



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BOTIQUÍN EN LA
PROVINCIA DE COTOPAXI PARROQUIA MULALÓ, PERÍODO 2017- 2018

Proyecto de Inversión previo a la Obtención del Título de Tecnóloga en
Administración de Boticas y Farmacias.

Tipo de Proyecto

Proyecto Incubadora Empresarial

Autor: Jessica Díaz

Tutor: Ing. Alejandra Quezada

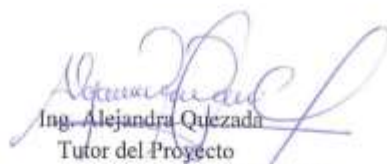
Quito - Ecuador

2018

ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 14 de mayo del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación de la Srta. **DÍAZ REISANCHO JESSICA ALEJANDRA** de la carrera de **ADMINISTRACIÓN DE BOTICAS Y FARMACIAS** cuyo tema de investigación fue: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BOTIQUÍN EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI PARROQUIA MULALÓ 2017-2018**. Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la Institución.



Ing. Alejandra Quezada
Tutor del Proyecto



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

Dr. Jorge López
Director de Escuela



Ldo. Romer Pichardo
Lector del Proyecto



Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación

CAMPUS 1 - MATRIZ	CAMPUS 2 - LOGROÑO	CAMPUS 3 - BRACAMOROS	CAMPUS 4 - BRASIL	CAMPUS 5 - YACUAMBI
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	Calle Logroño Oe 2-84 y Av. de la Prensa (esq.) Edif. Cordillera Teléfono: 2430443 / Fax: 2433649	Bracamoros N15 - 163 y Yacuambi (esq.) Teléfono: 2262041	Av. Brasil N46-45 y Zamora Teléfono: 2246036	Yacuambi Oe2-36 y Bracamoros Teléfono: 2249594

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Declaro que la investigación y realización del proyecto es absolutamente original y autentico, personas que se han citado a fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetarán las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes, las ideas, resultados y conclusiones a las que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Jessica Alejandra Díaz Reisancho

C.I. 172492359-2

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Jessica Alejandra Díaz Reisancho portador de la cédula de ciudadanía signada con el No 172492359-2 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 UN BOTIQUÍN EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI PARROQUIA MULALÓ, PERÍODO 2017- 2018 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA



NOMBRE

Jessica Alejandra Díaz Reisancho

CEDULA

172492359-2

Quito, a los 28 días del mes de Marzo del 2018

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios por todas las bendiciones que me ha otorgado durante mi vida, por brindarme la fortaleza necesaria para seguir estudiando y preparándome día a día para ser una profesional con ética, es decir, antes de ser profesional ser un gran ser humano.

Dar gracias por la familia que tengo ya que son el pilar fundamental en mi vida, mis padres Neptalí que a pesar de que no se encuentra presente terrenalmente siempre me cuida y bendice desde el cielo, a mi madre Mariana quien me ha formado con valores desde pequeña enseñándome a luchar por lo que me propongo que en la vida nada es fácil pero con esfuerzo todo se puede lograr, a mis hermanas Evelyn y Jennifer quienes a pesar de las adversidades siempre me han apoyado incondicionalmente para que culmine mis estudios y por qué no a mis amigas que a pesar del tiempo están pendientes de mi persona dándome ánimos que realice mi mayor esfuerzo para graduarme y poder llamarnos colegas.

DEDICATORIA

Mi proyecto de titulación va dedicado en especial para la personita que en un momento de mi vida fue la prioridad más importante mi hija que ahora desde el cielo me guía y me cuida para seguir de pie a pesar de que no esté a mi lado con mucho cariño , amor y dedicación por ti mi pequeña guerrera.

A mi madre que es mi mayor orgullo que gracias a todos los consejos brindados y el apoyo incondicional me enseña que con esfuerzo y dedicación puedo llegar a lograr muchas metas y llegar a donde yo me preponga.

A mis hermanas que igual siguen estudiando y ser un ejemplo para ellas que a pesar de las adversidades de la vida a que el cansancio es temporal, la satisfacción es para siempre.

Índice

DECLARACIÓN DE AUTORÍA	1
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	2
AGRADECIMIENTO	3
DEDICATORIA	4
Índice	5
Índice de tablas	10
Índice de figuras.....	14
RESUMEN EJECUTIVO	16
ABSTRACT.....	17
Capítulo I.....	1
1 Introducción	1
1.1 Justificación	1
1.2 Antecedentes	4
Capítulo II.....	7
2 Análisis Situacional.....	7
2.1 Ambiente Externo	7
2.1.1 Factor Económico.....	7
2.1.1.1 PIB (Producto Interno Bruto) en servicio social y salud	7
2.1.1.2 Tasa de inflación	8
2.1.1.3 Tasa de interés Activa.....	9
2.1.2 Factor Social.....	11
2.1.2.1 Población Económicamente Activa del Ecuador. (PEA).....	11
Población Económicamente Activa del Ecuador.....	11
2.1.2.2 Desempleo	12
2.1.2.3 Pobreza.....	13
2.1.3 Factor legal	14
2.1.4 Factor Tecnológico	16
2.2 ENTORNO LOCAL	16
2.2.1 5 FUERZAS DE PORTER.....	16
2.2.1.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores	18

2.2.1.2	Rivalidad entre los competidores.....	18
2.2.1.3	Poder de negociación de los proveedores	18
2.2.1.4	Poder de negociación de los clientes	20
2.2.1.5	Amenaza de ingreso de productos sustitutos	20
2.2.2	Cadena de valor	20
2.2.2.1	Actividades primarias.	22
2.2.2.1.1	Logística interna	22
2.2.2.1.2	Operaciones.	23
2.2.2.1.3	Logística externa.	24
2.2.2.1.4	Marketing	25
2.3	Análisis Interno.....	25
2.3.1	Propuesta Estratégica.....	25
2.3.1.1	Misión	26
2.3.1.2	Visión.....	26
2.3.1.3	Objetivos.....	26
2.3.1.3.1	Objetivo General	26
2.3.1.3.2	Objetivos específicos.....	26
2.3.1.4	Valores	26
2.3.1.4.1	Políticas.....	27
2.3.2	Gestión administrativa.....	27
2.3.3	Gestión Operacional	27
	Administrador.....	27
2.3.4	Gestión Comercial	28
2.3.4.1	Estrategia comercial.....	28
2.3.4.1.1	Publicidad.....	28
2.3.4.2	Logo	31
2.3.4.3	Isotipo	31
2.3.4.3.1	Colorimetría.....	32
	Representa la energía, la fortaleza, el amor.	32
	Se utiliza sobre todo en épocas de rebajas y descuentos de productos.	32
	Simboliza un nuevo comienzo, representa igualdad y unidad.	32
	Se utiliza en temas relacionados con la medicina y la salud.	32

2.3.4.4	Eslogan.....	32
2.3.4.5	Marketing Mix.....	33
2.3.4.5.1	La 4 P del Marketing	33
2.4	Análisis FODA	33
2.4.1	Matriz MEFI.....	35
2.4.2	Matriz MEFE	35
2.4.3	Matriz MAFE	37
Capítulo III		38
3	Estudio del Mercado.....	38
3.1	Análisis del consumidor.....	38
3.1.1	Determinación de la población y muestra	39
3.1.1.1	Población	39
3.1.1.2	Muestra	39
3.1.2	Técnicas de obtención de información	40
3.1.2.1	Encuesta	40
3.1.3	Análisis de la información.....	40
3.2	Oferta	48
3.2.1	Oferta Histórica	48
3.2.2	Oferta actual	49
3.3	Oferta productos sustitutos.	50
3.3.1	Oferta Proyectada	52
3.4	Demanda	53
3.4.1	Demanda Histórica	53
3.4.2	Demanda Actual	55
3.4.3	Demanda Proyectada	56
3.5	Balance Oferta Demanda	57
Capítulo IV		59
4	Estudio técnico	59
4.1	Tamaño del proyecto	59
4.1.1	Capacidad instalada	59
4.1.2	Capacidad Óptima	60
4.1.2.1	Rol de pagos.....	62

4.2	Localización.....	63
4.2.1	Macro localización	63
4.2.2	Micro Localización.....	64
4.2.3	Localización Óptima.....	64
4.2.3.1	Método cualitativo por punto.....	64
4.3	Ingeniería del Producto	66
4.3.1	Definición del Servicio	66
4.3.2	Distribución de planta.....	66
4.3.3	Proceso Productivo	68
4.3.3.1	Diagrama de flujo del Proceso de Aprovisionamiento	69
4.3.3.1.1	Aplicación de la Ley de Pareto.....	71
4.3.3.1.2	Adquisición	72
4.3.3.1.3	Proceso de Almacenamiento y Distribución	74
4.3.3.1.4	Control de inventario	76
4.3.4	Maquinaria.....	78
4.3.5	Equipos	78
Capítulo V		80
5	Estudio Financiero.....	80
5.1	Ingresos operacionales y no operacionales	80
	<i>Ingresos Operacionales</i>	80
	Nota: Ingresos operacionales. Elaborado por Jessica Díaz	80
5.2	Costos y gastos.....	81
5.2.1	Costos directos.....	81
	<i>Costos Directos</i>	81
5.2.2	Gastos administrativos.....	82
5.2.3	Gastos de ventas	86
5.2.4	Gastos financieros	87
5.2.5	Costos fijos y variables.....	88
5.3	Inversiones	89
5.3.1	Inversión fija.....	89
5.3.1.1	Activos fijos.....	89
5.3.2	Capital de trabajo.....	89

5.3.3	Fuentes de financiamiento.....	90
5.3.4	Amortización.....	91
5.3.5	Estado de Situación Inicial	92
5.3.6	Estado de Resultados Proyectado	93
5.3.7	Flujo Caja	95
5.4	Evaluación	95
5.4.1	Tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR)	96
5.4.2	Valor Actual Neto (VAN)	96
5.4.3	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	97
5.4.4	Período de recuperación de la inversión (PRI).....	98
5.4.5	Relación Beneficio Costo (RBC)	98
Capítulo VI		101
6	Análisis de impactos.....	101
6.1	Impacto Ambiental	101
6.2	Impacto Económico	102
6.3	Impacto Social	102
Capítulo VII		103
7	Conclusiones y recomendaciones.....	103
7.1	Conclusiones.....	103
7.2	Recomendaciones	103
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		104

Índice de tablas

Tabla 1: PIB Salud.....	8
Tabla 2: Tasa de inflación	9
Tabla 3: Tasa de interés activa	10
Tabla 4: Población Económicamente Activa del Ecuador	11
Tabla 5: Tasa de desempleo.....	12
Tabla 6: Índice de pobreza.....	13
Tabla 7: Proveedores	19
Tabla 8: Logística Interna.....	22
Tabla 9: Operaciones	23
Tabla 10: Logística externa	24
Tabla 11: Marketing	25
Tabla 12: Propuesta estratégica	28
Tabla 13: Colorimetría.....	32
Tabla 14: Matriz MEFI.....	35
Tabla 15: Matriz MEFE.....	36
Tabla 16: Matriz MAFE	37
Tabla 17: Segmentación	38
Tabla 18: Datos para el cálculo de la muestra	40
Tabla 19: Cálculo de la muestra	40
Tabla 20: Respuestas pregunta 1	41
Tabla 21: Tabulación pregunta 2	42
Tabla 22: Tabulación pregunta 3	43
Tabla 23: Tabulación pregunta 4	44
Tabla 24: Tabulación pregunta 5	45

Tabla 25: Tabulación pregunta 6.....	46
Tabla 26 : Tabulación pregunta7	47
Tabla 27: Oferta Histórica	48
Tabla 28: Ventas actuales	49
Tabla 29: Ventas actuales productos sustitutos	50
Tabla 30: Ventas anuales.....	50
Tabla 31: Oferta proyectada	52
Tabla 32: Porcentaje de inflación y tasa de crecimiento	54
Tabla 33: Demanda histórica.....	54
Tabla 34: Datos de cálculo Demanda actual	55
Tabla 35: Consumo promedio	55
Tabla 36: Demando proyectada.....	57
Tabla 37: Balance actual.....	57
Tabla 38: Balance proyectado	58
Tabla 39: Activos fijos	61
Tabla 40: Rol de pagos	62
Tabla 41: Sueldo Histórico del Dependiente.....	62
Tabla 42: Método cualitativo por puntos.....	65
Tabla 43: Estructura Organizacional	68
Tabla 44: Ficha de Proceso de Aprovisionamiento	69
Tabla 45: Ley de Pareto.....	71
Tabla 46: Adquisición	72
Tabla 47: Almacenamiento y Distribución.....	74
Tabla 48: Control de inventario.....	76

Tabla 49: Muebles y Enseres.....	78
Tabla 50: Equipos de computación	78
Tabla 51: Equipos de oficina	79
Tabla 52: Ingresos Operacionales	80
Tabla 53: Costos Directos	81
Tabla 54: Gastos administrativos	82
Tabla 55: Depreciación muebles y enseres	83
Tabla 56: Depreciación Equipos de computación	83
Tabla 57: Depreciación Equipos de oficina.....	84
Tabla 58: Permisos de Funcionamiento	84
Tabla 59: Servicios básicos	84
Tabla 60: Suministros de oficina	85
Tabla 61: Útiles de limpieza.....	85
Tabla 62: Gastos de ventas inauguración	86
Tabla 63: Gastos de ventas promociones	86
Tabla 64: Sueldo proyectado	87
Tabla 65: Interese de cada año	87
Tabla 66: Costos fijos y variables	88
Tabla 67: Activos fijos	89
Tabla 68: Capital de trabajo.....	90
Tabla 69: Presupuesto de caja	90
Tabla 70: Fuentes de financiamiento.....	90
Tabla 71: Tabla de amortización Cooperativa Cooprogreso	92
Tabla 72: Balance general	93

Tabla 73: Estado de pérdidas y ganancias	94
Tabla 74: Flujo de caja	95
Tabla 75: Tasa mínima de rendimiento	96
Tabla 76: TMAR	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 77: VAN	96
Tabla 78: TIR	97
Tabla 79: Cálculo del TIR	97
Tabla 80: PRI.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 81: RBC	98
Tabla 82: Costos fijos y variables	99
Tabla 83: Punto de equilibrio	99
Tabla 84: PE en días / monetario.....	100

Índice de figuras

Figura 1. PIB Salud. Banco Central del Ecuador 2017	8
Figura 2. Tasa de inflación. Banco Central del Ecuador (2017)	9
Figura 3. Tasa de Interés Activa .Banco Central del Ecuador (2017)	10
Figura 4. Población Económicamente Activa. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2017.....	12
Figura 5. Tasa de Desempleo .Banco Central del Ecuador 2017	13
Figura 6. Índice de pobreza .INEC (2016)	14
Figura 7. 5 fuerzas de Porter.....	17
Figura 8. Michael Porter. Cadena de valor	21
Figura 9. Gestión Administrativa	27
Figura 10. Disfraces.....	29
Figura 11. Arco de globos	29
Figura 12. Volates	30
Figura 13. Llaveros	30
Figura 14. Gorras del Botiquín Alis - Farma.....	31
Figura 15. Logo del Botiquín Alis - Farma	31
Figura 16. Isotipo.....	32
Figura 17. Eslogan.....	32
Figura 18. Las 4 P del Marketing	33
Figura 19. Resultados de la primera pregunta. Investigación propia.	41
Figura 20 Cuantas personas reciben Medicación gratuita	42
Figura 21. Resultados de la primera pregunta 3. Investigación propia.	43
Figura 22.Resultados de la primera pregunta 4. Investigación propia.	44

Figura 23-Resultados de la primera pregunta 5. Satisfacción recibida por parte de la farmacia del sector.....	45
Figura 24. Resultados de la Preferencia a la hora de comprar. Investigación propia.....	46
Figura 25.Gasto mensual en medicamentos. Investigación propia.	47
Figura 26.Ventas anuales totales. Investigación propia	51
Figura 27 .Macro localización provincia de Cotopaxi	63
Figura 28. Micro localización Parroquia Mulaló.....	64
Figura 29. Localización óptima. Elaborado por: Jessica Díaz	65
Figura 31.Proceso de Aprovisionamiento	70
Figura 32. Adquisición	73
Figura 33. Proceso de almacenamiento y distribución	75
Figura 34. Diagrama control de inventario.....	77
Figura 35.Fuentes de financiamiento. Elaborado por Jessica Díaz	91

RESUMEN EJECUTIVO

En el Estudio de factibilidad para la creación de un Botiquín Farmacéutico en la provincia de Cotopaxi, parroquia Mulaló, período 2017 – 2018 se ha realizado con el fin de cubrir las necesidades de la demanda insatisfecha evidenciada en las encuestas realizadas por lo que dicho estudio va a cubrir las necesidades requeridas brindando la oferta de medicamentos e insumos para el cuidado de la salud y bienestar.

Además por sus comprar tendrán promociones adicionales siempre pendientes de mantener a nuestros clientes satisfechos.

Una vez realizado el estudio financiero se pudo evidenciar el balance general, estado de resultados, evaluación financiera en donde nos va a indicar que el proyecto es factible y viable para su creación.

Ya que se desarrollará en la zona principal frente al parque de la parroquia, diagonal al centro de salud que disponen los habitantes, recalcando que existen varios barrios que pertenecen al lugar.

ABSTRACT

In the Feasibility Study for the creation of a Pharmaceutical First Aid Kit in the province of Cotopaxi, Mulaló parish, period 2017 - 2018 has been carried out in order to cover the needs of the unmet demand evidenced in the surveys conducted for what said study will cover the needs required by providing the supply of medicines and supplies for health care and welfare. Also for your purchases you will have additional promotions always pending to keep our customers satisfied. Once the financial study was carried out, it was possible to show the general balance, statement of results, financial evaluation where it will indicate that the project is feasible and viable for its creation. Since it will be developed in the main area in front of the park of the parish, diagonal to the health center available to the inhabitants, stressing that there are several neighborhoods that belong to the place.

Capítulo I

1 Introducción

1.1 Justificación

La Industria Farmacéutica es de vital importancia en el Ecuador porque abarca empresas que se dedican a la producción de medicamentos los cuales van a ser utilizados para la prevención y tratamiento de enfermedades tomando en cuenta que genera un aporte económico muy significativo al país.

Lo que le permite dirigirse a dos sectores muy bien definidos como primer sector tenemos el mercado privado en donde se encuentran las farmacias, cadenas farmacéuticas y como segundo tenemos la salud pública, es por ello que podemos darnos cuenta que los ecuatorianos aun utilizamos medicamentos importados debido a que estadísticas revelan que únicamente el 20% de estos son nacionales mientras que el 80% son importados.

