.550,41	
	\$ 7.674,60	
	\$ 639,55	
	\$ 4.476,85	7 MESES
	\$ -73,56	
	\$ 21,32	
	\$ 63,95	3 DIAS
PRI	3 AÑOS, 7 MESES, 3 DIAS	

Fuente: Valores para la obtención PRI

5.14.5. Punto de equilibrio

Es una herramienta que sirve para conocer el momento exacto en que, en el negocio, los ingresos que se obtienen por las ventas son iguales a los gastos en los que incurre, es decir, la cantidad en que tanto ingresos como egresos se encuentran en equilibrio y no generan ni pérdida ni ganancia para la empresa. (Ramirez Padilla, 2008, pág. 4).

Para el cálculo del punto de equilibrio es necesario usar los siguientes datos.

Tabla 69 Datos para el cálculo del punto de equilibrio

DESCRIPCIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Costo de ventas		\$ 16.142,27	\$ 16.142,27
Gasto de ventas	\$ 6.287,45	\$ 535,60	\$ 6.823,05
Gasto administrativo	\$ 5.327,45		\$ 5.327,45
Gasto financiero	\$ 1.638,06		\$ 1.638,06
Total	\$ 13.252,95	\$ 16.677,87	\$ 29.930,82

Fuente: Costos fijos y variables de Farm@horro

Tabla 70 Datos para el cálculo del punto de equilibrio

DESCRIPCION	VALORES
Ingresos (Y)	\$ 26.903,78
Número de días (Q)	360
Precio de venta unitario (Pvu)	\$ 74,73
Costo de venta unitario (Cvu)	\$ 46,33
Costos fijos (CF)	\$ 13.252,95
Costo variables (CV)	\$ 16.677,87

Fuente: Punto de equilibrio

El cálculo del punto de equilibrio de cantidad se realizó con la siguiente

fórmula:

$$PE = \frac{CF}{Pvu - Cvu}$$

$$PE = \frac{\$13.252.95}{74.73 - 46.33}$$

$$PE = \frac{\$13.252.95}{28.40}$$

$$PE = 466.65 \text{ días}$$

CAPÍTULO VI

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.1. Impacto ambiental

El impacto ambiental son las consecuencias medibles y cuantificables de la intervención continua del ser humano. La creación del establecimiento farmacéutico “Farm@horro” en la parroquia de Guamaní, en el Barrio José Peralta generará un impacto mínimo, ya que el establecimiento cuenta con un cronograma limpieza y reciclaje para de esta manera evitar la acumulación de basura y contribuir al cuidado del medio ambiente.

6.2. Impacto económico

La creación de “Farm@horro” generará un impacto económico muy importante en la economía del país, teniendo en cuenta la situación actual por la que atraviesa el Ecuador y la falta plazas laborales, el proyecto generará plazas de trabajo para personas jóvenes y recién tituladas como el dependiente o Bioquímico farmacéutico.

6.3. Impacto social

El impacto de la creación de la farmacia “Farm@horro” en el Barrio José Peralta es positivo, ya que el establecimiento cuenta con personal cualificado e idóneo para prestar un servicio farmacéutico de calidad, de esta manera contribuir al cuidado y mejora de la salud de los habitantes del barrio, así como beneficiar al establecimiento farmacéutico con la afinidad de nuevos clientes.

CAPÍTULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

El presente proyecto de estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en la Parroquia de Guamaní, en el Barrio José Peralta periodo 2018 -2019 se puede concluir con lo siguiente:

- Se ha podido determinar por medio del estudio de mercado que en el sector existe demanda insatisfecha de productos y servicios farmacéuticos, el cual puede ser cubierto por Farm@horro debido a que el barrio no cuenta con ninguna farmacia cercana.
- En el transcurso del proyecto se determinó el nivel socioeconómico, el gasto promedio en medicación y conocer las preferencias y gustos de los habitantes del sector.
- Por medio del estudio técnico se comprobó que el espacio del local debe ser de 40 m², este se dividirá en áreas específicas para el ejercicio que corresponde al diseño y el mantenimiento de la calidad de los productos.

- Entre las ventajas principales con las que cuenta Farm@horro es la no existencia de competencia en el barrio, la ubicación de la farmacia es estratégica y comunicada, así como la cercanía a la escuela CENEPA y Guagua centro.
- Con el estudio financiero se pudo determinar que la farmacia el primer año tiene utilidad, pero a partir del segundo año la farmacia comienza a generar rentabilidad y los cuatro años siguientes, con ello podemos definir que todo negocio tiene su riesgo, pero al final todo esfuerzo tiene un beneficio apropiado.