Tomamos como referencia a las distribuidoras farmacéuticas las cuales son las encargadas de abastecer de medicamentos e insumos médicos a las farmacias independientes, cadenas farmacéuticas, botiquines con la finalidad de satisfacer las necesidades de los consumidores.

Según La Ley Orgánica de Salud 2012, las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de fórmulas oficinales y magistrales. Deben cumplir con buenas prácticas de farmacia. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

Mientras que en el Art. 39 (LOS), Los botiquines que son establecimientos farmacéuticos autorizados para expendio al público, únicamente la lista de medicamentos y productos que determine la autoridad sanitaria nacional; funcionarán en zonas rurales en las que no existan farmacias y deben cumplir en todo tiempo con prácticas adecuadas de almacenamiento.

Según la OMS, La lista de medicamentos y productos que determina la autoridad sanitaria nacional conocidos también como los medicamentos esenciales son aquellos que cubren las necesidades de atención prioritarias de la población.

Son seleccionados atendiendo a su importancia para la salud pública, a la evidencia sobre su eficacia e inocuidad. Se pretende que, en el contexto de los sistemas de salud existentes, los medicamentos esenciales estén disponibles en todo momento, en cantidades suficientes, en las formas de administración apropiadas, con una garantía de calidad e información suficientes, y a un precio asequible para las personas y la comunidad.

El Botiquín como establecimiento farmacéutico es de gran utilidad, ya que va a satisfacer las necesidades de los consumidores y el fácil acceso a la asistencia farmacéutica de la ciudadanía específicamente a una población pequeña o lejana denominada zona rural donde no existen farmacias, expendiendo los medicamentos básicos y de veta libre.

Los medicamentos son muy importantes para la sociedad y población humana por lo que la salud es un ente fundamental para poder gozar de una vida plena, ya que las enfermedades se presentan sin tomar en cuenta género, nivel social, económico, cultural y políticos.

En la provincia de Cotopaxi sector Mulaló, se detecta la carencia de establecimientos farmacéuticos ya que solo existe una farmacia de cadena, la cual no cumple con el reglamento del horario establecido, además de que existe un centro de salud en su entorno y como sabemos varios medicamentos no existen en la farmacia del mismo.

Es por ello que se ve necesario la creación de un establecimiento farmacéutico lo que nos permitirá realizar un estudio de la competencia y los factores externos sin dejar de lado las necesidades de los habitantes ya que al ser creado el establecimiento farmacéutico “Botiquín” van a tener un lugar donde adquirir sus medicamentos básicos para satisfacer sus necesidades de aproximadamente 15 millones de habitantes.

Además realizaremos un estudio financiero, con la finalidad de verificar los valores para realizar la inversión, en este caso sería saber si el proyecto es

rentable o no, además de eliminar la demanda insatisfecha que existe en la comunidad.

Tomando en cuenta la fidelización, es decir motivando la interacción empresa –cliente, que retribuya con los productos de calidad, precio y lo que es muy importante un buen servicio.

1.2 Antecedentes

(Ayala, 2014) Menciona que la parroquia rural la Esperanza pertenece a la provincia de Ibarra, en donde aún conservan las tradiciones y leyendas de sus ancestros, además de destinar tiempos libres para la agricultura y cosecha. La Esperanza se encuentre situada al suroeste del cantón Ibarra caracterizado por su clima frío consecuencia de los nevados por los que le rodea como es el Imbabura y Cayambe lo cual en invierno emana una brisa saludable.

En Diciembre de 1900 se crea la parroquia “La Esperanza” y en 1901 declaran los límites los que hace referencia al oriente con la quebrada denominada “Honda” al norte con Imbabura, por el sur el Pisque y la quebrada de Chimburlo al occidente

La parroquia es tan antigua como la de los Caranquis, según el último censo el INEC 2012 data una población de 7363 habitantes distribuidos en 3686 hombre y 3677 mujeres.

La zona se dedica fundamentalmente de la producción agropecuaria como frutas, granos, plantas medicinales.

No disponen de una gran actividad comercial por lo que únicamente cuentan con pequeñas cuentas de víveres, papelerías, etc. Pero la principal problemática del sector es la carencia de medicamentos ya que muchos acuden al Sub Centro de salud, como es de conocimiento propio únicamente trabajan 8 horas diarias y consecuencia de este horario gran parte de la población rural quede despojada de insumos o medicamentos que son gratuitos y por ende un derecho como seres humanos. Al atravesar dicha problemática por necesidad los pobladores se ven en la necesidad de viajar por horas independientemente a buscar una farmacia que se encuentre de turno para poder adquirir lo requerido para sus dolencias.

Además de no contar con un centro médico por lo que las principales causas de muerte en la parroquia de La Esperanza incluyen a las enfermedades cerebrovasculares, Influenza y neumonía, enfermedades isquémicas del corazón, Insuficiencia cardíaca, complicaciones y enfermedades mal definidas del corazón. Lo que además nos permite tomar en cuenta las principales enfermedades gestacionales como son la gripe, tos entre otras.

En el Sub centro de salud que cuenta la parroquia no cuenta con un stock necesario para la población, reducido personal de especialidad, que no aprovisionan vitas médicas a la comunidad.

Practican la medicina natural con los conocimientos impartidos por sus ancestros, resultando así la salida de habitantes en busca de mejores beneficios a zonas urbanas.

(Blanco, 2007), un estudio de factibilidad se puede definir como: el análisis comprensivo de los resultados financieros, económicos y sociales de una

inversión, la fase de pre-inversión. Para lograr una evaluación integral que abarque los aspectos de mercado, técnicos, económicos y financieros es necesario desarrollar las distintas fases o elementos que componen un estudio de factibilidad. Cada etapa o elemento permite obtener información valiosa para evaluar la pertinencia, sostenibilidad y viabilidad de una idea u oportunidad de negocio.

La creación de un establecimiento farmacéutico en zonas rurales ayuda a que la población goce de un servicio personalizado en cuanto se refiere a salud y en especial a los medicamentos los cuales van ayudar a la prevención de varias enfermedades consecuentes en la zona como dice el autor tos, gripe, anemia entre otras.

Capítulo II

2 Análisis Situacional

2.1 Ambiente Externo

(Mintzberg, 1979) “Este es el conjunto de factores sociales, culturales, de costumbre, legales, políticas, tecnológicas, económicas, que modifica una empresa u organización, o que influyen en ellas.”

2.1.1 Factor Económico

(Robbins, 2005) “Hace referencia a todas las fuerzas que pueden influir en el desempeño de la empresa sea esto a la producción y distribución económica intervienen tres tipos de agentes: las familias, las empresas y el Estado.”

2.1.1.1 PIB (Producto Interno Bruto) en servicio social y salud

(Tejera, 2010) “Es la suma de todos los bienes y servicios que posee un país, creados por empresas nacionales e internacionales expresadas un precio monetario que registran en un período determinado, es decir, un año.”

Tabla 1

PIB Salud

Año	Porcentaje
2012	3,16%
2013	3,20%
2014	3,37%
2015	3,38%
2016	3,44%

Nota: PIB Enseñanza y Servicios sociales y de salud (BCE)

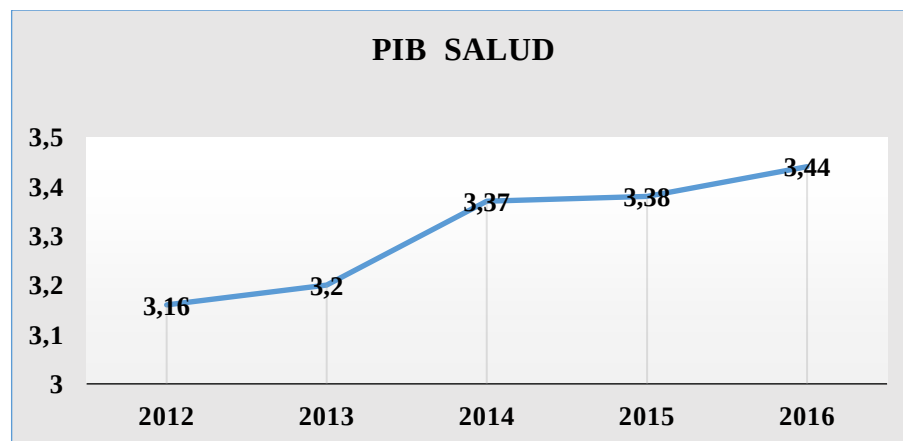


Figura 1. PIB Salud. Banco Central del Ecuador 2017

2.1.1.2 Tasa de inflación

INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos). Variación de precios del mes con respecto al mismo mes del año anterior, es decir, la variación de los últimos 12 meses.

Tabla 2

Tasa de inflación

Año	Porcentaje
2012	5,10%
2013	2,70%
2014	3,60%
2015	4,00%
2016	2,17%

Nota: tasa de Inflación .Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016)

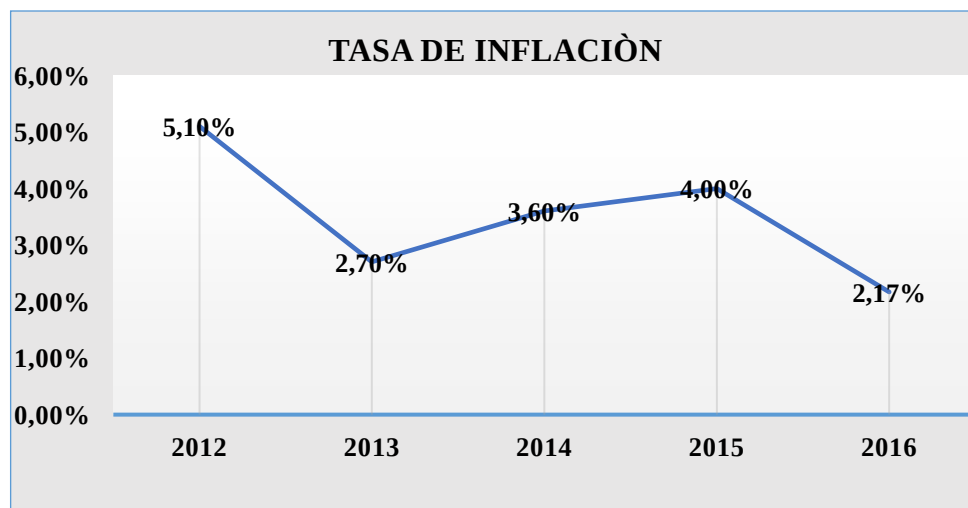


Figura 2. Tasa de inflación. Banco Central del Ecuador (2017)

Análisis:

En el sector farmacéutico podemos notar que la Tasa de inflación tiene una diferencia entre los años 2015 y 2016 de un valor de 1,83% por ende los precios de los productos farmacéuticos subirá.

2.1.1.3 Tasa de interés Activa

BCE (Banco Central del Ecuador) Es el valor porcentual que debe pagar un deudor a un acreedor por el uso del dinero adquirido durante un período de tiempo determinado

Tabla 3

Tasa de interés activa

Año	Porcentaje
2013	8,17%
2014	8,17%
2015	9,22 %
2016	8,38 %
2017	7,79 %

Nota: tasa de interés activa. Banco Central del Ecuador (2016)

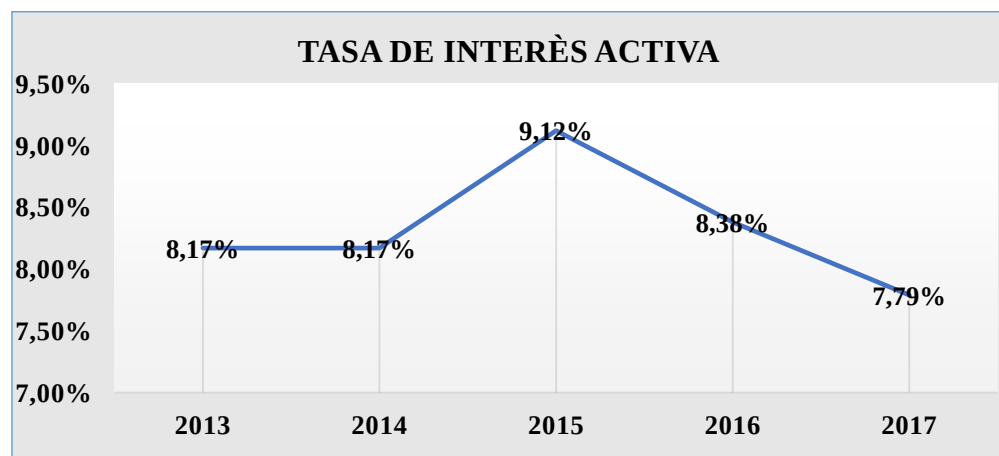


Figura 3. Tasa de Interés Activa del Ecuador .Banco Central del Ecuador (2017)

Análisis:

En los últimos 5 años podemos observar como la tasa de interés ha sido estable a diferencia del 2015 que llegó al 9,12%, tomando en cuenta el 2017 que cuenta con una tasa de interés activa del 7,79% lo que para nosotros como

inversionistas del proyecto nos beneficia en el caso de querer realizar un préstamo bancario ya que el interés no será muy alto.

2.1.2 Factor Social

Dicho factor es muy trascendental ya que nos va a permitir direccionarnos al grupo de personas los cuales van a ser beneficiados de nuestro proyecto.

2.1.2.1 Población Económicamente Activa del Ecuador. (PEA)

(INEC, 2017) Personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados).

Tabla 4

<i>Población Económicamente Activa del Ecuador</i>	
Año	% PEA
2013	62,1%
2014	64,5%
2015	65,8%
2016	67,3%
2017	68,9%

Nota: Población Económicamente Activa. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2017

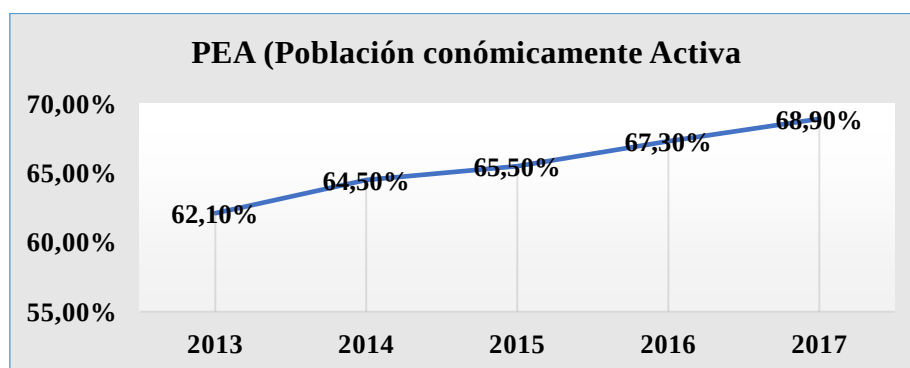


Figura 4. Población Económicamente Activa. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2017

Análisis:

El 2017 ha incrementado con el 1,6% con relación al 2016 que tiene el 67,30% tomando en cuenta a toda la población que trabaja así sea por el lapso de 1 hora, es decir, con el 68,90% podemos asumir que existe gran parte de la población que genera sus propios ingresos lo cual nos beneficiaría como empresa porque existe más demanda para ofertar nuestros productos.

2.1.2.2 Desempleo

(INEC, 2016) Esta variable incluye el porcentaje de la fuerza laboral que está sin empleo. Sustancial subempleo es a veces indicado.

Tabla 5

Tasa de desempleo

Año	Porcentaje
2013	4,51%
2014	3,97%
2015	4,30%
2016	4,16%

Nota: Tasa de desempleo. Banco Central del Ecuador

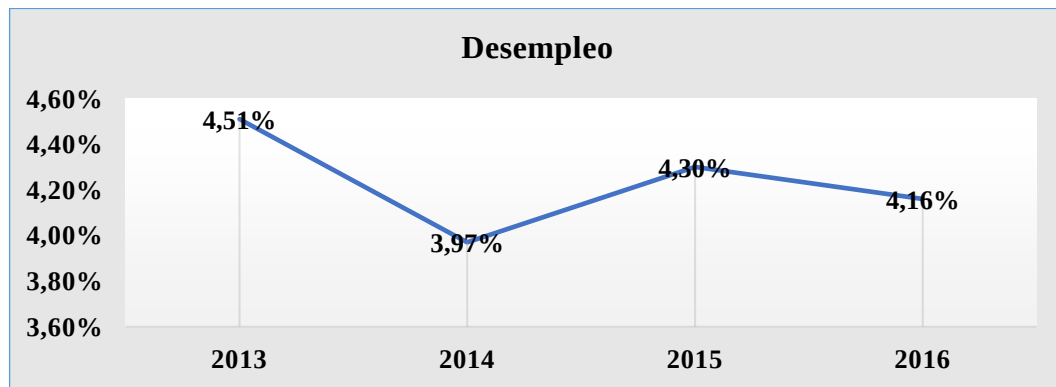


Figura 5. Tasa de Desempleo .Banco Central del Ecuador 2017

Análisis:

Al analizar la tasa de desempleo podemos darnos cuenta que se ha mantenido sin embargo ese 4,16% de la población que se encuentra desempleada nos perjudica ya que son aquellas personas que no pueden acceder a una salud privada y no pueden comprar sus medicamentos necesarios debido a su desempleo.

2.1.2.3 Pobreza

(INEC, 2016) Hace referencia a las personas que no tienen lo necesario para vivir dignamente.

Tabla 6
Índice de pobreza

AÑO	% I. Pobreza
2012	27,31%
2013	25,55%
2014	22,49%
2015	23,28%
2016	22,3%

Nota: Índice de pobreza. INEC.

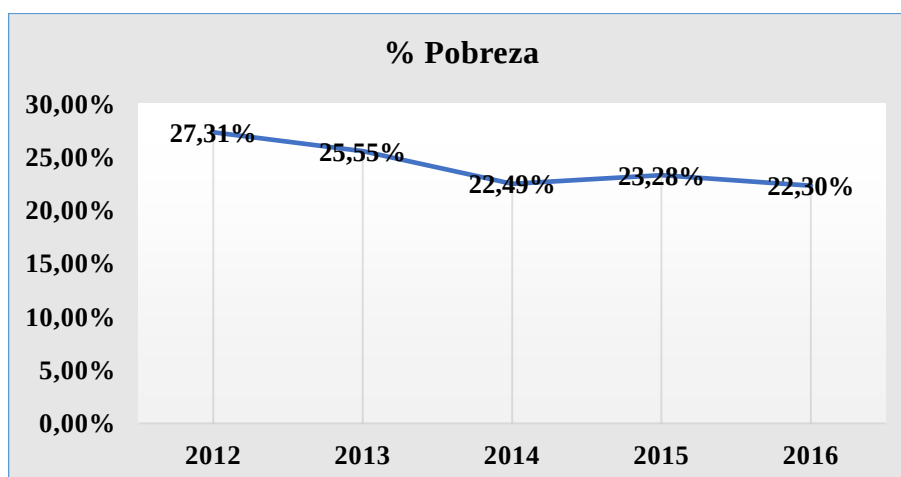


Figura 6. Índice de pobreza .INEC (2016)

Análisis:

Como podemos darnos cuenta en índice de pobreza en el Ecuador se mantiene en un rango del 22,30% por lo que podemos darnos cuenta que en nuestra empresa debemos tener medicamentos de marca y genéricos lo cual nos va a permitir estar direccionados a todo tiempo de cliente en cuanto a su economía.

2.1.3 Factor legal

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

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

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

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

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

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

Art.43. Solo se autorizará la apertura de botiquines a personas que hayan cumplido con las disposiciones de la Ley Orgánica de Salud, del presente reglamento y demás disposiciones de la autoridad sanitaria nacional.

La autorización para el funcionamiento es transitoria y revocable.

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

2.1.4 Factor Tecnológico

La tecnología es de vital importancia para toda organización o empresa ya que es un medio de innovación el cual permite darse a conocer y en nuestro proyecto nos permitirá llevar un sistema de inventario digital, rápido de acceder y mantener un stock adecuado de cada uno de los productos que vamos a ofertar.

2.2 ENTORNO LOCAL

(TOBAR, 2007) El entorno local o también llamado microambiente hace referencia a todas las fuerzas que una organización puede controlar y de esta manera poder realizar cambios positivos para la empresa. Tomando en cuenta las componentes principales que son los clientes, proveedores, competidores.

Resumidas en las 5 fuerzas de Porter.

2.2.1 5 FUERZAS DE PORTER

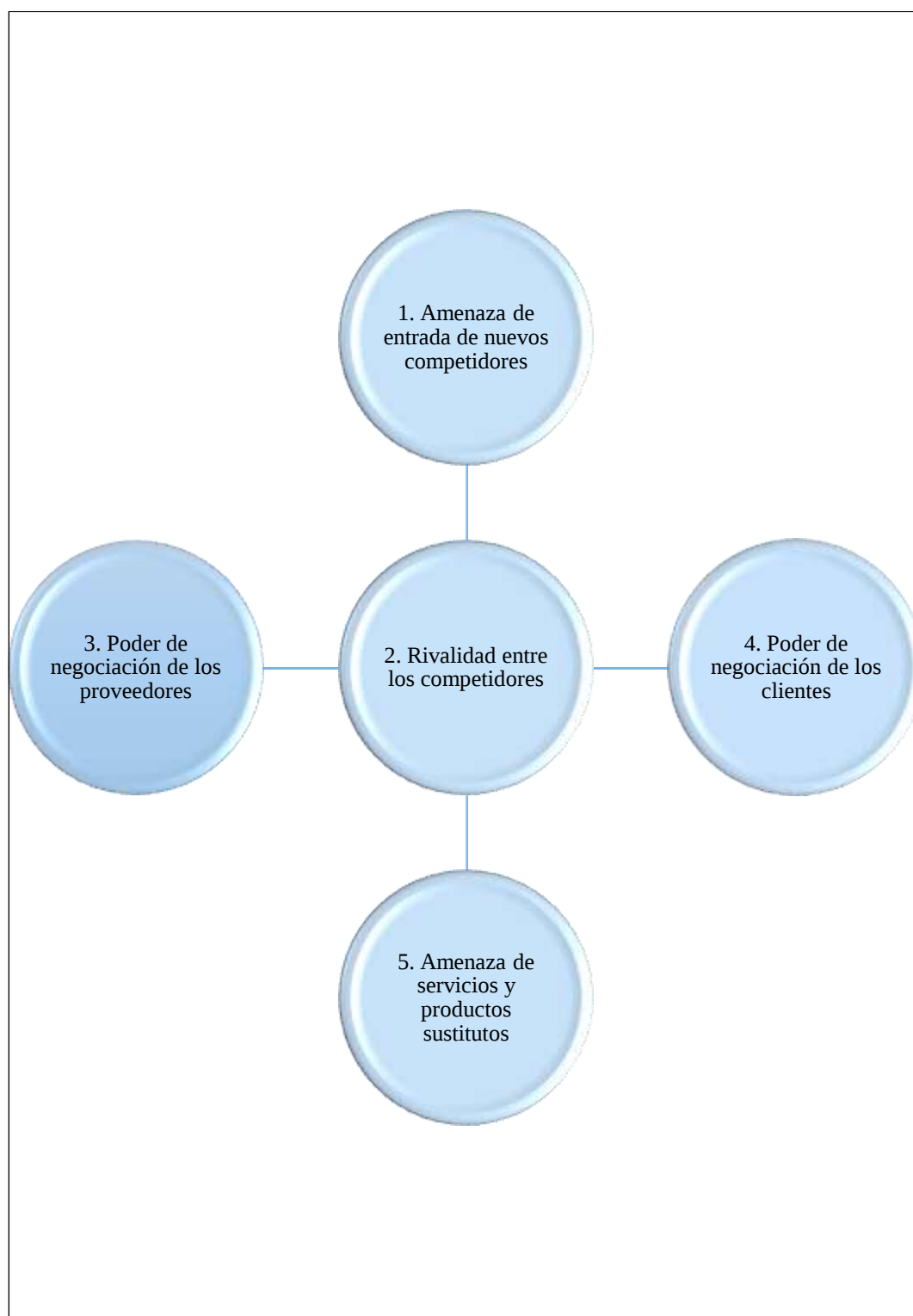


Figura 7. 5 fuerzas de Porter.

2.2.1.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Siempre va a existir la posibilidad de que nuevas empresas con características similares se inserten en el mismo entorno laboral, al crear un Botiquín en el sector va a ser una amenaza para la farmacia existente ya que no será la única que atienda la necesidad de los clientes.

2.2.1.2 Rivalidad entre los competidores

Ante la rivalidad entre los competidores única y exclusivamente debemos enfocarnos en la mente del consumidor ya que es el único que va a decidir en donde comprar siempre y cuando se le motive ya sea con precios bajos, promociones, descuentos.

Ya que a medida de que exista más competidores más estrategias se generarían.

2.2.1.3 Poder de negociación de los proveedores

Mientras menos proveedores existan ofertando los productos o insumos que se necesita para mantener nuestro stock existirá lo que llamamos exageración de precios ya que no existen más competidores a dónde acudir.

Al crear un Botiquín si existiría un poder de negociación entre proveedores ya que solo vamos a expender la lista de medicamentos y productos que determina la autoridad sanitaria nacional.

Se presentara una lista de laboratorios más renombrados, exequible para el aprovisionamiento de medicamentos e insumos médicos esenciales.

Tabla 7

Proveedores

Proveedores	Logo	Producto	Dirección
Pfizer		Medicamentos	Av. Manuel Córdova Galarza Km 1 Teléfono:023962100 Fax:022492376 www. pfizer.com.ec
La Santé		Medicamentos genéricos	Av Francisco De Orellana Solar 1 Manz 111 World Trade Center Kennedy Nueva Teléfono: 0 4 - 263 – 0084
Roemmers		Medicamentos	Alpallana (289) E7-212 y Diego de Almagro,EDF.ALPELLAN A II P.2 Teléfono: 2508734
Novartis		Medicamentos	AV. República del Salvador N34-107 Suiza Brescia I La Carolina Teléfono: 23990000 Fax: 023990001 Mail: monica.vaca@novartis.com
Vitalis		Medicamentos	AV. República 500 y Martín Carrión, EDF.PUCARÁ OF.1008 Teléfono: 2 - 255 – 9482

Nota: Cuadro de laboratorios estimados a ser proveedores.

Análisis:

En la industria farmacéutica encontramos una gama de laboratorios farmacéuticos los cuales nos proporcionan productos necesarios para nuestro establecimiento por lo cual podemos elegir con cuál de ellos trabajar, es decir, quien nos brinde más promociones sin dejar de lado la calidad para de esa manera tener varias opciones para nuestros clientes lo que nos va a permitir posicionarnos en la mente del mismo.

2.2.1.4 Poder de negociación de los clientes

El cliente es lo más importante nuestro establecimiento farmacéutico como es el Botiquín es por ello que mientras más medicamentos similares existan será mayor la negociación del cliente, por lo que debemos analizar al cliente antes de ofertar el producto que requiera.

2.2.1.5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. Tomando como referencia la zona en donde está ubicado el Botiquín es rural por lo que si existirían productos sustitutos como son los denominados medicina ancestral puesto que todavía es una población que tiene conocimientos sobre la misma.

2.2.2 Cadena de valor

(Porter, 2016) El sector industrial es el que debe ser analizado para definir las estrategias, y las actividades de una empresa son las fuentes de ventaja competitiva por lo que surge el concepto de cadena de valor.

La cadena de valor divide las actividades en dos grupos que son:
actividades primarias y actividades de apoyo.



Figura 8. Michael Porter. Cadena de valor

Actividades primarias:

- ✓ Logística interna
- ✓ Operaciones / Producción
- ✓ Logística externa
- ✓ Comercial / Marketing
- ✓ Servicios post venta

Actividades de apoyo:

- ✓ Infraestructura del establecimiento
- ✓ Administración Recursos humanos
- ✓ Desarrollo de la tecnología
- ✓ Aprovisionamiento

En la cadena de valor las Actividades Primarias son aquellas que intervienen en la creación física del producto, su venta y transferencia al cliente así como también el servicio de calidad hasta cerrar la venta.

2.2.2.1 Actividades primarias.

2.2.2.1.1 Logística interna

La logística interna comprende las actividades orientadas a la recepción y almacenamiento de los productos e insumos farmacéuticos.

Tabla 8

Logística Interna

Actividades	Perfil Competitivo				Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4		
Selección del proveedor				X	15%	60
Realizar pedido a los proveedores				X	13%	52
Recepción de mercadería				X	13%	52
Comprobar el detalle de factura con lo recibido				X	13%	52
Revisar las fechas de caducidad				X	14%	56
Registrar la factura en el sistema				X	12%	48
Colocar los productos en el área de bodega				X	10%	40
Cumplir con las BPA(Buenas prácticas de almacenamiento)				X	10%	40
TOTAL					100%	400

Nota: Logística interna de una farmacia independiente.

Análisis:

Todas las actividades relacionadas con la logística interna antes detalladas tienen un perfil competitivo de 4 por lo que nos permite definir que son de vital importancia cumplir cada una de ellas como es revisar la fecha de caducidad, mantener la estabilidad farmacéutica, cumplir con las BPA.

2.2.2.1.2 Operaciones.

En esta etapa mientras más eficientes sean las actividades del Botiquín cumpliendo con las normativas establecidas economizará recursos, proporcionando un valor agregado en el resultado final.

Tabla 9

Operaciones

Actividades	Perfil Competitivo				Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4		
Recepción – Perchado				X	20%	80
Control de inventario				X	30%	120
Condiciones de almacenamiento				X	25%	100
Delimitar las áreas según corresponda en especial el área de cuarentena				X	25%	100
TOTAL					100%	400

Nota: Operación de una farmacia independiente.

Análisis:

En cada actividad de la etapa de operación podemos darnos cuenta que va de forma secuencial por lo que dentro del Botiquín las actividades estará establecidas para cumplirlas como se las mencionó y de mayor importancia es el control de inventario puesto que una de las responsabilidades de la empresa es mantener el stock suficiente para nuestros clientes.

2.2.2.1.3 Logística externa.

Una vez cumplidas todas las actividades anteriores los medicamentos e insumos están listos para poder expender y dispensar a nuestros clientes.

Tabla 10

Logística externa

Actividades	Perfil Competitivo				Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4		
Protocolo Farmacéutico				X	15%	60
Tomar el pedido del cliente				X	15%	60
Verificar en el sistema el producto solicitado				X	15%	60
Brindar un buen servicio de expendio y dispensación del mismo				X	30%	120
Facturación				X	15%	60
Entregar el producto				X	10%	40
TOTAL					100 %	400

Nota: Logística externa de una farmacia independiente.

Análisis:

Las actividades de la logística externa son trascendentales en la empresa porque es la motivación para la entrega final del producto y poder efectuar la venta. Es por ello que tiene una ponderación de 4 que significativamente define como muy importantes.

2.2.2.1.4 Marketing

Herramienta que nos permite dar a conocer los productos y a la empresa la cual se va abrir para las necesidades de la población.

Tabla 11

Marketing

Detalle	Perfil Competitivo				Importancia	Posición Competitiva
	1	2	3	4		
Entrega de Volantes				X	40%	160
Publicidad “boca a boca”				X	60%	240
TOTAL					100%	400

Nota: Marketing. Elaborado por Jessica Díaz

Análisis:

Con dichas actividades que van relacionadas al Marketing es una forma de llegar a cada uno de los clientes es por ello que la publicidad boca a boca tiene un porcentaje mayor ya que de esa manera podemos fidelizar a nuestros clientes.

2.3 Análisis Interno

2.3.1 Propuesta Estratégica

2.3.1.1 Misión

(Gonzales) , La misión "define la razón de ser de la empresa, condiciona sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas".

Cuidar el bienestar de la población, creando facilidades de acceso a los medicamentos utilizados y ofrecer un servicio farmacéutico de calidad, dedicado a la dispensación y expendio de los mismos.

2.3.1.2 Visión

Ser un establecimiento farmacéutico reconocidos en el sector de Mulaló, brindando un servicio ético y humanista, proporcionando así la satisfacción de nuestros clientes.

2.3.1.3 Objetivos

2.3.1.3.1 Objetivo General

Asegurar una dispensación con información farmacéutica personalizada al cliente sobre los productos adquiridos para la satisfacción del cliente.

2.3.1.3.2 Objetivos específicos

- Mantener un aprovisionamiento de stock adecuado
- Brindar un excelente servicio farmacéutico

2.3.1.4 Valores

- Responsabilidad
- Respeto
- Lealtad
- Honestidad

2.3.1.4.1 Políticas

- Ser puntual
- Llevar a cabo un buen manejo de medicamento e insumos médicos tomando en cuenta la fecha de caducidad de cada uno.
- Atención al cliente brindándoles un servicio de confiabilidad y seguridad al momento de la dispensación
- Mantener limpia el área de trabajo
- Cumplir con los horarios establecidos por la ley

2.3.2 Gestión administrativa

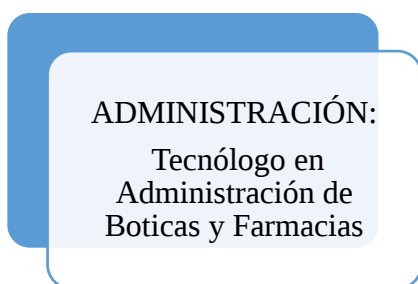


Figura 9. Gestión Administrativa

2.3.3 Gestión Operacional

Administrador

- Se encarga de todo la parte administrativa del Botiquín, tomando en cuenta el stock necesario de cada uno de los productos ofertados.
- Además de estar facultado para la dispensación y expendio en la atención al cliente.
- Realizar horarios estimados de atención a nuestros clientes.

2.3.4 Gestión Comercial

2.3.4.1 Estrategia comercial

Tabla 12

Propuesta estratégica

Propuesta	Estrategias
Publicidad	Utilizar el llamado “boca a boca” Realizar la inauguración Entregar volantes Por la compra de \$10 o más entregar un llavero. Por la compra de \$20 o más se lleva una gorra
Servicio al cliente	Brindar un servicio farmacéutico de calidad, con ética humana y profesional

Nota: Investigación propia Jessica Díaz

2.3.4.1.1 Publicidad

Se realizará una inauguración en la que contaremos con

- ✓ Un discomóvil que anime nuestra inauguración
- ✓ Contar con la presencia de un personaje disfrazado de Disney



Figura 10. Disfraces

- ✓ Arco de globos para la entrada



Figura 11. Arco de globos

- ✓ Entregar volantes



Figura 12. Volates

- ✓ Llaveros con el Isotipo del Botiquín Alis-Farma por la compra de más de \$10 en productos seleccionados.



Figura 13. Llaveros

- ✓ Por la compra de \$20 o más recibe una hermosa gorra de Botiquín Alis-Farma.



Figura 14. Gorras del Botiquín Alis - Farma

2.3.4.2 Logo

Es un distintivo compuesto por letras e imagen característico de la empresa u organización.

El logo del Botiquín Alis – Farma es de color rojo ya que es un color llamativo para llegar a la mente del consumidor así como también se ha comprobado que el rojo mejora el metabolismo humano, aumenta el ritmo respiratorio y eleva la presión sanguínea.



Figura 15. Logo del Botiquín Alis – Farma

2.3.4.3 Isotipo

Es la imagen figurativa o icono que se transmite al cliente.



Figura 16. Isotipo

2.3.4.3.1 Colorimetría

Tabla 13

Colorimetría

COLOR	SIGNIFICADO
Rojo	Representa la energía, la fortaleza, el amor. Se utiliza sobre todo en épocas de rebajas y descuentos de productos.
Blanco	Simboliza un nuevo comienzo, representa igualdad y unidad. Se utiliza en temas relacionados con la medicina y la salud.

Nota: Colores del marketing

2.3.4.4 Eslogan

Indica la marca en la mente del consumidor y se posiciona en la misma.

Salud total, al alcance de ti

Figura 17. Eslogan

2.3.4.5 Marketing Mix

2.3.4.5.1 La 4 P del Marketing

(Tejera, 2010) Menciona que el Marketing Mix es una herramienta fundamental para dar solución al marketing. El listado a tomar en cuenta en dicha herramienta es: producto, precio, plaza, promoción.



Figura 18. Las 4 P del Marketing

2.4 Análisis FODA

(Mintzberg, 1979) Refiere al FODA como un mecanismo de planificación estratégica que puede ser empleada para reconocer y determinar los factores

internos como son las fortalezas y debilidades, así como las amenazas y oportunidades o llamados también factores externos, al analizar cada una podemos darnos cuenta de la realidad en la que se encuentra la organización o empresa.