7.2. Recomendaciones

Para la ejecución de un proyecto se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Realizar una correcta investigación y análisis que determine si el negocio será rentable o no, para de esta manera tener la seguridad de poder invertir en el mismo.
- Ser innovador y brindar un servicio profesional de calidad, el cual nos permitirá dar un valor agregado a los clientes y generar preferencia en ellos hacia nuestros productos y servicios.
- Mantener un control adecuado de los medicamentos, para poder evitar pérdidas o caducidad de productos y abastecer solo de producto necesario a la farmacia, manteniendo siempre un stock de seguridad que garantice la cobertura de las necesidades.

- Contar con un manual de procesos y procedimientos de las principales actividades de la farmacia, así como estandarizar los mismos con todos los empleados de Farm@horro, para de esta manera garantizar el correcto funcionamiento.
- Determinar los gastos y costos que genera la creación de un negocio, para de esta manera identificar las ganancias exactas.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA. (11 de Mayo de 2017). *Normativa técnica de funcionamiento de farmacias y botiquines*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/08/R-ARCSA-DE-008-2017-JCGO-Farmacias-y-Botiquines.pdf>
- Asociación de Laboratorios Farmacéuticos Ecuatorianos (ALFE). (Junio de 2017). *Cluster farma*. Obtenido de Cluster farma: <http://farma.ebizaro.com/ecuador-como-productor-farmaceutico/>
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Glosario significado Indicadore y fuentes*. Obtenido de Glosario significado Indicadore y fuentes: http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/GLOSARIO%20DEL%20SIGNIFICADO%20DE%20INDICADORES%20Y%20FUENTES_____.pdf
- Castro, J. (11 de Agosto de 2016). *Corponet*. Obtenido de <https://blog.corponet.com.mx/importancia-de-la-tecnologia-en-las-empresas-en-crecimiento>
- Cinca, A. N. (2011). *CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESIGUALDAD Y POBREZA*. Lina-Peru.
- Del Río Gonzalez , C. (2012). *Costos I*. Estados Unidos: Cengage Learning.
- Delgado, S., & Martillo, I. (2014). *APLICACIÓN DE LOS INTERESES PASIVOS Y ACTIVOS EN EL SISTEMA BANCARIO ECUATORIANO Y SUS EFECTOS MACROECONOMICOS 2007-2013*. Quito. Obtenido de Edumet: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2016/1502/interes-activo.htm>
- EAE Business School. (19 de Junio de 2018). *Claves de la gestión de un proyecto*. Obtenido de Claves de la gestión de un proyecto: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/factores-economicos-de-una-empresa-que-deben-tenerse-en-cuenta/>

El telégrafo. (21 de Enero de 2015). Superintendencia de Control: 5 grupos manejan mercado farmacéutico en Ecuador .

Enciclopedia Económica. (Junio de 2017). *Estadística*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/muestra-estadistica/>

Fischer, L., & Espejo, J. (2017). *Mercadotecnia*. Mexico: McGraw Hill .

Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de Inversiones*. México: Pearson Educación.

González, M. (2004). *Análisis Situacional Organizacional*. México, D.F : Azcapotzalco.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. (Diciembre de 2016). *Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo*. Obtenido de Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>

Jara, L. (3 de noviembre de 2015). *Utilización de la Capacidad Instalada en la Industria*. Obtenido de Observatorio Económico Social UNR: <http://www.observatorio.unr.edu.ar/utilizacion-de-la-capacidad-instalada-en-la-industria-2/>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.

Ministerio de Salud Pública MSP. (22 de Diciembre de 2012). *Legislación de Salud*. Obtenido de <http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/salud.pdf>

Montoya, L. F. (Mayo de 2015). *Camara de comercio de Medellin*. Obtenido de https://www.edebe.com/educacion/documentos/830343-0-529-830343_LA_EIE_CAS.pdf

Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). (2017). *Gastos de Venta*. Lima.

Porter, M. (Enero de 2008). *Harvard Business Review*. Obtenido de https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-_michael_porter-libre.pdf