Fortalezas

- Precios accesibles
- Habilidad y carisma al momento de atender al cliente
- Personal capacitado

Debilidades

- Tener competencia al existir una farmacia cerca.
- La inflación en los precios de los medicamentos
- Falta de conocimiento de los habitantes de la existencia del Botiquín “Alis Farma”

Oportunidades

- Tener convenio con instituciones (centros médicos)
- Enfermedades comunes
- Contar con proveedores reconocidos en el país

Amenazas

- Medicina ancestral
- Cambio de legislación
- Que el MSP (Centro de salud más cercano) está entregando a los pacientes medicamentos gratuitos.

2.4.1 Matriz MEFI

Tabla 14
Matriz MEFI

MATRIZ MEFI			
	PESO	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
FORATALEZA			
Precios accesibles	0,20	3	0,60
Habilidad y carisma al momento de atender al cliente	0,15	3	0,45
Personal capacitado	0,20	4	0,80
SUBTOTAL	0,55		1,85
DEBILIDADES			
Tener competencia al existir una farmacia cerca.	0,15	1	0,15
La inflación en los precios de los medicamentos	0,15	1	0,15
Falta de conocimiento de los habitantes de la existencia del Botiquín “Alis Farma”	0,15	1	0,15
SUBTOTAL	0,45		0,45
TOTAL	1		2,30

Nota: Matriz MEFI. Elaborado por Jessica Díaz

2.4.2 Matriz MEFE

Tabla 15

Matriz MEFE

MATRIZ MEFE			
	PESO	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
OPORTUNIDADES			
Tener convenio con instituciones (centros medicoprivados)	0,15	3	0,45
Enfermedades comunes	0,20	4	0,80
Contar con proveedores reconocidos en el país	0,15	3	0,45
SUBTOTAL	0,50		1,70
AMENAZAS			
Medicina ancestral	0,20	2	0,60
Cambio de legislación	0,15	3	0,45
Que el MSP (Centro de salud más cercano) está entregando a los pacientes medicamentos gratuitos.	0,15	3	0,45
SUBTOTAL	0,50		1,50
TOTAL	1		3,20

Nota: Matriz MEFE. Elaborado por Jessica Díaz

Análisis:

Una vez realizado el estudio de cada una de las matriz tanto interna como externa podemos deducir que las Fortalezas llegaron a obtener el 1,85, mientras que las debilidades tienen una disminución del 0,45 y tomando en cuenta las oportunidades tiene un total de 1,70 por cuanto lo señalados deducimos que si existe un grado de satisfacción moderado para la población a quien va dirigido el proyecto sin dejar de lado las amenazas con un total de 1,50.

2.4.3 Matriz MAFE

Tabla 16

Matriz MAFE

MATRIZ MAFE	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	F1.-Precios accesibles	D1.-Tener competencia al
	F2.-Habilidad y carisma al momento de atender al cliente.	existir una farmacia cerca.
	F3.-Personal capacitado.	D2.-La inflación en los precios de los medicamentos.
		D3.-Falta de conocimiento de los habitantes de la existencia del Botiquín “Alis Farma”.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
O1.-Tener convenio con instituciones	Contar con un personal capacitado para brindar un	Dialogar y obtener un convenio con pacientes que
O2.-Enfermedades comunes.	servicio ético y de calidad a	tienen medicación continua
O3.-Contar con proveedores reconocidos en el país.	nuestros clientes a precios accesibles, brindando el stock necesario	del centro de salud en el caso del medicamento con los que no cuentan en stock y brindar a los clientes a precios accesibles.
	(F1,F2,F3,O3)	(D3,O1)
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
A1.-Medicina ancestral	Capacitar al personal en el	Dar promociones a los
A2.-Cambio de legislación	tema de atención del cliente	clientes que llegan con
A3.-Que el MSP (Centro de salud más cercano) está entregando a los pacientes medicamentos gratuitos.	ya que la población aún tiene más confianza en la medicina ancestral.	frecuencia derivadas del MSP, tomando en cuenta los reglamentos.
	(F2,F3,A1)	(D1,A2,A3)

Nota: Matriz MAFE. Elaboración propia

Capítulo III

3 Estudio del Mercado

3.1 Análisis del consumidor

(Arellano, 2002) , el análisis o comportamiento del consumidor quiere decir las actividades internas o externas de una persona o población a la que va dirigido el proyecto para de esa manera satisfacer las necesidades de los mismos mediante la prestación de nuestro servicio como es el la dispensación y expendio farmacéutico.

Tabla 17
Segmentación

Características Demográficas	Segmento
Edad	18 – 40
Género	Masculino y Femenino
Localidad	Ecuador, Cotopaxi, Mulaló
Tipo de población	Zona Rural
Clase social	Baja – media

Nota: Investigación Propia

3.1.1 Determinación de la población y muestra

3.1.1.1 Población

(Latorre, 2003), la población es el conjunto de individuos en los que se va a realizar el estudio o el proyecto con características de lo que es objeto de estudio.

En la Provincia de Cotopaxi, parroquia Mulaló la población es de 9560 habitantes conformados por 3,9 personas por hogar esto es como dato principal según el INEC lo cual la población con la que se va a trabajar es de 2451.

3.1.1.2 Muestra

(Parra, 2003), define la muestra como una parte de la población obtenida con el propósito de investigar propiedades que posee la población.

Fórmula:

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

Donde:

N=Tamaño de la población

Z= Nivel de confianza

P= Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

E= Margen de error

Tabla 18

<i>Datos para el cálculo de la muestra</i>	
N	2451
E	0,05
Z	1,99
P	0,50
Q	0,50

Nota: Simbología para calcular la muestra.

Cálculo de la muestra

n=?

$$n = \frac{2451(1,99)^2 \times 0,50 \times 0,50}{(0,05)^2(2451 - 1) + 0,50(0,50)(1,99)^2}$$

N= 2108

n= 400

p= 50%

n= **400 encuestas**

q= 50%

3.1.2 Técnicas de obtención de información

3.1.2.1 Encuesta

La encuesta es un instrumento de la investigación de mercados que consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa para la obtención de información específica.

3.1.3 Análisis de la información

Encuesta

Pregunta 1

¿Acude usted al centro de Salud?

Tabla 19

Respuestas pregunta 1

Opción	Personas	%
Sí	270	67,5 %
No	130	32,5 %

Nota: Resultados de la encuesta a la pregunta 1. Investigación propia.

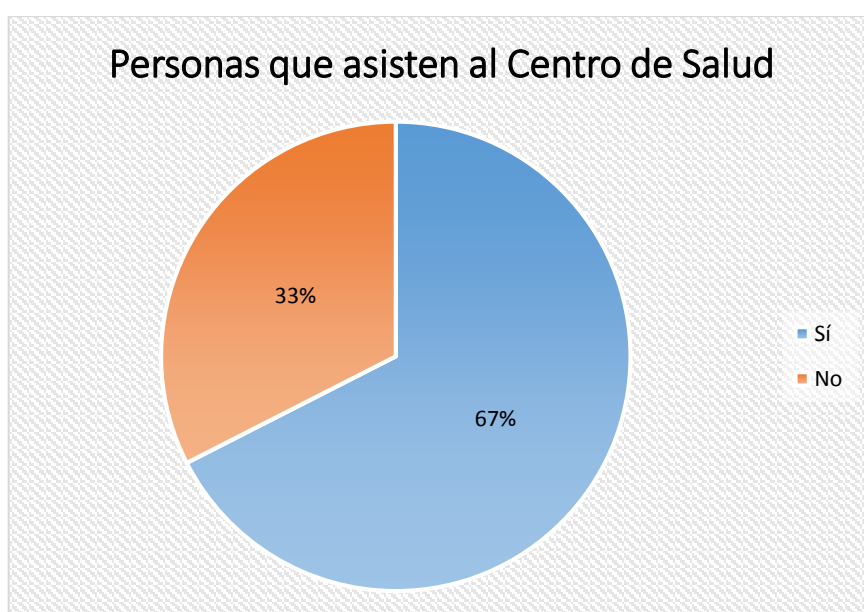


Figura 19. Resultados de la primera pregunta. Investigación propia.

Análisis:

El 64% de los habitantes en la parroquia Mulaló asisten con frecuencia a la atención gratuita como es el Centro de Salud, lo que para nosotros como Botiquín es una amenaza porque únicamente el 33% de los habitantes serían los que van a usar nuestro establecimiento.

Pregunta 2

¿Recibe medicamentos gratuitos en el Centro de Salud?

Tabla 20

Tabulación pregunta 2

Opción	Personas	%
Sí	300	75 %
No	100	25 %

Nota: Resultados de la encuesta a la pregunta 2. Investigación propia.

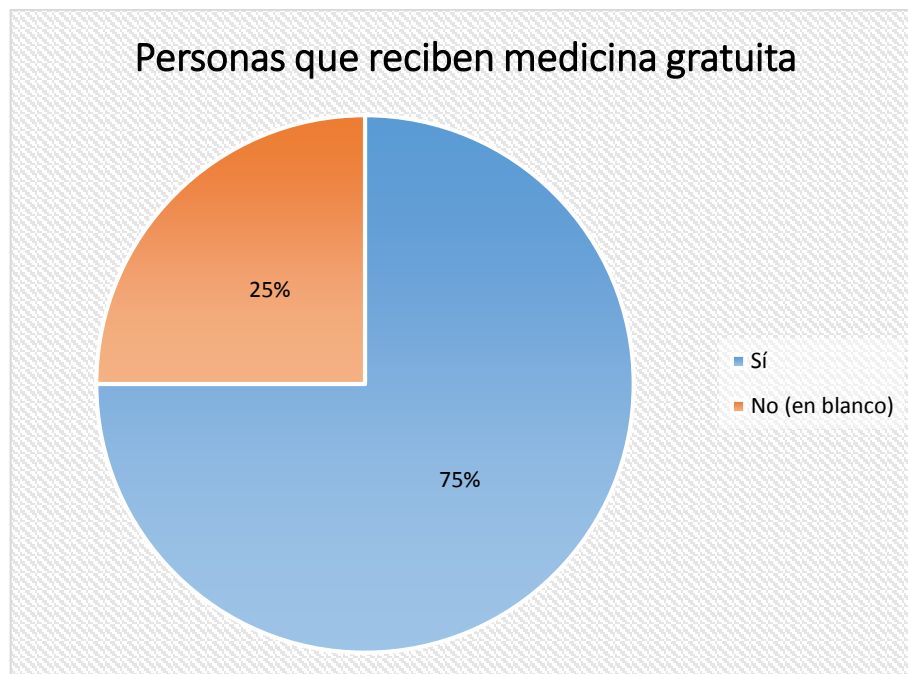


Figura 20 Cuantas personas reciben Medicación gratuita

Análisis :

El 75 % si recibe medicación gratuita en el Centro de Salud ya que si se hacen atender en el establecimiento mientras que un 25 % tienen seguro médico privado y prefieren comprar sus recetas en las farmacias y para nosotros esta

parte de los habitantes es una oportunidad como Botiquin ya que asistirían a nuestro establecimiento a adquirir sus medicinas.

Pregunta 3

¿Conoce que es un Botiquin Farmacéutico?

Tabla 21

Tabulación pregunta 3

Opción	Personas	%
Sí	220	55%
No	180	45%

Nota: Resultados de la encuesta a la pregunta 3. Investigación propia.

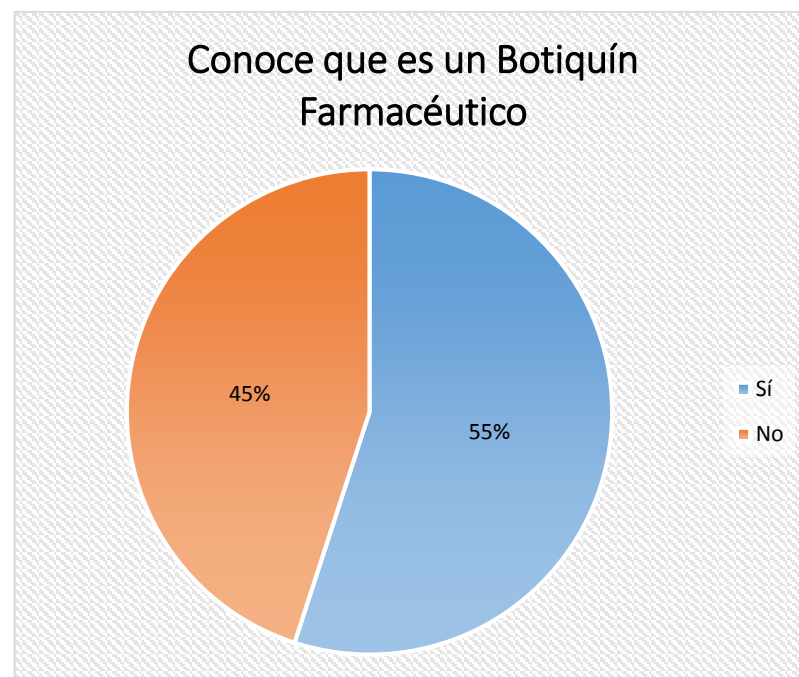


Figura 21. Resultados de la primera pregunta 3. Investigación propia.

Análisis:

Los habitantes dicen que si conocen que es un Botiquin Farmacéutico y cuales son su beneficios también dándonos como resultado un 55% a diferencia

del 45 % que no sabe que es un Botiquín Farmacéutico y cuáles son los beneficios que les brindaría como clientes al momento que necesitan comprar una receta.

Pregunta 4

Estaría de acuerdo con la creación de un Botiquín Farmacéutico en la zona?

Tabla 22

Tabulación pregunta 4

Opción	Personas	%
Sí	400	100%
No	0	0%

Nota: Datos obtenidos de la encuesta pregunta 4. Elaborado por Jessica Díaz

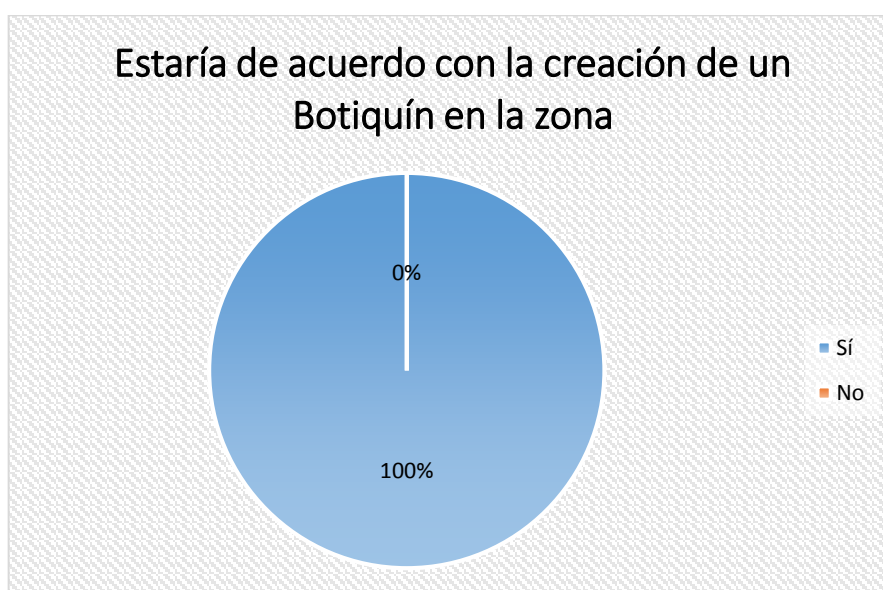


Figura 22. Resultados de la primera pregunta 4. Elaborado por Jessica Díaz

Análisis:

El 100 % de la población de Mulaló estaría de acuerdo y muy gustosos de que se cree el Botiquín ya que ayudaría a la accesibilidad de muchos habitantes a

que accedan a este servicio y no tener que trasladarse a lugares más alejados de su casa a adquirir medicamentos de suma necesidad.

Pregunta 5

¿Está satisfecho con la atención que recibe en la Farmacia del sector?

Tabla 23

Tabulación pregunta 5

Opción	Personas	%
Sí	280	70%
No	120	30%

Nota: Resultados de la encuesta a la pregunta 5. Investigación propia.

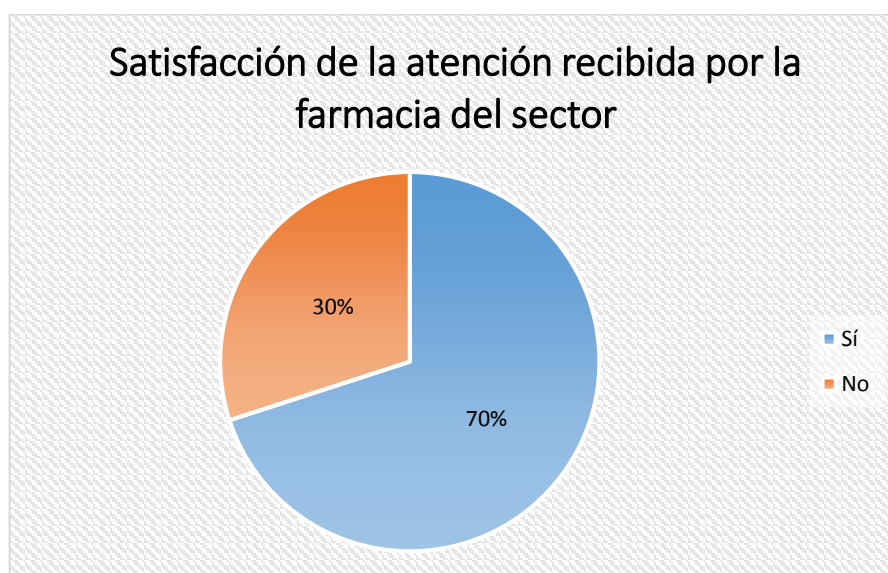


Figura 23-Resultados de la primera pregunta 5. Satisfacción recibida por parte de la farmacia del sector

Análisis:

El 82% de la población dice que si está satisfecho con la atención recibida por parte del personal que cuenta la farmacia del sector teniendo en cuenta que es una persona muy amigable y muy educada al tratar a cada uno de los clientes que acude mientras que el 18% de los encuestados dice que no está satisfecho con la

atención brindada porque no cuentan con lo necesario al momento de adquirir sus medicamentos.

Pregunta 6

¿A qué medicamentos se inclinaría al momento de efectuar su compra?

Tabla 24

Tabulación pregunta 6

Opción	Personas	%
Comerciales	150	37,5%
Genéricos	250	62,5%

Nota: resultados de la primera pregunta 6. Investigación propia.