- Ramirez Padilla, D. (Mayo de 2008). *Contabilidad Administrativa*. México: McGraw Hill.
- Ramirez, J. L. (Agosto de 2009). *Procedimiento para elaborar analisis FODA*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/herramienta2009-2.pdf>
- Rivera , J., Arellano , R., & Molero, V. (2013). *Conducta del consumidor*. Madrid: Esic Editorial.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración* (Octava edición ed.). México: Pearson Educación.
- Sevilla, A. (Mayo de 2016). *Producto Interior Bruto: Economipedia Corporation*. Obtenido de Producto Interior Bruto: Economipedia Corporation: <https://economipedia.com/definiciones/producto-interior-bruto-pib.html>
- Slim, F. C. (Marzo de 2016). *Capacitación para el empleo*. Obtenido de <https://cdn3.capacitateparaeempleo.org/assets/4eqz4uo.pdf>
- Solleiro, J. (2014). *La competitividad de la industria farmacéutica en el Estado de México* (1era ed.). México: Consejo Mexiquense de Ciencia y Tecnología. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/301873367_La_industria_farmaceutica_en_el_mundo
- UNID - Universidad Interamericana para el desarrollo. (2015). *Análisis del consumidor*. Lima.
- Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). (Agosto de 2008). *Facultad de Economía*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>
- Vanegas, Y. (25 de Junio de 2018). *Sena-mercadeo*. Obtenido de <http://sena-mercadeo.blogspot.com/2009/04/oferta-y-demanda.html>
- Vásquez, M. (Marzo de 2015). *Repositorio Universidad Católica*. Obtenido de Repositorio Universidad Católica: <http://repositorio.puce.edu.ec>
- Zapata, P. (2014). *Contabilidad general*. España: McGraw Hill.

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta de factibilidad de creación de farmacia

 TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA		 boticas farmacias Cordillera	
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE, EN EL BARRIO JOSE PERALTA SECTOR DE GUAMANÍ, DEL DMQ, PERIODO			
INTRODUCCIÓN			
El objetivo académico de esta encuesta es para determinar el estudio de factibilidad y la inversión necesaria para la creación de un Farmacia			
DATOS GENERALES			
Nombres:		Género:	Profesión
Apellidos:		Edad:	Fecha:
Cédula:		Mail:	Encuesta N°:
CUESTIONES TÉCNICAS			
1. Cuando usted necesita adquirir medicamentos, lo hace en:			
Farmacias de cadena (Sana Sana, Económicas, Fybeca, Cruz azul, Farmacia ahorro, Santa Martha)			
Farmacias independientes (San fernando, Reina del Cisne, +Q Farmacias)			
Centro naturistas			
Tiendas			
2. De los parámetros citados a continuación cuales son los que usted cree importante para un servicio de calidad			
Precios y promociones			
Variedad de stock			
Tiempo de espera			
Atención al cliente			
Ubicación			
3. ¿Cómo calificaría la atención recibida en los establecimientos farmacéuticos del sector?			
Excelente			
Muy bueno			
Bueno			
Regular			
Mala			
4. Considera que los precios de los productos de la farmacia a la cuál usted acude son			
Altos			
Bajos			
Moderados			
5. Indique el motivo por el que ingresa a una farmacia?			
Adquisición de medicamentos			
Compra productos de aseo			
Compra productos bebe			
Adquisición suplementos alimenticios.			
6. ¿Qué tipos de medicamentos prefiere?			
Genéricos			
De marca			

7. Dentro de esta lista de medicamentos selecciones los que compra con mayor frecuencia en la farmacia	
Antibióticos	<input type="checkbox"/>
Protectores estomacales (Omeprazol)	<input type="checkbox"/>
Antiparasitarios	<input type="checkbox"/>
Cardiovasculares	<input type="checkbox"/>
Dermatologicos o para la piel	<input type="checkbox"/>
Antitusigenos-refriados	<input type="checkbox"/>
Vitaminas	<input type="checkbox"/>
Genito-urinario	<input type="checkbox"/>
Analgésicos	<input type="checkbox"/>
Diabéticos	<input type="checkbox"/>
Vacunas	<input type="checkbox"/>
Anestésicos-sistema nervioso	<input type="checkbox"/>
Oftalmológico	<input type="checkbox"/>
Odontologicos	<input type="checkbox"/>
Otros _____	<input type="checkbox"/>
8. ¿Con que frecuencia adquiere productos en una farmacia?	
Una vez por semana	<input type="checkbox"/>
Una vez al mes	<input type="checkbox"/>
Dos vecces al mes	<input type="checkbox"/>
9. ¿Qué cantidad de dinero destina al mes para la compra de productos farmaceuticos?	
\$0 - \$10	<input type="checkbox"/>
\$11 - \$20	<input type="checkbox"/>
\$21 - \$30	<input type="checkbox"/>
Más de \$30	<input type="checkbox"/>
10. ¿Usted apoyaría la creación de una farmacia en el Barrio José Peralta, sector de Guamaní ?	
Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

Anexo 2. Encuesta para poder determinar la oferta actual

 TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA				 boticas farmacias & Cordillera	
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA, EN EL SECTOR DE GUAMANÍ,					
INTRODUCCIÓN					
El objetivo académico de esta encuesta es para determinar el estudio de factibilidad y la inversión necesaria para la creación de una distribuidora farmacéutica en el Distrito Metropolitano de Quito.					
DATOS GENERALES					
Nombres:		Género:		Farmacia	
Apellidos:		Edad:		Fecha:	
Cédula:		Mail:		Encuesta N°:	
CUESTIONES TÉCNICAS					
1. Mayoritariamente usted hace sus pedidos a:					
	Laboratorios				
	Por medio de una distribuidora				
	Otros _____				
2. Dentro de la siguiente lista de distribuidoras farmacéuticas señale cuál es su distribuidora más frecuente.					
	Sumelab				
	Farmaenlace				
	Leterago				
	Quifatex				
	Difare				
	Otros _____				

3. Cuáles son los 5 laboratorios farmacéuticos de mayor rotación en su farmacia?			
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
	e)		
4. Cuáles son los 10 productos que mayor rotación tienen en la farmacia?			
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
	e)		
	f)		
	g)		
	h)		
	i)		
	j)		
5. ¿Qué tipos de medicamentos tiene más rotación su farmacia?			
	Genéricos		
	De marca		
6. ¿Qué tipo de beneficio recibe por parte de la distribuidora farmacéutica donde adquiere los medicamentos?			
	Productos		
	Descuentos		
	Notas de crédito		
	Otros		
7. ¿Cuál es el tiempo de crédito que le brinda su proveedor?			
	Menos de 30 días		
	30 - 40 días		
	50 - 60 días		
8. Con que frecuencia realiza su pedido de medicamentos			
	Semanales		
	Quincenales		
	Mensuales		
	Bimensuales		
	Otros		
9. ¿Qué cantidad de dinero destina al semana para la compra de productos farmacéuticos?			
	\$0 - \$100		
	\$101 - \$250		
	\$251 - \$500		
	Más de \$501		
10. ¿Al momento de elegir una distribuidora farmacéutica, cuales son los canales que prefiere?			
	Vista periódica del vendedor		
	A través de call center		
	Programas on-line automático		
	WhatsApp con el representante		
	Otros		

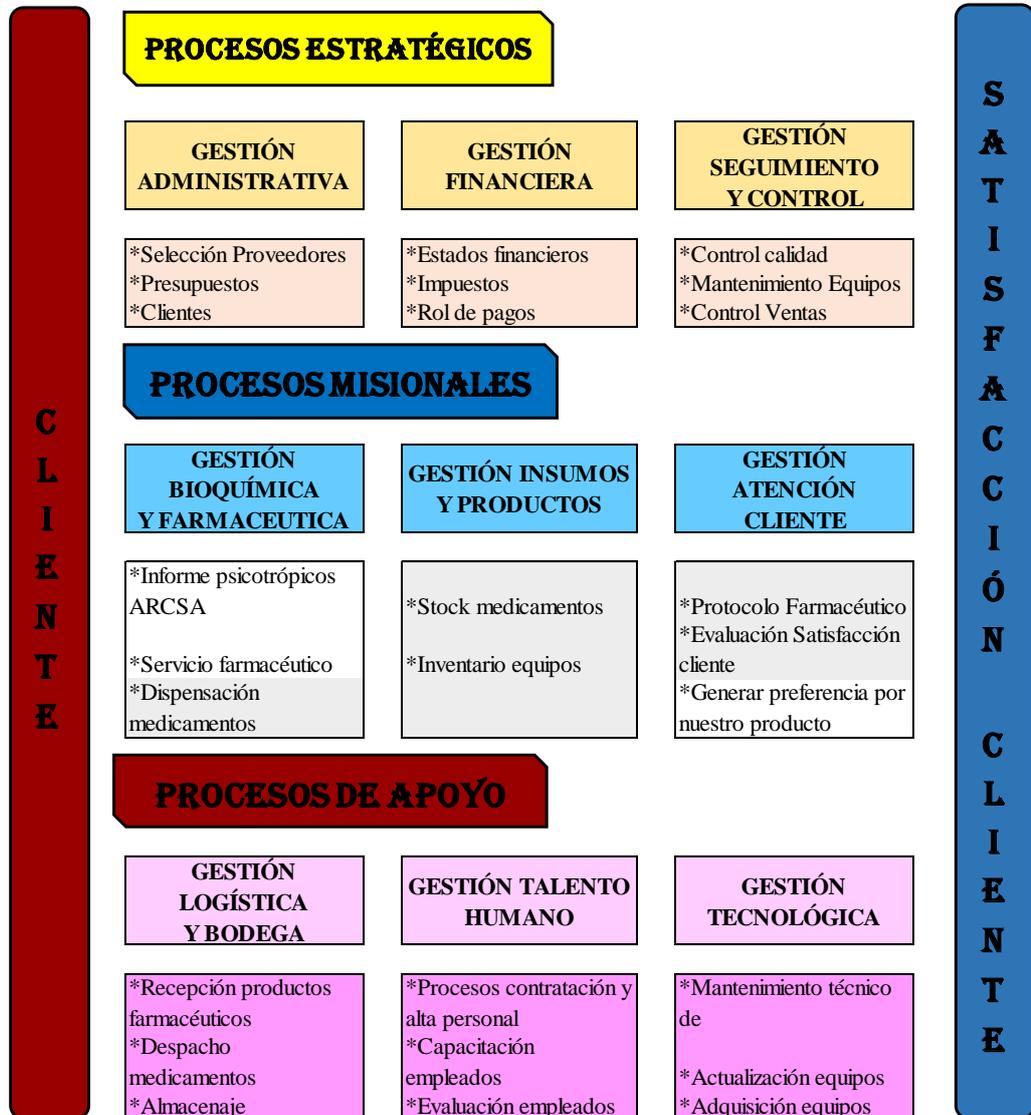
Anexo 3. Base datos del barrio José Peralta