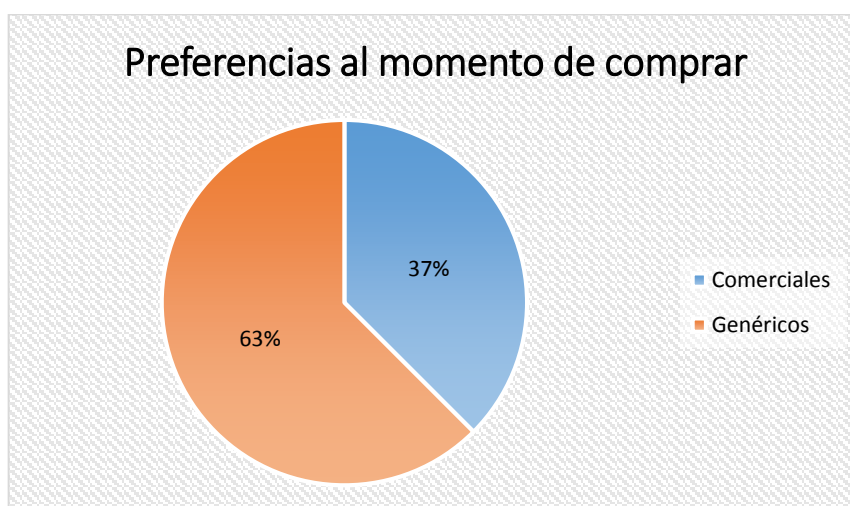


Figura 24. Resultados de la Preferencia a la hora de comprar. Investigación propia.

Análisis:

El 63% de los encuestados dicen que prefieren genéricos y una de las razones es porque son más económicos y contienen los mismo que los medicamentos comercial con un 37 % por lo que los dos llegan hacer efecto en las patologías presentes, dándonos a nuestro proyecto como una fortaleza ya que sabemos cuál es la inclinación de los habitantes al momento de su compra.

Pregunta 7

¿Cuál es la cantidad de dinero que destina mensualmente para medicamentos?

Tabla 25

Datos obtenidos pregunta 7

Opción	Personas	%
\$1 - \$ 6	10	2,5%
\$7 - \$11	110	27,5%
\$12 - \$17	220	55%
\$18 - \$23	60	15%

Nota: resultados de la primera pregunta 7. Investigación propia.

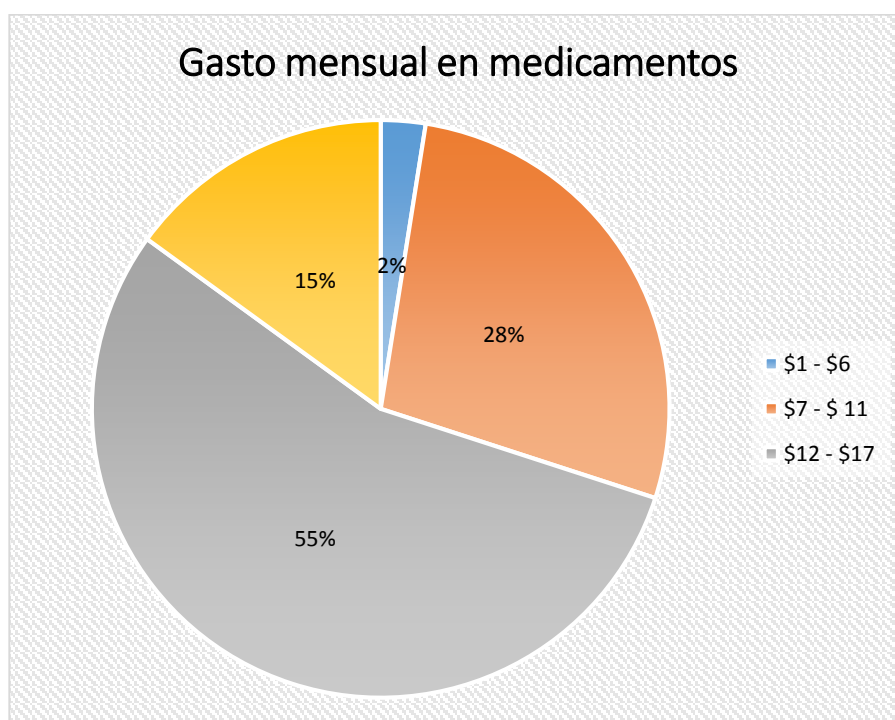


Figura 25.Gasto mensual en medicamentos. Investigación propia.

Análisis:

De los habitantes el 2% consume al mes \$3 ya que asisten al Centro de Salud en donde reciben la medicación gratuita, mientras que el 28% de los

encuestados gasto alrededor de unos \$ 5 mensuales ya que señalan que no se enferman con frecuencia a diferencia de los que gastan aproximadamente \$10 manifestando que prefieren medicamentos económicos para poder curar sus enfermedades gestacionales, y únicamente el 15% dijo que gastan unos \$20 o más al mes por que no siempre se enferman de lo mismo y ellos se inclinan a los medicamentos comerciales o de marca comúnmente llamados por lo que son mejores.

3.2 Oferta

3.2.1 Oferta Histórica

Fórmula: $Con = Co / (1-i)$

Donde:

Con = **Oferta histórica**

Co = Oferta del año posterior al cálculo

i = Porcentaje del PIB

Tabla 26

Oferta Histórica

Año	
2012	\$ 44.257,27
2013	\$ 47.266,77
2014	\$ 48.353,90
2015	\$ 50.529,83
2016	\$ 52.551,02

Nota: Investigación propia.

Análisis:

Como podemos evidenciar la oferta histórica tiene una variación mínima por lo que el PIB (Producto interno bruto) no ha crecido en gran magnitud, es por ello que en el año 2016 contamos con una oferta de \$ 52.551,02 mientras que para el año 2017 tenemos un total de \$ 44.257,27 como oferta actual considerando que existe una diferencia de 2021,19 entre los dos últimos años de cálculo.

3.2.2 Oferta actual

Tabla 27

Ventas actuales

Farmacia Farmared's		
	V.DIARIO	V.TOTAL
LUNES	80	80
MARTES	110	110
MIÉRCOLES	100	100
JUEVES	80	80
VIERNES	120	120
SÁBADO	95	95
DOMINGO	0	0
		585
Promedio a la semana (días)		\$ 83,57
Mensual		\$ 2.507,14
Anual		\$ 30.085,71

Nota: Oferta directa actual .Investigación propia.

Análisis:

Se ha tomado en cuenta las ventas diarias, mensuales y anuales de la Farmacia Farmared's dándonos un total anual de \$ 30.085,71 la que se

considera como competencia directa ya que es la única que brinda el servicio en la zona del sector Mulaló en donde acuden varios habitantes de los barrios aledaños para realizar la compra de productos e insumos médicos, productos para el cuidado personal.

Tabla 28
Ventas actuales productos sustitutos

Centro Naturista J&J		
	V.DIARIO	V.TOTAL
LUNES	50	50
MARTES	90	90
MIÉRCOLES	75	75
JUEVES	70	70
VIERNES	90	90
SÁBADO	70	70
DOMINGO	0	0
		445
Promedio a la semana (días)		\$ 63,57
Mensual		\$ 1.907,14
Anual		\$ 22.885,71

Nota: Oferta indirecta actual .Investigación propia.

Análisis:

Como se visualiza en la tabla anterior, se puede constatar las ventas actuales de la competencia indirecta o productos sustitutos con lo que se concluye a las ventas actuales de los productos sustitutos con un total de \$ 445 semana y nos da como ventas anuales \$22.885,71.

3.3 Oferta productos sustitutos.

Tabla 29

Ventas anuales

Oferta Actual	
	Ventas Anuales
Farmacia Farmared's	\$ 30.085,71
Centro Naturista J&J	\$ 22.885,71
Total	\$ 52.971,43

Nota: Oferta total actual .Investigación propia.

Análisis:

Realizamos una comparación de las ventas de la oferta directa como de la indirecta con ello consideramos que las ventas anuales de la Farmacia Farmared's es mayor que la del Centro Naturista J&J con una diferencia de \$7200. Sin embargo las ventas anuales de la oferta para los habitantes de sector son de \$ \$ 52.971,43

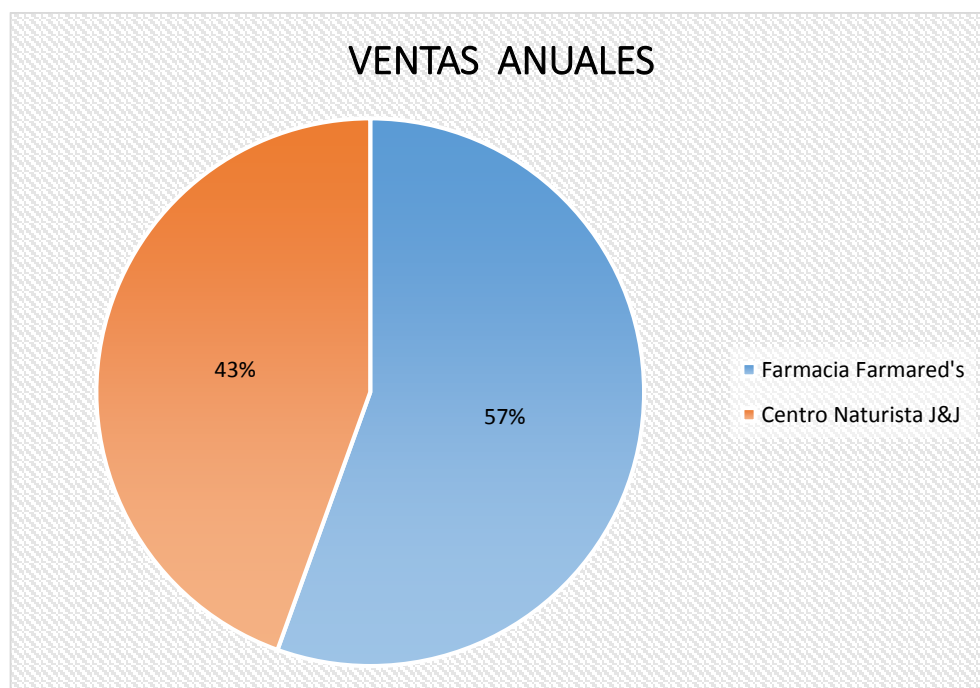


Figura 26. Ventas anuales totales. Investigación propia

Análisis:

La oferta actual de la farmacia FARMARED`S tiene el 57% en ventas ya que es la única que brinda el servicio de medicamentos e insumos farmacéuticos en el sector y a donde los habitantes por estar cerca de su domicilio acuden a la misma, sin dejar de lado al Centro naturista que también oferta productos naturales que en algunos casos por costumbres son empleados para curar alguna dolencia.

3.3.1 Oferta Proyectada

Para proyectar la oferta se debe evaluar tomando en consideración la demanda actual total realizando una multiplicación entre el PIB del sector Salud, en este caso corresponde al 3,68%

Fórmula:

$$Con = Co (1 + i)^n$$

Dónde:

Con = Oferta proyectada

Co = Oferta total

i = Porcentaje del PIB

n = Número de años

Tabla 30

<i>Oferta proyectada</i>	
AÑO	
2018	\$ 54.920,78

2019	\$ 56.941,86
2020	\$ 59.037,32
2021	\$ 61.209,90
2022	\$ 63.462,42

Nota: Investigación propia. Jessica Díaz

Análisis:

Una vez proyectada las ventas a los 5 años siguientes podemos demostrar que como el PIB será de baja variación tenemos un promedio de \$2 anuales.

Lo que no es de gran relevancia para las empresas competidoras prestadoras de sus servicios a la ciudadanía.

3.4 Demanda

Una vez aplicada la encuesta en la provincia de Cotopaxi parroquia Mulaló se determinó que el 100% de los encuestados estarían de acuerdo con la creación de un Botiquín ya que en barrios aledaños no tienen el fácil acceso para adquirir medicamentos.

3.4.1 Demanda Histórica

Cabe mencionar que la demanda histórica nos permite verificar cual ha sido el nivel de consumo de los habitantes de un producto o servicio acorde al estudio que se está realizando en los últimos 5 años.

Fórmula:

$$C_n = \frac{C_0}{1 + i}$$

Dónde:

C_n = Demanda histórica.

C_0 = Demanda del año posterior al año de cálculo.

i = Porcentaje de la inflación y tasa de crecimiento del año de cálculo

Tabla 31

Porcentaje de inflación y tasa de crecimiento

Año	Tasa de crecimiento	% tasa de crecimiento
2012	2,6	0,026
2013	2,1	0,021
2014	1,37	0,0137
2015	1,27	0,0127
2016	1,56	0,0156

Nota: Porcentajes anuales de la inflación y tasa de crecimiento de los últimos 5 años. Banco central del Ecuador.

Análisis:

Se ha tomado en cuenta la tasa de crecimiento de cada año respectivamente y transformado en porcentajes, lo que nos va a servir para calcular la demanda histórica.

Tabla 32

Demanda histórica

Año	
2012	\$ 366.628,63
2013	\$ 376.160,97
2014	\$ 384.060,35
2015	\$ 389.321,98
2016	\$ 394.266,37

Nota: Promedio de ventas anuales tomando en cuenta la demanda actual y el porcentaje de la tasa de crecimiento.

3.4.2 Demanda Actual

Lo que nos permite verificar la demanda actual es la cantidad de bienes y servicios que el mercado está presto a comprar para satisfacer las exigencias y deseos en particular.

Para calcular dicha demanda nos basamos en los datos obtenidos al realizar la encuesta tomando en cuenta el número de hogares de la parroquia de Mulaló.

Tabla 33

Datos de cálculo Demanda actual

Consumidores totales	2451,28
Consumo promedio	13,61
Total mensual	\$ 33.368,08
Total anual	\$ 400.416,92

Nota: Se ha tomado en cuenta el consumo promedio. Investigación propia.

Tabla 34

Consumo promedio

Opción	Media	p*m
1 6 10	3,5	35
7 11 110	9	990
12 17 220	14,5	3190
18 23 60	20,5	1230
400		5445
Consumo promedio		13,61

Nota: Consumo promedio obtenido de las encuestas realizadas.

Análisis:

Para calcular la demanda actual como punto primero tomamos en cuenta los valores de la encuesta con la pregunta de que cual era el valor destinado mensual para la compra de medicamentos por lo que hemos puesto rangos estimados, por lo que sacamos la media y pues por ultimo en cálculo del consumo promedio que nos dio como resultado de 13,61 lo que nos va a ser de utilidad al momento de multiplicar por el número de consumidores totales cual es la demanda mensual y anual.

3.4.3 Demanda Proyectada

Como es de conocimiento propio el calcular la demanda proyectada es con el fin de verificar si el producto o servicio que se va a ofertar va a ser favorable para su creación.

Para realizar el cálculo vamos aplicar la siguiente fórmula:

$$C_n = C_0 (1 + i)^n$$

Donde:

C_n = Demanda proyectada.

C_0 = Demanda actual.

i = Promedio de las sumatorias del PIB salud y la tasa de crecimiento poblacional.

n : tiempo

Tabla 35

PIB salud y Tasa de crecimiento

PIB farmacéutico	3,68
Tasa de crecimiento	1,56

5,24

0,0524

Nota: PIB salud y tasa de crecimiento. BCE 2017

Tabla 36

Demanda proyectada

Año	
2018	\$ 421.398,77
2019	\$ 443.480,07
2020	\$ 466.718,42
2021	\$ 491.174,47
2022	\$ 516.912,01

Nota: En la demanda proyectada se a realizado para los 5 años siguientes por lo que como podemos evidenciar las ventas proyectadas irán subiendo.

Análisis:

Como es de conocimiento propio la demanda proyectada calculamos con el fin de verificar si el proyecto será beneficioso al momento de ofertar nuestros productos y servicio de calidad.

3.5 Balance Oferta Demanda

Es aquí en donde vamos a verificar si contamos con demandado satisfecho o insatisfecho ya que tomaremos en cuenta los datos de la diferencia de la oferta actual y la demanda actual.

Tabla 37

Balance actual

Oferta actual	Demanda actual	Demanda insatisfecha	D.insatisfecha del proyecto 1/5 parte
\$ 52.971,43	400.416,92	-\$ 347.445,49	-\$ 69.489,10

Nota: Valores para calcular la demanda insatisfecha

Análisis: En el balance actual como se puede evidenciar contamos con una oferta de \$ 52.971,43 y una demanda de 400.416,92, expresando en valores absolutos una demanda insatisfecha de -\$ 347.445,49 lo que nos permite identificar que tenemos una oportunidad favorable, además se tomó en cuenta la quinta parte de la demanda insatisfecha del proyecto obteniendo así -\$ 69.489,10

Tabla 38

Balance proyectado

Año	Oferta proyectada	Demanda proyectada	Demanda In.	5 parte	el 30%	Ventas Mensuales
2018	\$ 54.920,78	\$ 421.398,77	-\$ 366.477,99	-\$ 73.295,60	-\$ 21.988,68	\$ 1.832,39
2019	\$ 56.941,86	\$ 443.480,07	-\$ 386.538,20	-\$ 77.307,64	-\$ 23.192,29	
2020	\$ 59.037,32	\$ 466.718,42	-\$ 407.681,10	-\$ 81.536,22	-\$ 24.460,87	
2021	\$ 61.209,90	\$ 491.174,47	-\$ 429.964,57	-\$ 85.992,91	-\$ 25.797,87	
2022	\$ 63.462,42	\$ 516.912,01	-\$ 453.449,59	-\$ 90.689,92	-\$ 27.206,98	

Análisis:

Para Calcular la demanda del proyecto vamos a tomar en cuenta la demanda insatisfecha de la misma de -\$ 366.477,99, para un mejor cálculo se ha tomado en cuenta la quinta parte de la demanda insatisfecha del proyecto -\$ 73.295,60 y el porcentaje de aceptación que es del 30%, obteniendo que la demanda del proyecta es de -\$ 21.988,68 es por ello que al años vamos a tener ventas de -\$ 73.295,60

Capítulo IV

4 Estudio técnico

4.1 Tamaño del proyecto

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto.

4.1.1 Capacidad instalada

(Mejía, 2013) La capacidad instalada se refiere a la disponibilidad de infraestructura necesaria para producir determinado bien o servicio. Su magnitud es una función directa de la cantidad de producción que puede suministrarse.