VARIABLE	CODIGO			GENERO	SUMA	%
MASCULINO	1			MASCULINO	25	50%
FEMENINO	2			FEMENINO	25	50%
				TOTAL	50	100%
# ENCUEST	CEDULA	GEN	ED	E-MAIL	PROFESI	
1	1723297395	1	26	jhonja_73@hotmail.es		3
2	1721126017	1	32	luis_mo2222@live.com		3
3	1714715263	2	42	mari_fer1@hotmail.com		3
4	1719167437	2	31	monicacarrera@hotmail.com		3
5	1720375318	1	37	manuelfarin1982@gmail.com		3
6	1712035037	1	41	Guillermomch23@hotmail.com		3
7	1727362673	1	20	d.mauricio_1998@hotmail.com		4
8		2	65	Stefynm@hotmail.es		3
9	1722700133	1	44	edisonch@hotmail.com		4
10	1720408172	1	31	ivancaiza@hotmail.com		3
11	1704784840	2	67	everis_allovi@hotmail.com		1
12	101882009	2	59	mariajuela@hotmail.com		3
13	1713747028	2	38	cecinegrita2714@hotmail.com		2
14	1721369146	2	28	monicalisethpozo@hotmail.com		3
15	0502616881	2	37	marilynparedes@hotmail.com		1
16	1705486700	2		blancaviturcoconcha@hotmail.com		3
17		2		daysicaza@hotmail.com		4
18		2		joaquinallivicota@hotmail.com		3
19	1714985098	2	40	anysu_1978@hotmail.com		2
20	0600590053	1		angelmariamorocho@hotmail.com		5
21	1714344015	1	40	edwinmarcelo1@hotmail.es		3
22		1		edisoncaza@hotmail.com		3
23		2		patriciadelaacruz@hotmail.com		1
24	1712031317	1	39	edgaranibalchunllo@hotmail.com		2
25		1	18	alexanderfabricio@hotmail.com		4
26		2	20	kerlydelosangeles@gmail.com		4
27		2		angelicacando@hotmail.com		3
28		1		edwinlayedra@hotmail.com		3
29		1	18	danny_17@hotmail.com		4
30		1	37	nemis_1981@hotmail.es		2

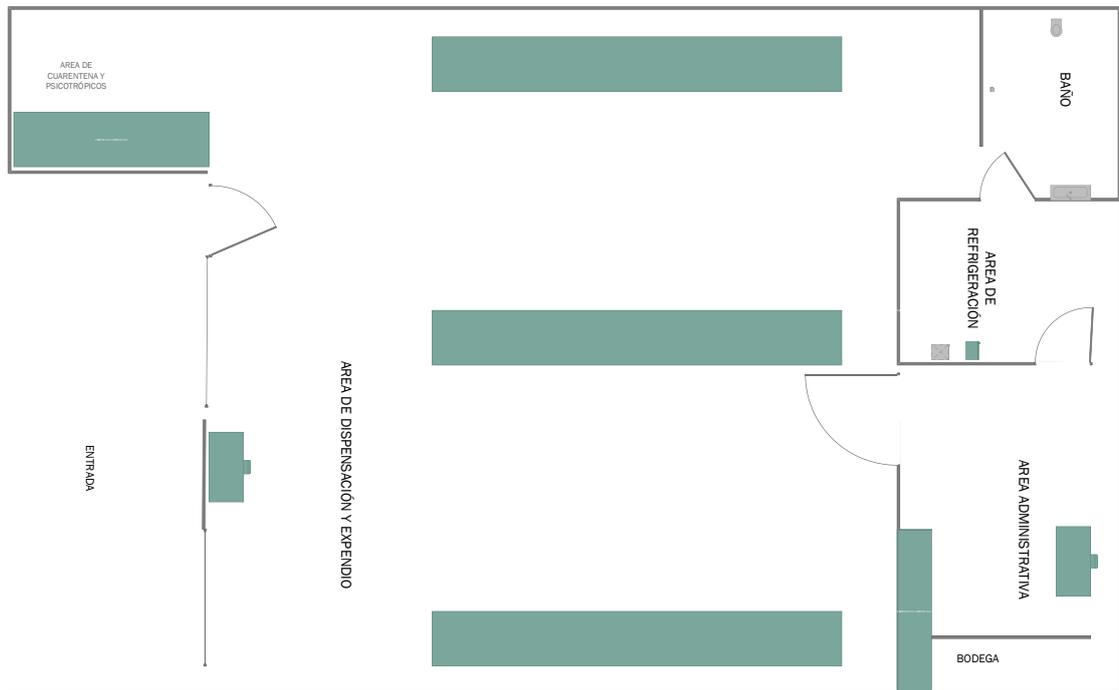
Anexo 4. Mapa de procesos de Farm@Horro



MAPA DE PROCESOS DE FARM@HORRO



Anexo 5. Planos farmacia Farm@Horro



Anexo 6. Tarjeta de presentación farmacia Farm@Horro



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS NM. CORREGIDA .pdf (D51214428)
Submitted: 4/29/2019 1:56:00 AM
Submitted By: normamorocho84@hotmail.com
Significance: 7 %

Sources included in the report:

Orellana.Viviana.AdministraciónBoticasy Farmacias.pdf (D30323524)
Ronquillo Jessica-Administracion de Boticas y Farmacias16-17Urkund.pdf (D26652406)
tesis actualizada pdf.ceci.pdf (D26728604)
Quinatoa Myriam .Farmacias. Factibilidad ..pdf (D30355992)
Quinatoa Myriam .Farmacias.pdf (D30273977)
CRISTINA MIRANDA FACTIBILIDAD.pdf (D37037121)
Frankiln Quinchiguango.pdf (D30368824)
TESIS_CRISTINA_ENRIQUEZ.pdf (D43449931)
tesis 1234 apa actualizada.pdf (D26650054)
CECILIA MOLINA-ADMINISTRACION BOTICAS 16-17-URKUND-PDF.pdf (D26803617)
<http://www.dspace.cordillera.edu.ec/bitstream/123456789/1488/1/43-FARM-15-16-1724529563.pdf>
<http://farma.ebizar.com/ecuador-como-productor-https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/herramienta2009-2.pdf>
<https://economipedia.com/definiciones/producto-interior-bruto-pib.html>
<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>

Instances where selected sources appear:

58



Esteban A. Montes Vaca

NO. CODIGO	FECHA TUTORIA	MODALIDAD	INCUBADORA EMPRESARIAL			PERIODO:		OBSERVACION	ESTADO SC
			TIPO ASESORIA	HORA INICIO	TEMA TRATADO	HORA FIN	HORAS		
<p>NOMBRE TUTOR: MONTES VACA ESTELA AMALIA NOMBRE ESTUDIANTE: MOROCHO LLIVICOTA NORMA AMPARO CARRERA: ADMINISTRACION DE BOTICAS Y FARMACIAS TEMA DE TITULACION: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FARMACIA INDEPENDIENTE EN EL BARRIO JOSÉ PERALTA, PARROQUIA DE GUAMAÑI, D.M.Q., PERIODO 2018-2019 IMPRESION REPORTE: Quito, 30 de mayo del 2019 14:50:36 TIPO REPORTE: ACUMULATIVO</p>									
									OCT 2018, MAR 2019
1	2018-12-11	INSITU	2018-12-11 17:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2018-12-11 18:00:00	1.00	SE PRESENTAN CORRECCIONES EN CUANTO A FUNDAMENTOS Y NORMAS APA	PROCESADO	
2	2018-12-12	AUTONOMA	2018-12-12 14:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2018-12-12 17:00:00	3.00	APLICA NORMAS APA Y TRANSCRIBE	PROCESADO	
3	2018-12-13	AUTONOMA	2018-12-13 14:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2018-12-13 17:00:00	3.00	SE MANDA A FUNDAMENTAR Y APLICAR NORMAS APA	PROCESADO	
4	2018-12-18	INSITU	2018-12-18 17:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2018-12-18 18:00:00	1.00	FUNDAMENTA LA INVESTIGACION Y APLICA NORMAS APA	PROCESADO	
5	2018-12-19	AUTONOMA	2018-12-19 12:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2018-12-19 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS Y APLICA NORMAS APA	PROCESADO	
6	2018-12-20	AUTONOMA	2018-12-20 12:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2018-12-20 17:00:00	5.00	SE NECESITAN FUNDAMENTOS Y APLICACION DE NORMAS APA	PROCESADO	
7	2019-01-15	INSITU	2019-01-15 17:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-01-15 18:00:00	1.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
8	2019-01-16	AUTONOMA	2019-01-16 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-01-16 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
9	2019-01-18	AUTONOMA	2019-01-18 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-01-18 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
10	2019-01-19	AUTONOMA	2019-01-19 09:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-01-19 16:00:00	7.00	TRANSCRIBE APLICA NORMAS APA Y FUNDAMENTA	PROCESADO	
11	2019-01-22	INSITU	2019-01-22 17:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-01-22 18:00:00	1.00	PRESENTA CORRECCIONES DE FONDO Y FORMA	PROCESADO	
12	2019-01-23	AUTONOMA	2019-01-23 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-01-23 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS TEORICOS	PROCESADO	
13	2019-01-24	AUTONOMA	2019-01-24 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-01-24 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS TEORICOS, TRANSCRIBE	PROCESADO	
14	2019-01-25	AUTONOMA	2019-01-25 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-01-25 17:00:00	5.00	APLICA NORMAS APA E INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
15	2019-01-28	INSITU	2019-01-28 17:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-01-28 18:00:00	1.00	PRESENTA CORRECCIONES DE FONDO Y FORMA	PROCESADO	
16	2019-01-30	AUTONOMA	2019-01-30 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-01-30 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
17	2019-01-31	AUTONOMA	2019-01-31 12:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-01-31 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
18	2019-02-02	AUTONOMA	2019-02-02 08:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-02-02 18:00:00	10.00	INVESTIGA, TRANSCRIBE, APLICA NORMAS APA Y FUNDAMENTA LA INVESTIGACION	PROCESADO	
19	2019-02-05	INSITU	2019-02-05 16:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-02-05 18:00:00	2.00	SE REALIZA LA MATRIZ FODA EN CONJUNTO CON LA TUTORADA	PROCESADO	
20	2019-02-12	INSITU	2019-02-12 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-02-12 17:00:00	1.00	SE PRESENTAN CORRECCIONES DE NORMAS APA Y FUNDAMENTOS	PROCESADO	
21	2019-02-15	AUTONOMA	2019-02-15 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-02-15 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
22	2019-02-12	INSITU	2019-02-12 17:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-02-12 18:00:00	1.00	SE PRESENTAN CORRECCIONES DE FORMA Y DE FONDO	PROCESADO	
23	2019-02-13	AUTONOMA	2019-02-13 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-02-13 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
24	2019-02-14	AUTONOMA	2019-02-14 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-02-14 17:00:00	5.00	INVESTIGA FUNDAMENTOS	PROCESADO	
25	2019-02-16	AUTONOMA	2019-02-16 08:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-02-16 17:00:00	9.00	TRANSCRIBE INVESTIGA Y APLICA NORMAS APA	PROCESADO	
26	2019-02-12	INSITU	2019-02-12 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2019-02-12 17:00:00	1.00	SE PRESENTAN CORRECCIONES EN CUANTO A FUNDAMENTOS	PROCESADO	
27	2019-02-16	AUTONOMA	2019-02-16 08:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2019-02-16 17:00:00	9.00	INVESTIGA Y APLICA FUNDAMENTOS EN LA INVESTIGACION	PROCESADO	
28	2019-02-12	INSITU	2019-02-12 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-02-12 18:00:00	2.00	PRESENTA CORRECCIONES DE FONDO DEBIDO A QUE NO HA COLOCADO EL AÑO 2018 PERO SE ENVIA LA CORRECCION	PROCESADO	
29	2019-02-13	AUTONOMA	2019-02-13 12:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-02-13 17:00:00	5.00	INVESTIGA EN EL BANCO CENTRAL LOS DATOS ENVIA LA CORRECCION	PROCESADO	
30	2019-02-16	AUTONOMA	2019-02-16 08:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-02-16 17:00:00	9.00	FUNDAMENTA LA INVESTIGACION CON LOS DATOS OBTENIDOS	PROCESADO	
31	2019-02-19	INSITU	2019-02-19 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2019-02-19 18:00:00	2.00	LOS DATOS ESTAN BIEN ESTRUCTURADOS	PROCESADO	
32	2019-02-19	INSITU	2019-02-19 17:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMANIO DEL PROYECTO	2019-02-19 18:00:00	1.00	SOLO PRESENTA CORRECCIONES EN CUANTO A NORMAS APA	PROCESADO	
33	2019-02-26	INSITU	2019-02-26 16:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION DEL PRODUCTO	2019-02-26 18:00:00	2.00	PRESENTA CORRECCIONES DE NORMAS APA	PROCESADO	
34	2019-02-26	INSITU	2019-02-26 17:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2019-02-26 18:00:00	1.00	SOLO PRESENTA CORRECCIONES DE NORMAS APA	PROCESADO	