Según el Art. 25 .Los establecimientos deberán contar con capacidad suficiente para permitir un adecuado almacenamiento de los productos, a fin de minimizar confusiones y riesgos de contaminación y permitir una rotación ordenada de los inventarios, para lo cual contarán con áreas rotuladas y delimitadas para:

- a) Recepción;
- b) Cuarentena;
- c) Productos aprobados;
- d) Medicamentos que contienen sustancias estupefacientes y psicotrópicas;
- e) Cámaras frías o cuartos fríos para productos que requieren para su almacenamiento de condiciones especiales de temperatura y humedad;

f) Materiales inflamables, productos radioactivos, productos citotóxicos, explosivos y otros similares;

g) Despacho;

h) Rechazos y bajas;

i) Devoluciones o retiro del mercado; & Impresiones

Una vez analizada cada una de las áreas el Botiquín Alis- farma contará con las siguientes:

- ❖ Área Administrativa
- ❖ Área de Recepción
- ❖ Área de Almacenamiento
- ❖ Área de Dispensación y Expendio.

4.1.2 Capacidad Óptima

Baca U., menciona que el tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Esta capacidad se expresa en la cantidad producida por unidad de tiempo. Es decir, volumen, peso, valor, o unidades de producto elaborados por año, mes, días y horas, etc.

En esta capacidad vamos detallar:

- ❖ Activos fijos que se requieren para la apertura del botiquín

Tabla 39
Activos fijos

Activos fijos			
Perchas	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Vitrina	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Silla giratoria	1	\$ 70,00	\$ 70,00
Sillas	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Escritorio con cajones	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Refrigerador	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Impresora multifuncional EPSON	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Computadora	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Caja Registradora	1	\$ 72,00	\$ 72,00
Basurero	2	\$ 8,00	\$ 16,00
Extintor	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Alarmas	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Teléfono	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Internet	1	\$ 18,00	\$ 18,00
Rótulo	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Vasos desechables x25	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Agua con adaptador	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Candados	4	\$ 15,00	\$ 60,00
termo higrómetro	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Software	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Resmas de papel bond	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Esferográficos	3	\$ 0,45	\$ 1,35
Lápices con borrador	3	\$ 0,30	\$ 0,90
Corrector	2	\$ 0,75	\$ 1,50
Marcadores	6	\$ 0,80	\$ 4,80
Goma en barra	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Cinta de embalaje	2	\$ 1,00	\$ 2,00
Tijeras	2	\$ 0,30	\$ 0,60
Grapadora	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Grapas	6	\$ 0,50	\$ 3,00
Perforadora	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Caja de clips	4	\$ 0,80	\$ 3,20
Carpetas archivadoras	4	\$ 2,50	\$ 10,00
Agenda	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Escoba	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Recogedor de basura “pala”	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Trapeador	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Desinfectante galón	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Cloro galón	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Detergente 2,5 kg	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Limpiones - franelas	2	\$ 0,75	\$ 1,50
Guantes	6	\$ 1,50	\$ 9,00
Cepillo para inodoro	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Paquete fundas de basura negras	8	\$ 1,00	\$ 8,00
Paquete fundas de basura rojas	7	\$ 1,00	\$ 7,00
Papel higienico (paquete x 12)	1	\$ 11,00	\$ 11,00
TOTAL		\$ 1.726,65	\$ 1.925,85

Nota: Capacidad óptima, Activos fijos. Jessica Díaz.

4.1.2.1 Rol de pagos

Tabla 40

Rol de pagos

ROL DE PAGOS	
Descripción de pago	
Salario	\$ 386,00
Aporte IESS 9,45%	\$ 36,48
Vacaciones	\$ 16,08
Décimo tercero	\$ 32,17
Décimo cuarto	\$ 32,17
Aporte patronal 12,15%	\$ 46,90
Fondos de reserva	-
TOTAL MENSUAL	\$ 549,79
TOTAL ANUAL	\$ 6.597,51

Nota: Detalle del rol de pagos del Administrador. Elaborado por Jessica Díaz

Tabla 41

Sueldo Histórico del Dependiente

Año	Sueldo	Variación
2013	318	
2014	340	\$ 6,92
2015	354	\$ 4,12
2016	366	\$ 3,39
2017	375	\$ 2,46
2018	386	\$ 2,93
Suma		\$ 19,82
Promedio		\$ 3,96
Porcentaje %		\$ 0,0396

Nota: Sueldo de años anteriores. Elaborado por Jessica Díaz

Análisis:

Como podemos observar el porcentaje de variación de año tras año ha sido del 0,0396 por lo que nos da un promedio de \$3,96 cada año.

4.2 Localización

Uno de los temas muy importantes es la localización es por ello que (Rojas, 2007) alude a dicho termino como la ubicación en donde el resultado del desarrollo de la empresa produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario.

4.2.1 Macro localización

El Botiquín farmacéutico se efectuará en la provincia de Cotopaxi parroquia Mulaló, teniendo en cuenta el fácil acceso para la población, ya que es un punto estratégico para brindar nuestros servicios y potencializar el mercado.



Figura 27 .Macro localización provincia de Cotopaxi

4.2.2 Micro Localización

Hace referencia al punto preciso, dentro de la macro localización, en donde se ubicará definitivamente el Botiquín Alis-farma, la parroquia de Mulaló abarca varios barrios por lo que es un lugar estratégico para nuestro establecimiento.

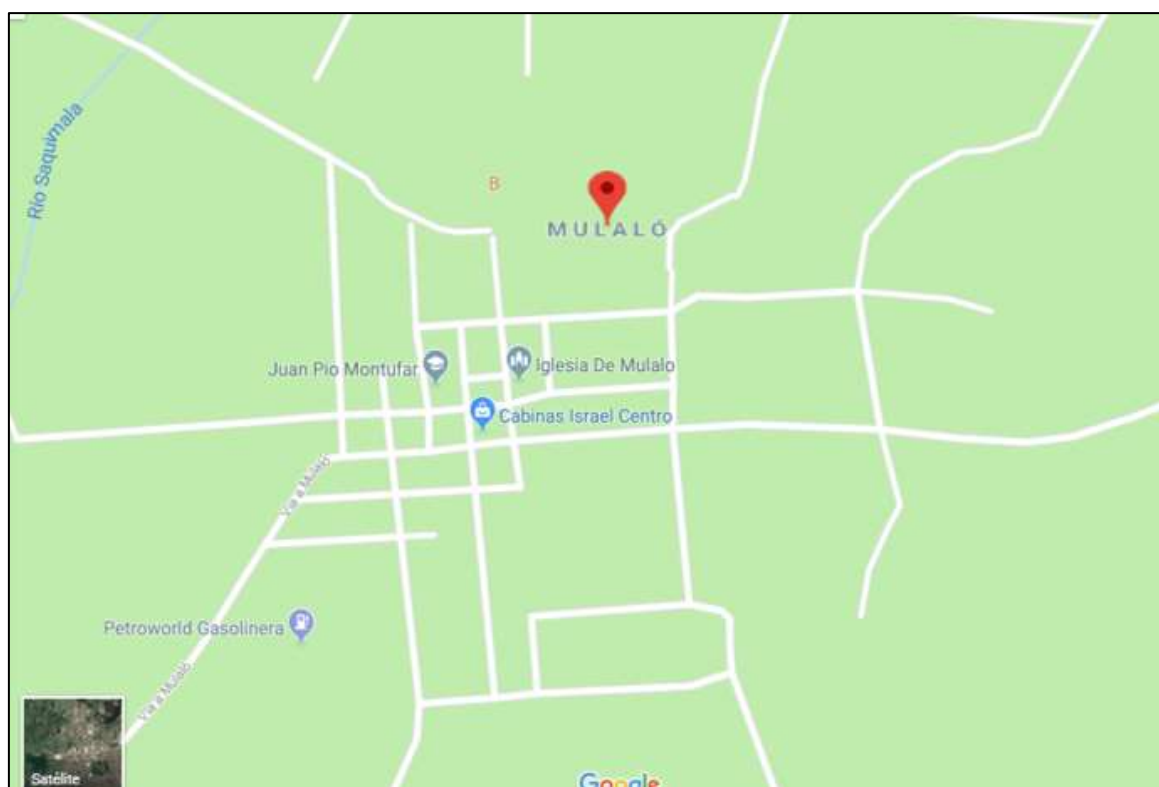


Figura 28. Micro localización Parroquia Mulaló

4.2.3 Localización Óptima

4.2.3.1 Método cualitativo por punto

(Reichardt, 1986), menciona que el método cualitativo por punto consiste en delimitar los factores más relevantes en donde se va a ubicar el Botiquín farmacéutico por lo que nos va a permitir fijar ponderaciones dependiendo el grado de importancia que estos tengan y la suma de todos debe darnos uno.

Tabla 42

Método cualitativo por puntos

Factores de localización	Peso	Calle 9 de Octubre		Calle La Libertad	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
		2	0,40	2	0,40
Calles buen estado	0,2				
Concurrencia de personas	0,3	3	0,90	3	0,90
Servicios básicos	0,3	3	0,90	4	1,20
Zona comercial	0,2	1	0,20	3	0,60
TOTAL	1		2,40		3,10

Nota: Detalle de los puntos más relevantes



Figura 29. Localización óptima. Elaborado por: Jessica Díaz

Análisis:

El Botiquín Alis-Farma ofrecerá sus servicios en las calles 9 de Octubre y La Libertad ya que está a pocos metros de la calle principal como es la calle Rafael Cajiao en donde se encuentra el parque de la parroquia además de contar con una cooperativa de camionetas.

4.3 Ingeniería del Producto

(Vaughn, 1988) La ingeniería del producto nos ayuda a ejecutar los cálculos que vamos a necesitar para mantener un correcto control de materia prima en nuestro caso el stock necesario, recursos que se necesita para producir la venta sin dejar de lado las necesidades y satisfacción del cliente.

4.3.1 Definición del Servicio

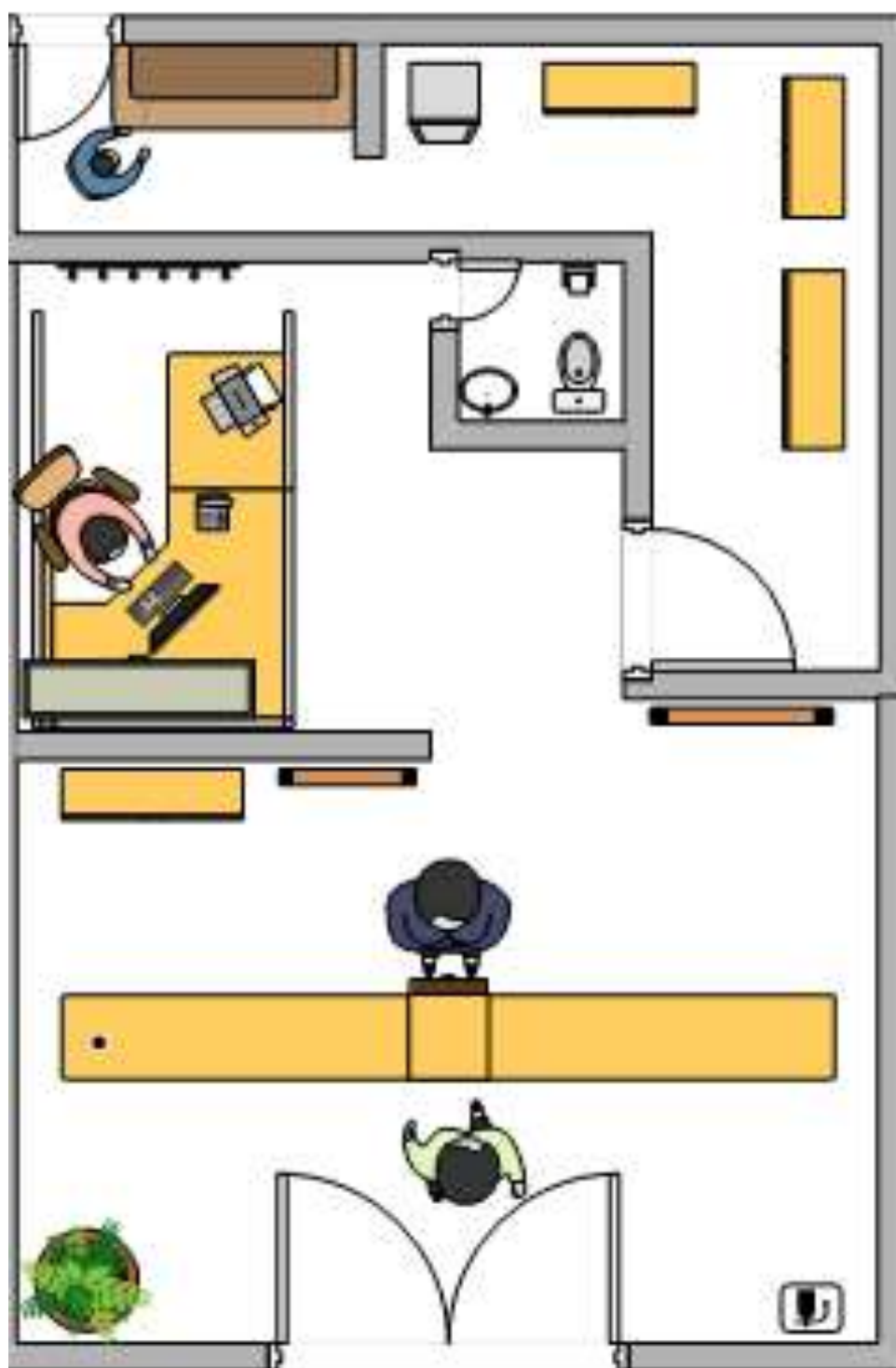
Según el Art.19 de la Ley Orgánica de Salud define al Botiquín Farmacéutico:

“Los botiquines podrán aperturarse únicamente en zonas rurales, y los mismos solo expendirán medicamentos de libre venta y medicamentos del primer nivel de atención de acuerdo al cuadro nacional de medicamentos básicos vigente exceptuando los medicamentos que contengan sustancias catalogadas sujetas a fiscalización.” Pág. 11.

Deberá contar con personal que haya completado el bachillerato como mínimo y que deberá estar capacitado en los aspectos técnicos descrito en esta resolución, lo que será verificado en las inspecciones de control pos-registro.

4.3.2 Distribución de planta

El objetivo principal al diseñar la distribución de planta en el sector farmacéutica es muy importante dado que vamos a delimitar cada área del establecimiento que se está implementando por lo que permite la utilización efectiva del espacio tanto de la materia prima con la que contamos a que las áreas de dispensación y expendio al momento de realizar la venta.



*Figura 30.*Distribución de planta

4.3.3 Proceso Productivo

Los procesos productivos es el ciclo de actividades necesarias para elaborar un producto o servicio. Los procesos están orientados a optimizar los objetivos de producción (Costos, calidad, confiabilidad, flexibilidad). Wikipedia (2016).

Tabla 43

Estructura Organizacional

PROCESOS ADMINISTRATIVOS	PROCESOS OPERATIVOS
• Aprovisionamiento	• Selección de medicamentos
• Adquisición	• Compra de medicamentos e insumos a proveedores.
• Almacenamiento y distribución	• Dispensación y expendio
• Control de inventario	• Facturación

Nota: Estructura organizacional del Botiquín Alis – Farma.

4.3.3.1 Diagrama de flujo del Proceso de Aprovisionamiento

Tabla 44

Ficha de Proceso de Aprovisionamiento

PROCESO ADMINISTRATIVO			Cód. 02
Botiquín ALIS - FARMACIA Siempre pensando en su salud			Adquisición
			Cód. 02
No	Actividad	Descripción	Responsable
1	Selección de medicamento	Nos permitirá calcular el stock necesario para brindar un buen servicio a la población	Administrador Proveedor
2	Calcular el número de usuarios	Número de personas que asisten a comprar en al Botiquín	
3	Calcular el presupuesto	Perspectiva de posibles ventas ya que es de gran utilidad para conocer cuánto se debe comprar	
4	Aplicar	Aplicación de la Ley de Pareto 80% Productos A 15% Productos B 5% Productos C	
5	Seleccionar medicamentos	Inventario de medicamentos de mayor rotación.	
6	Seleccionar a los proveedores	Institución que dota de productos farmacéuticos y afines de acuerdo a la necesidad del cliente	
7	Programar pedido	Calculo del Stock mínimo o punto de reordenamiento, stock máximo, generando una lista de productos específicos a comprar.	