35	164991	2019-04-01	INSITU	2019-04-01 12:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2019-04-01 14:00:00	2.00	PRESENTA REVISIÓN	PROCESADO	
36	164994	2019-04-02	AUTONOMIA	2019-04-02 12:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2019-04-02 23:00:00	11.00	REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA	PROCESADO	
37	164995	2019-04-03	INSITU	2019-04-03 12:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2019-04-03 13:00:00	1.00	PRESENTA REVISIÓN	PROCESADO	
38	164997	2019-04-04	AUTONOMIA	2019-04-04 12:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2019-04-04 23:00:00	11.00	REALIZA CORRECCIONES	PROCESADO	
39	164999	2019-04-05	INSITU	2019-04-05 12:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2019-04-05 14:00:00	2.00	PRESENTA REVISIÓN	PROCESADO	
40	165000	2019-04-06	AUTONOMIA	2019-04-06 12:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2019-04-06 23:00:00	11.00	REALIZA CORRECCIONES	PROCESADO	
41	165001	2019-04-07	INSITU	2019-04-07 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2019-04-07 14:00:00	2.00	PRESENTA CORRECCIÓN	PROCESADO	
42	165003	2019-04-08	AUTONOMIA	2019-04-08 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2019-04-08 23:00:00	11.00	REALIZA CORRECCIONES	PROCESADO	
43	165006	2019-04-09	INSITU	2019-04-09 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-04-09 13:00:00	1.00	PRESENTA REVISIÓN	PROCESADO	
44	165007	2019-04-10	AUTONOMIA	2019-04-10 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-04-10 23:00:00	11.00	REALIZA CORRECCIONES	PROCESADO	
45	165008	2019-04-11	INSITU	2019-04-11 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2019-04-11 13:00:00	1.00	PRESENTA REVISIÓN	PROCESADO	
46	165009	2019-04-12	AUTONOMIA	2019-04-12 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2019-04-12 23:00:00	11.00	REALIZA CORRECCIONES	PROCESADO	
47	165013	2019-04-13	INSITU	2019-04-13 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2019-04-13 13:00:00	1.00	PRESENTA REVISIÓN	PROCESADO	
48	165015	2019-04-14	AUTONOMIA	2019-04-14 12:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2019-04-14 23:00:00	11.00	REALIZA CORRECCIONES	PROCESADO	
49	165017	2019-04-15	INSITU	2019-04-15 12:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	2019-04-15 13:00:00	1.00	PRESENTA REVISIÓN	PROCESADO	
50	165019	2019-04-16	AUTONOMIA	2019-04-16 12:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	2019-04-16 23:00:00	11.00	REALIZA CORRECCIONES	PROCESADO	
51	165020	2019-04-17	INSITU	2019-04-17 12:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	2019-04-17 13:00:00	1.00	REVISIÓN FINAL	PROCESADO	
52	165021	2019-04-17	AUTONOMIA	2019-04-17 12:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2019-04-17 19:00:00	7.00	CORRECCIONES FINALES	PROCESADO	
							TOTAL HORAS:	240		

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

"CORDILLERA"

CONSEJO DE CARRERA

MONTES VACA ESTELA AMALIA

DELEGADO

CI: 0602425316

MOROCHO HUICOTA NORMA AMPARO

ALUMNO

CI: 171776840

MONTES VACA ESTELA AMALIA

TUTOR

CI: 0602425316

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) **MOROCHO LLIVICOTA NORMA AMPARO** portador de la cédula de identidad N°1717768640 previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 28 de mayo del 2019



28 MAY 2019
Mariela Balseca
VISTO FINANCIERO

Sra. Mariela Balseca

CAJA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
CONSEJO DE CARRERA
Estela Montes

Adm. de Boticas y Farmacias

Dra. Estela Montes

DELEGADA DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN



BIBLIOTECA
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

Ing. William Parra

BIBLIOTECA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

28 MAY 2019

9.21 JBC
COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba

PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Jorge López

Adm. Boticas y Farmacias

Dr. Jorge López

DIRECTOR DE CARRERA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
31 MAY 2019
Tglo. Luis Hernández
Luis Hernández Benavidez
SECRETARÍA GENERAL