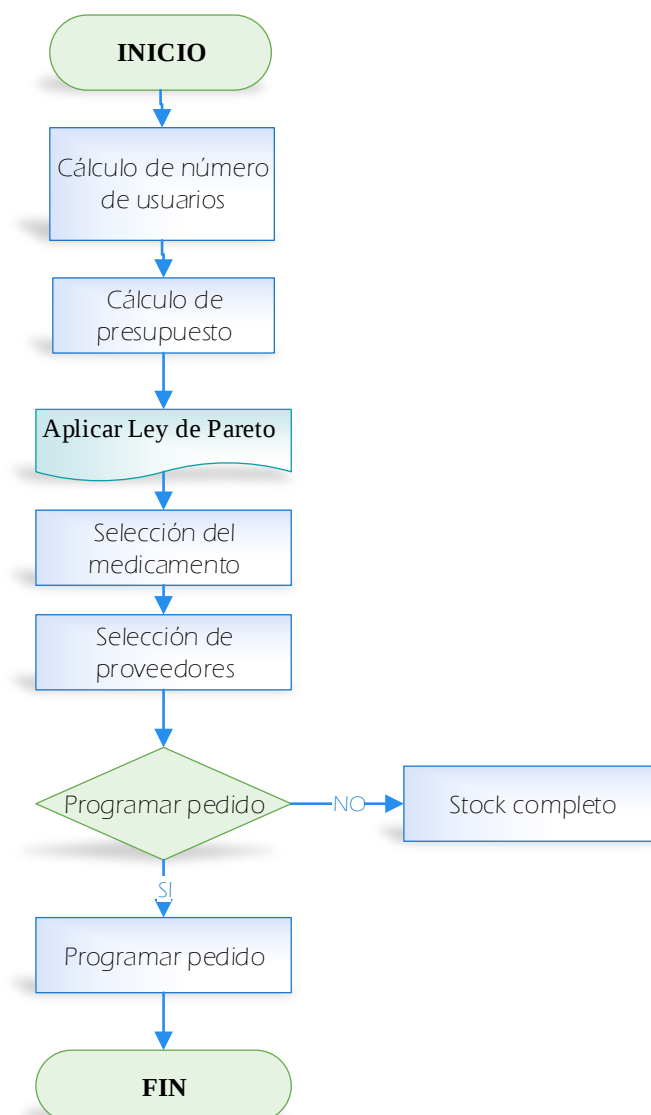


Figura 31.Proceso de Aprovisionamiento

4.3.3.1.1 Aplicación de la Ley de Pareto

Tabla 45

Ley de Pareto

		PRODUCTOS		POBLACIÓN							
100% de Productos		20%: Productos de alta rotación		80%							
		30%: Productos de mediana rotación		15%							
		50%: Productos de baja rotación		5%							
1.01 Selección de medicamentos											
1.01.02 Cálculo del número de usuarios	Cálculo de la capacidad instalada	1. Número de consultorios: 2 2. Horas por jornada: 4 3. Días Laborables:30 4. Pacientes por hora: 3(OMS)		C.I.=30*4*2*3 C.L.=750 Usuarios al mes C.L.=750*12=8640 Usuarios al año							
1.01.03Cálculo para el presupuesto de dotación	Cálculo de la frecuencia	1. Número de Usuarios: 8640 2. Índice de utilización(UI) = Número de pacientes por hora/Año 3/12= 0,25 3. Usuarios proyectados por año = # usuarios*UI 8640*0,25=2160 <table border="1"><tr><td>20%</td><td>Asisten</td></tr><tr><td>35%</td><td>Posibilidad</td></tr><tr><td>50%</td><td>Acuden a la competencia</td></tr></table> 4. Porcentaje de remisión anual(%RA) = 2160 *20% = 432 Usuarios que asistirán al año 5. Porcentaje de remisión mensual(%RM) = 432/12=36 6. Porcentaje de remisión diario(%RD) = 36/30=1,2 Usuarios al día 7. Número de ítems(productos) =3 promedio por receta 8. Productos posiblemente vendidos = 3*1,2 =3,6 = 4 Productos 9. Costo promedio por receta =\$ 5 10. Promedio Ingreso diario = 4*5=20 11. Promedio ingreso mensual =20*30=600 12. Estimación Utilidad =Promedio Ingreso mensual - 25%Utilidad= 600-120 = 480 Facturados al mes				20%	Asisten	35%	Posibilidad	50%	Acuden a la competencia
20%	Asisten										
35%	Posibilidad										
50%	Acuden a la competencia										
LEY DE PARETO EN ABASTECIMIENTO MENSUAL		Utilidad (20%)=120	80%	\$ 96							
			15%	\$ 18							
			5%	\$ 6							
			TOTAL	\$ 120							

4.3.3.1.2 Adquisición

Consiste en la compra, entrega de dinero al proveedor a cambio de los productos de farmacéuticos solicitados.

Tabla 46

Adquisición

 Botiquín ALIS - FARMA Siempre pensando en su salud		PROCESO ADMINISTRATIVO	Cód. 02
		Adquisición	Cód. 02
Nº	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Presupuesto	Verificar como debemos distribuir el dinero que tenemos para cada producto según su rotación	Administrador
2	Lista de productos	Verificar el stock con el que contamos.	
3	Programación	Ingresar al sistema de cuanto se ha vendido y con cuando se cuenta.	
4	Proforma	Revisar si los precios que nos entregan los proveedores coinciden con los detallados en la factura. Ratifica la proforma	
5	Orden de Compra	No admitir ni faltas ni excesos	Proveedor
6	Aprobación del pedido	Decisión si acepta o no el pedido	
7	Devolución	Devolución del pedido	
8	Programación de nuevo stock.	La mercadería se ingresa al Sistema	Dependiente

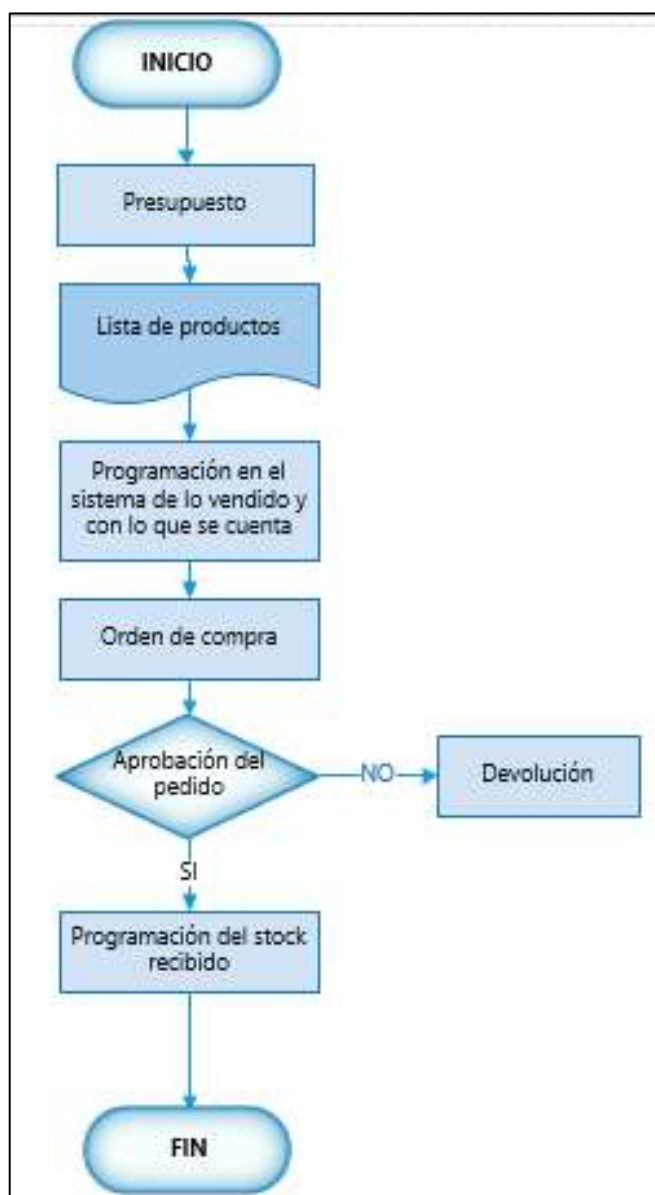


Figura 32. Adquisición

4.3.3.1.3 Proceso de Almacenamiento y Distribución

Ubicación de productos farmacéuticos en bodegas lo que será pasado a perchas sin olvidar que es necesario mantener la estabilidad farmacéutica.

Tabla 47

Almacenamiento y Distribución

PROCESO ADMINISTRATIVO			Código. 03
Botiquín ALIS - FARMA  Siempre pensando en su salud			
Almacenamiento y distribución			Código. 03
Nº	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Ingresar	Ingresar las cajas al área de bodega sobre sus respectivos peles	Dependiente
2	Perchado	Perchar los productos en el lugar correspondiente.	
2.1	Ubicación de los productos de acuerdo a su condición de almacenamiento.	Si necesitan de refrigeración se ubica en la refrigeradora	
2.2	Condiciones físicas	Se controla que estén en una temperatura adecuada	
3	Registrar la temperatura	Si la medicación no requiere de refrigeración se ubica en perchas	
4	Señalética	Indicará el grupo de cada medicamento según corresponda.	
5	Condiciones higiénicas	Limpieza diariamente	

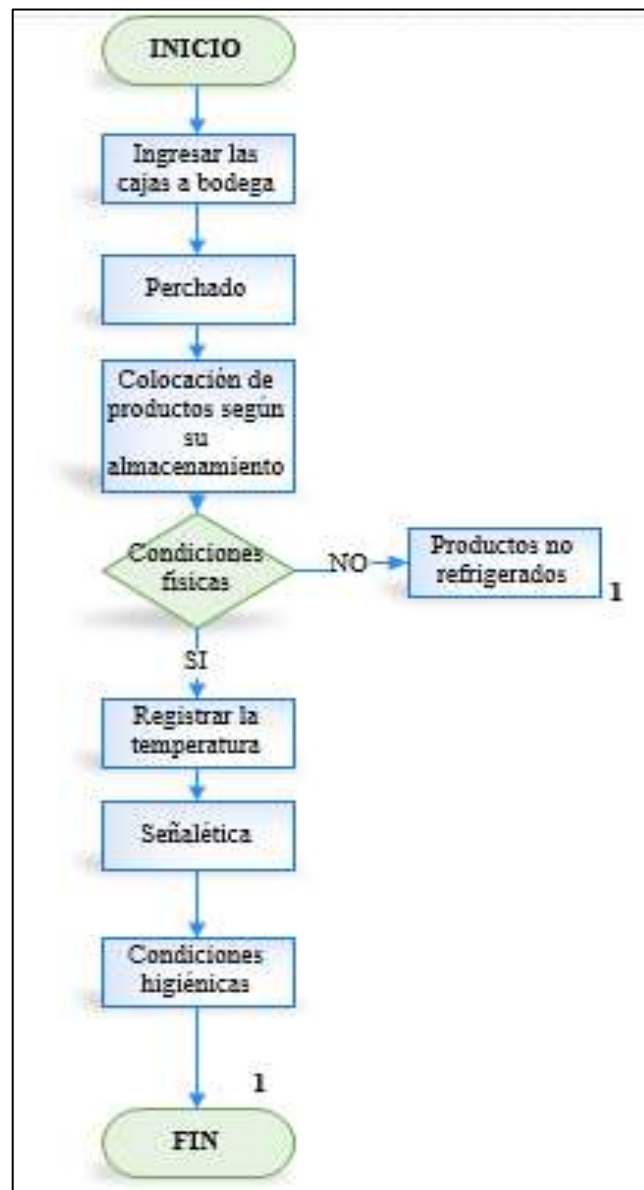


Figura 33. Proceso de almacenamiento y distribución

4.3.3.1.4 Control de inventario

En dicho proceso nos permitirá definir y verificar que productos rotan con frecuencia a sí mismo como determinar cuellos de botella.

Tabla 48

Control de inventario

		Proceso Administrativos	Cód. 04
		Control de Inventario	Cód. 04
Nº	Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable
1	Actualización	Actualizar en el sistema con cuantas unidades se cuenta que al momento este todo cuadrado	Administrador Dependiente
2	Impresión	Imprimir el listado de productos e insumos existencias	
3	Conteo físico	Verificar y contar cuantas unidades existen por producto tanto en percha como en bodega	
4	Comparación	El físico con los que constan en el listado impreso anteriormente	
5	Faltantes	Se comprueba si existen faltantes	
6	Verificación	Decisión si existen faltantes visualizar en el área de caducados	
7	Ubicación	Ubicación de los medicamentos en cada percha y cuarentena	
8	Realización	Se realiza un Informe con las novedades que se ha encontrado después del control de inventario	

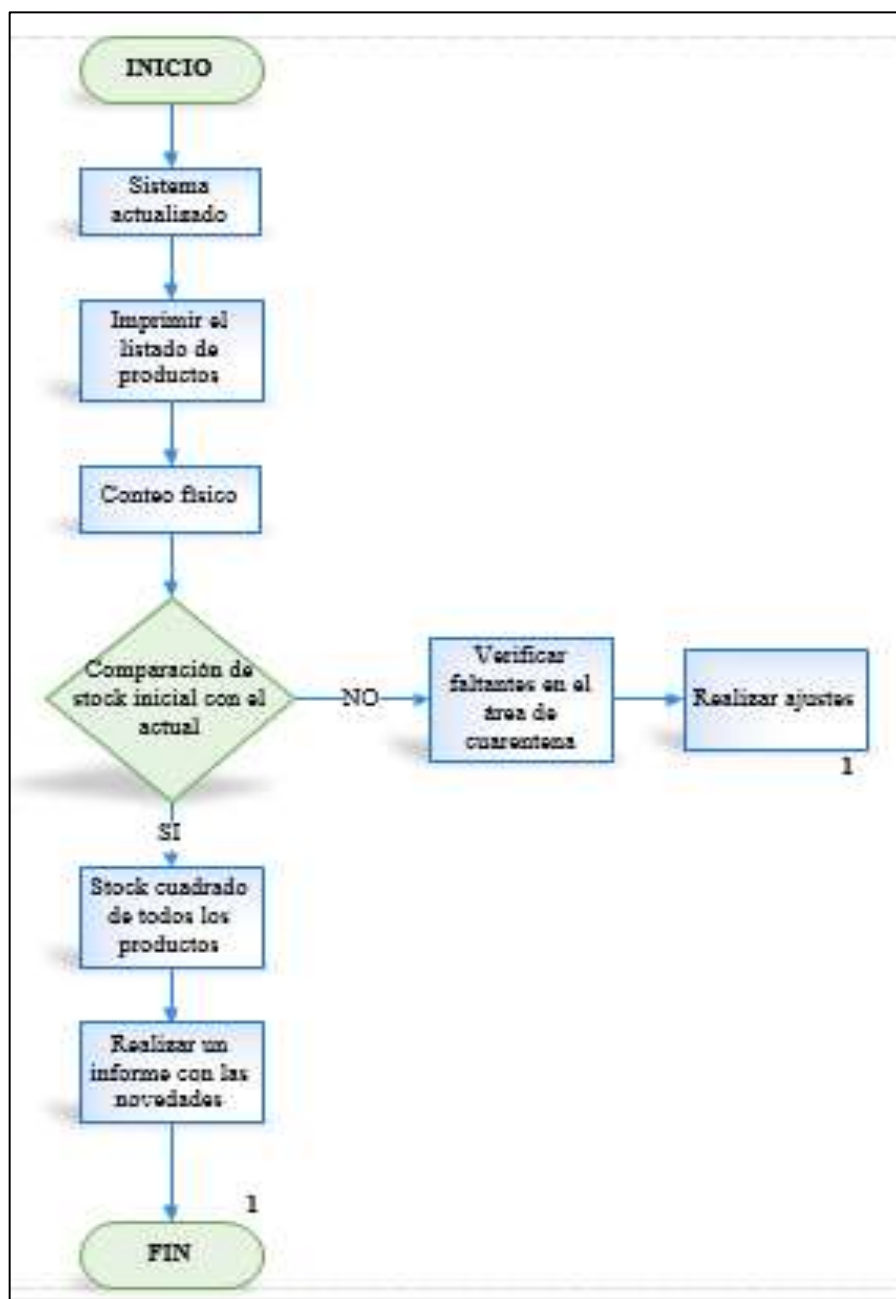


Figura 34. Diagrama control de inventario

4.3.4 Maquinaria

Tabla 49

Muebles y Enseres

Muebles y Enseres			
DETALLE	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.TOTAL
Tablero ranurado 2,20m x 1,80m	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Ganchos para tablero 25cm x 10	4	\$ 8,00	\$ 32,00
Vitrina mostrador con caja corona	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Refrigeradora MABE	1	\$ 190,00	\$ 190,00
Candados Viro	4	\$ 15,00	\$ 60,00
Gradilla dos peldaños	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Basurero plástico rojo	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Basurero plástico negro	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Puerta aluminio blanco y vidrio	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Silla giratorio ajustable	1	\$ 70,00	\$ 70,00
Sillas de espera blancas PIKA	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Escritorio con cajones	1	\$ 120,00	\$ 120,00
SUBTOTAL			\$ 1.073,00
IVA			\$ 128,76
TOTAL			\$ 1.201,76

Nota: Detalle de muebles y enseres. Elaborado por Jessica Díaz

4.3.5 Equipos

Tabla 50

Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.TOTAL
Computador Dual Core 3.5ghz	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Impresora Epson multifuncional Sistema De Tinta Wifi	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Software	1	\$ 120,00	\$ 120,00
SUBTOTAL			\$ 570,00
IVA			\$ 68,40
TOTAL			\$ 638,40

Nota: Equipos de computación. Elaborado por Jessica Díaz

Tabla 51

Equipos de oficina

EQUIPO DE OFICINA				
DETALLE	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.TOTAL	
Agua con adaptador	1	\$ 3,00	\$ 3,00	
Termo higrómetro digital Max/Min TA138B	1	\$ 25,00	\$ 25,00	
Teléfono Inalámbrico Panasonic 1 Base	1	\$ 40,00	\$ 40,00	
Extintor 10 Lbs. Recargado	1	\$ 40,00	\$ 40,00	
Calculadora Científica Casio Fx82	1	\$ 15,00	\$ 15,00	
		SUBTOTAL	\$ 123,00	
		IVA	\$ 14,76	
		TOTAL	\$ 137,76	

Nota: Equipos de oficina. Elaboración propia

Capítulo V

5 Estudio Financiero

5.1 Ingresos operacionales y no operacionales

(Vásquez, 2005), los ingresos operacionales son aquellos que están directamente relacionados a la razón social del negocio, se originan por el objetivo social para el que fue creada la empresa.

Mientras que los ingresos no operacionales no están relacionados con el objeto social del negocio, provienen de las actividades que realiza la empresa, pero que no están relacionados con la razón de ser del negocio.

El Botiquín Alis-Farma contará únicamente con ingresos operacionales ya que son ingresos que se originan del negocio que fue creado.

Tabla 52

Ingresos Operacionales

Demanda.instf.proyecto	-\$ 69.489,10
D.I *30%	-\$ 20.846,73
Ventas mensuales	-\$ 1.737,23

Nota: Ingresos operacionales. Elaborado por Jessica Díaz

Análisis:

Se ha tomado en cuenta la demanda insatisfecha del proyecto-\$ 69.489,10 considerando el 30% que es el porcentaje de aceptación con ello obtenemos las ventas mensuales del Botiquín Alis – Farma.

5.2 Costos y gastos

Para diferenciar (González, 2015) refiere al costo como el conjunto de inversiones para producir un bien o servicio, además se los puede inventariar como es materia prima, mano de obra y los costos indirectos.

A medida que un gasto es el costo que nos produce un beneficio en el presente.

5.2.1 Costos directos

Los costos directos son aquellos elementos que se convierten en parte del producto o servicio.

Por consiguiente el Botiquín Alis-Farma si contara con dichos costos los cuales serán los la materia prima lo que nos va a permitir satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Tabla 53

Costos Directos

	Indicado	básico	costo de venta anual
stock inicial	\$ 1.737,23		\$ 21.988,68
	\$ 3.648,18	\$ 2.188,91	\$ 13.193,21

Nota: Costos directos. Elaborado por Jessica Díaz

5.2.2 Gastos administrativos

(Cidia, 1986) Alude que los gastos administrativos se definen como los egresos o salidas que refiere a los pagos que la empresa hace con el fin de obtener un adecuado funcionamiento.

Es por ello que a continuación se detalla cada uno

Tabla 54

Gastos administrativos

Gastos administrativos	
Detalle	Cantidad
Sueldo Administrador	\$ 6.597,51
Depreciación Muebles y enseres	\$ 103,60
Dep.equipo de computación	\$ 190,00
Dep.equipo de oficina	\$ 10,50
Permisos de funcionamiento	\$ 200,00
Servicios básicos	\$ 684,00
Arriendo	\$ 900,00
Suministros de oficina	\$ 169,50
Útiles de aseo	\$ 364,00
TOTAL	\$ 9.219,11

Nota: Gastos administrativos. Investigación propia

A continuación se detallará los rubros que conforman algunas cuentas de los gastos de administrativos.

Tabla 55

Depreciación muebles y enseres

0			\$ 1.036,00
1	\$ 103,60	\$ 103,60	\$ 932,40
2	\$ 103,60	\$ 207,20	\$ 828,80
3	\$ 103,60	\$ 310,80	\$ 725,20
4	\$ 103,60	\$ 414,40	\$ 621,60
5	\$ 103,60	\$ 518,00	\$ 518,00
6	\$ 103,60	\$ 621,60	\$ 414,40
7	\$ 103,60	\$ 725,20	\$ 310,80
8	\$ 103,60	\$ 828,80	\$ 207,20
9	\$ 103,60	\$ 932,40	\$ 103,60
10	\$ 103,60	\$ 1.036,00	\$ (0,00)

Nota: se tomó en cuenta el valor todos de los muebles y enseres por lo cual se toma el valor neto dividido para 10 años que es el tiempo en que se deprecian los muebles y enseres. Investigación propia.

Tabla 56

Depreciación Equipos de computación

Año	Depreciación	D. Acumulada	Valor neto
0			\$ 570,00
1	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 380,00
2	\$ 190,00	\$ 380,00	\$ 190,00
3	\$ 190,00	\$ 570,00	\$ -

Nota: Se toma en cuenta el valor neto dividido para 3 años que es el tiempo en el que se deprecian los equipos de oficina y para los años siguientes se suma la depreciación del año anterior más la depreciación acumulada. Investigación propia.

Tabla 57

Depreciación Equipos de oficina

Año	Depreciación	D. Acumulada	Valor neto
0			\$ 105,00
1	\$ 10,50	\$ 10,50	\$ 94,50
2	\$ 10,50	\$ 21,00	\$ 84,00
3	\$ 10,50	\$ 31,50	\$ 73,50
4	\$ 10,50	\$ 42,00	\$ 63,00
5	\$ 10,50	\$ 52,50	\$ 52,50
6	\$ 10,50	\$ 63,00	\$ 42,00
7	\$ 10,50	\$ 73,50	\$ 31,50
8	\$ 10,50	\$ 84,00	\$ 21,00
9	\$ 10,50	\$ 94,50	\$ 10,50
10	\$ 10,50	\$ 105,00	\$ 0,00

Nota: Depreciación equipos de oficina. Elaboración propia

Tabla 58

Permisos de Funcionamiento

Concepto	Valor
Permiso ARCSA	\$ 27,80
Patente	\$ 70,00
Otros	\$ 52,20
TOTAL	\$ 150,00

Nota: Datos obtenidos de ARCSA. GAD Latacunga

Tabla 59

Servicios básicos

Detalle	Precio
Teléfono	\$ 12,00
Internet	\$ 18,00
Luz	\$ 15,00
Agua	\$ 12,00
total mensual	\$ 57,00
total anual	\$ 684,00

Nota: Rubros de servicios básicos. Investigación propia

Tabla 60

Suministros de oficina

Suministros de oficina	Cantidad	V.unitario	V.TOTAL MENSUAL	V.T.ANUAL
Resmas de papel bond	2	\$ 3,00	\$ 6,00	\$ 24,00
Esferográficos	3	\$ 0,45	\$ 1,35	\$ 8,10
Lápices con borrador	3	\$ 0,30	\$ 0,90	\$ 5,40
Corrector	2	\$ 0,75	\$ 1,50	\$ 9,00
Marcadores	6	\$ 0,80	\$ 4,80	\$ 28,80
Goma en barra	2	\$ 1,50	\$ 3,00	\$ 18,00
Cinta de embalaje	2	\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 12,00
Tijeras	2	\$ 0,30	\$ 0,60	\$ 1,80
Grapadora	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 4,00
Grapas	6	\$ 0,50	\$ 3,00	\$ 18,00
Perforadora	1	\$ 1,50	\$ 1,50	\$ 3,00
Caja de clips	4	\$ 0,80	\$ 3,20	\$ 6,40
Carpetas archivadoras	4	\$ 2,50	\$ 10,00	\$ 20,00
Agenda	1	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 5,00
Vasos desechables x25	1	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 6,00
TOTAL		\$ 18,90	\$ 43,35	\$ 169,50

NOTA: Suministros de oficina con los que se va a iniciar el Botiquín. Mercado libre 2018

Tabla 61

Útiles de limpieza

Útiles de aseo	Cantidad	V.unitario	V.total Mensual	V.T.Anual
Escoba	2	\$ 2,50	\$ 5,00	\$ 20,00
Recogedor de basura “pala”	2	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 16,00
Trapeador	2	\$ 6,00	\$ 12,00	\$ 48,00
Desinfectante galón	1	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 18,00
Cloro galón	1	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 9,00
Detergente 2,5 kg	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 32,00
Limpiones – franelas	2	\$ 0,75	\$ 1,50	\$ 18,00
Guantes	6	\$ 1,50	\$ 9,00	\$ 54,00
Cepillo para inodoro	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 4,00
Paquete fundas de basura negras	8	\$ 1,00	\$ 8,00	\$ 48,00
Paquete fundas de basura rojas	7	\$ 1,00	\$ 7,00	\$ 42,00
Papel higiénico (paquete x 12)	1	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 55,00
TOTAL		\$ 44,75	\$ 76,50	\$ 364,00

NOTA: Suministros de oficina. Mercado libre 2018.

5.2.3 Gastos de ventas

Es un estimado que está directamente relacionado con la operación de ventas.

Tabla 62

<i>Gastos de ventas inauguración</i>			
Inauguración	Cantidad	V.unitario	V.total
Disco móvil x hora	4	\$ 10,00	\$ 40,00
Arco de (100)globos	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Hojas volantes 13 X 20	500	\$ 0,08	\$ 40,00
Disfraces Disney	1	\$ 20,00	\$ 20,00
TOTAL		\$ 45,08	\$ 115,00

Nota: Gasto de inauguración. Elaborado por Jessica Díaz

Tabla 63

<i>Gastos de ventas promociones</i>				
Promociones	Cantidad	V.unitario	V.total mes	V.T.Anual
Llaveros	15	\$ 2,00	\$ 30,00	\$ 120,00
Gorras	10	\$ 3,00	\$ 30,00	\$ 120,00
TOTAL		\$ 5,00	\$ 60,00	\$ 240,00

Nota: Gastos de promociones. Investigación propia

Dándonos un total de

Gasto de ventas total	\$ 355,00
-----------------------	-----------

Análisis:

Para definir los gastos de ventas totales se ha tomado en cuenta los gastos de inauguración que se va a realizar en la apertura del Botiquín Alis – Farma y promociones que se las realizará paulatinamente dependiendo las compras que realicen nuestros clientes alguno de los premios a entregar son llaveros y gorras que lleven el Isotipo de nuestro Botiquín.

Tabla 64

Sueldo proyectado

Rol de pago Salario proyectado - Administrador					
Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Salario	\$ 401,30	\$ 417,21	\$ 433,74	\$ 450,93	\$ 468,81
Aporte IESS 9,45%	\$ 37,92	\$ 39,43	\$ 40,99	\$ 42,61	\$ 44,30
Vacaciones	\$ 16,72	\$ 17,38	\$ 18,07	\$ 18,79	\$ 19,53
Décimo Tercero	\$ 33,44	\$ 34,77	\$ 36,15	\$ 37,58	\$ 39,07
Décimo Cuarto	\$ 33,44	\$ 34,77	\$ 36,15	\$ 37,58	\$ 39,07
Aporte patronal 12,15%	\$ 48,76	\$ 50,69	\$ 52,70	\$ 54,79	\$ 56,96
Fondos de reserva	\$ 33,44	\$ 34,77	\$ 36,14	\$ 37,58	\$ 39,07
Total mensual	\$ 605,02	\$ 629,01	\$ 653,94	\$ 679,86	\$ 706,80
Total anual	\$ 7.260,30	\$ 7.548,07	\$ 7.847,24	\$ 8.158,28	\$ 8.481,64

NOTA: Rol de pagos proyectado del dependiente. Elaborado por Jessica Díaz

5.2.4 Gastos financieros

(Cueva, 2002), Se entiende por gastos financieros a los intereses o comisiones que se genera y son cobrados por mantener un préstamo u obligación bancaria.

El Botiquín Alis – Farma cuenta con un préstamo bancario realizado en la Cooperativa Cooprogreso de \$4000 con una tasa de interés del 15,19% a 24 meses

Tabla 65

Interese de cada año

AÑO	V.INTERES
1	\$ 56,41
2	\$ 19,98
	\$ 76,39
Capital	\$ 4.000,00
TOTAL	\$ 4.076,39

Nota: Intereses anual del crédito

Análisis:

El préstamo solicitado de \$4000 en la Cooperativa Cooprogreso con una tasa de interés del 15,19% con un plazo de 2 años el valor que se va a pagar es de \$4076,39 con cuotas fijas de \$169,85 mensuales.

5.2.5 Costos fijos y variables.

(Jesse T. Barfield, 2005) Define a un costo fijo como aquel que no varía de acuerdo a las actividades de producción, además no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante el mismo período.

Mientras que para los costos variables (Jesse T. Barfield, 2005) puntualiza que son aquellos rubros que varía, ante cambios en el volumen de producción. Los Costes variables son generalmente directos.

Tabla 66
Costos fijos y variables

Descripción	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales
Costo de venta		\$ 15.392,08	\$ 15.392,08
Gasto de Venta	\$ 6.597,51	\$ 355,00	\$ 6.952,51
Gastos Administrativos	\$ 2.480,60		\$ 2.480,60
Gastos Financieros	\$ 56,41		\$ 56,41
Total	\$ 9.134,52	\$ 15.747,08	\$ 24.881,60

Nota: Costos fijos y variables del Botiquín Alis-Farma. Elaboración propia

Análisis:

Como se puede evidenciar tenemos como costos fijos los gastos de ventas, administrativos y financieros ya que son rubros indirectos, es decir, son necesarios pero no indispensables para realizar nuestra actividad comercial en el

caso del Botiquín Alis – Farma el brindar la dispensación y expendio de medicamentos e insumos médicos.

5.3 Inversiones

Una inversión es la acción de destinar cierta cantidad de dinero en un proyecto con el objetivo de obtener rendimiento económico a mediano o largo plazo.

5.3.1 Inversión fija.

5.3.1.1 Activos fijos.

Mencionando a los activos fijos sabemos que es un bien de una organización el cual no puede convertirse en líquido a corto plazo pero sin embargo es necesario para el funcionamiento de la empresa y no está destinado a ser vendido.

Tabla 67

Activos fijos

Activos fijos	\$ 2.072,92
Activos tangibles	\$ 1.977,92
Eqp. De computación	\$ 638,40
Equipo de oficina	\$ 137,76
Muebles y enseres	\$ 1.201,76
INTANGIBLES	\$ 95,00
Patente	\$ 95,00

Nota: Activos fijos. Elaboración propia

5.3.2 Capital de trabajo.

Son aquellos recursos con los que la empresa necesita para poder operar.

Tabla 68

Capital de trabajo

Activos corrientes	\$ 4.000,70
Disponibles	\$ 1.811,79
Caja	\$ 1.411,79
Bancos	\$ 400,00
Realizables	\$ 2.188,91
Mercadería	\$ 2.188,91

Nota: Capital de trabajo. Elaborado por Jessica Díaz

Tabla 69

Presupuesto de caja

Presupuesto de caja	
Detalle	Cantidad
Garantía de arriendo	\$ 150,00
Mejoras local arriendo	\$ 100,00
Servicios Básicos	\$ 57,00
Sueldo/salario Administrador	\$ 549,79
Permiso de funcionamiento	\$ 200,00
Gasto publicidad/inauguración	\$ 355,00
TOTAL	\$ 1.411,79

Nota: con esta tabla detallamos los valores para el capital de trabajo. Elaborado por Jessica Díaz

5.3.3 Fuentes de financiamiento.

Se llama fuentes de financiamiento a todos las vías posibles que utiliza una empresa para obtener recursos financieros necesarios para poner en marcha el proyecto.

Tabla 70

Fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
Total pasivos corrientes	0	0%
Pasivo L/P	4000	62,81%
Patrimonio	\$ 2.368,62	37,19%
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 6.368,62	100%

Nota: Fuentes de financiamiento. Elaboración propia

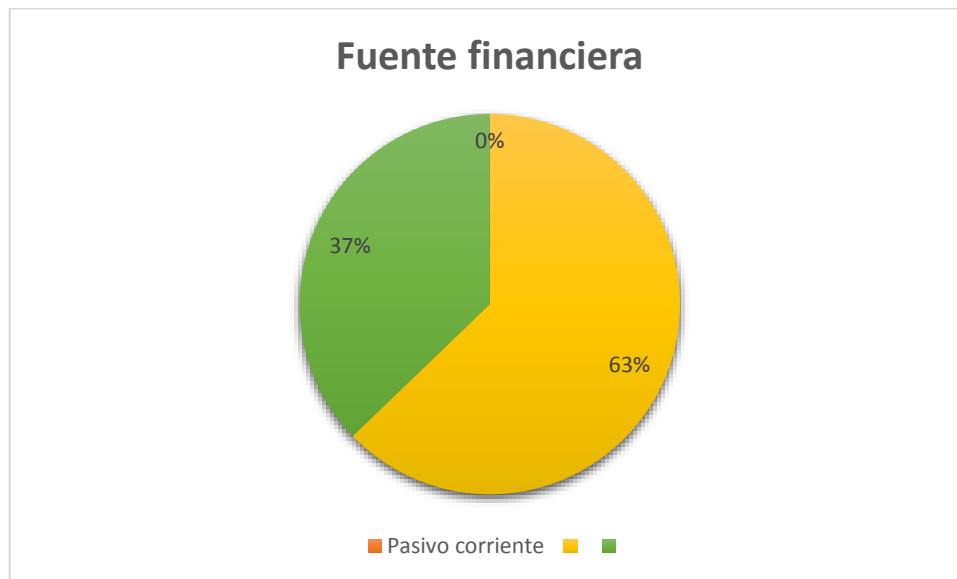


Figura 35.Fuentes de financiamiento. Elaborado por Jessica Díaz

Análisis:

El Botiquín Alis – Farma se encuentra financiado con capital propio de \$ 6.368,62 mientras que los \$4000 serán financiados mediante el préstamo antes mencionado.

5.3.4 Amortización.

Para conceptualizar una amortización (wikipedia, 2014) manifiesta que es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes.

Tomaremos los siguientes valores para realizar la tabla de amortización.

Capital	4000
Interés	15,19%
Tiempo	24

Tabla 71

Tabla de amortización Cooperativa Cooprogreso

Período	Capital	Interés	Pago	Capital pagado
1	\$ 4.000,00	6,076	\$ 169,85	\$ 163,77
2	\$ 3.836,23	5,83	\$ 169,85	\$ 164,02
3	\$ 3.672,20	5,58	\$ 169,85	\$ 164,27
4	\$ 3.507,93	5,33	\$ 169,85	\$ 164,52
5	\$ 3.343,41	5,08	\$ 169,85	\$ 164,77
6	\$ 3.178,64	4,83	\$ 169,85	\$ 165,02
7	\$ 3.013,62	4,58	\$ 169,85	\$ 165,27
8	\$ 2.848,35	4,33	\$ 169,85	\$ 165,52
9	\$ 2.682,82	4,08	\$ 169,85	\$ 165,77
10	\$ 2.517,05	3,82	\$ 169,85	\$ 166,03
11	\$ 2.351,02	3,57	\$ 169,85	\$ 166,28
12	\$ 2.184,74	3,32	\$ 169,85	\$ 166,53
13	\$ 2.018,21	3,07	\$ 169,85	\$ 166,78
14	\$ 1.851,43	2,81	\$ 169,85	\$ 167,04
15	\$ 1.684,39	2,56	\$ 169,85	\$ 167,29
16	\$ 1.517,10	2,30	\$ 169,85	\$ 167,55
17	\$ 1.349,56	2,05	\$ 169,85	\$ 167,80
18	\$ 1.181,76	1,80	\$ 169,85	\$ 168,05
19	\$ 1.013,70	1,54	\$ 169,85	\$ 168,31
20	\$ 845,39	1,28	\$ 169,85	\$ 168,57
21	\$ 676,83	1,03	\$ 169,85	\$ 168,82
22	\$ 508,00	0,77	\$ 169,85	\$ 169,08
23	\$ 338,93	0,51	\$ 169,85	\$ 169,33
24	\$ 169,59	0,26	\$ 169,85	\$ 169,59
				\$ 4.000,00

Nota: Tabla de amortización de \$4000. Cooperativa Cooprogreso 2018

5.3.5 Estado de Situación Inicial

También conocido como Balance general, es un documento contable en donde va a reflejar los activos lo que la organización posee, pasivos las deudas que tiene y la diferencia entre las dos cuentas nos da como resultado el patrimonio.

Tabla 72

Balance general

Botiquín Aliss - Farma			
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
Activos corrientes	\$ 4.000,70	Pasivos corrientes	0
Disponibles	\$ 1.811,79		
Caja	\$ 1.411,79		
Bancos	\$ 400,00		
Realizables	\$ 2.188,91		
Mercadería	\$ 2.188,91		
Activos fijos	\$ 2.072,92	Pasivo No corrientes	\$ 4.000,00
Activos tangibles	\$ 1.977,92	Obligaciones bancarias	\$ 4.000,00
Eqp. De computación	\$ 638,40		
Equipo de oficina	\$ 137,76		
Muebles y enseres	\$ 1.201,76		
INTANGIBLES	\$ 95,00		
Patente	\$ 95,00		
Activos diferidos	\$ 295,00	Patrimonio	\$ 2.368,62
Permisos de funcionamiento	\$ 295,00	Capital social	\$ 2.368,62
TOTAL ACTIVOS	\$ 6.368,62	PASIVO + PATRIMONIO	\$ 6.368,62

Nota: Balance general del Botiquín Alis-Farma. Elaborado por Jessica Díaz

Análisis:

La situación financiera del Botiquín Alis – Farma como se puede visualizar se ha detallado cada uno de los rubros asignados para cada cuenta con el fin de verificar cual es el monto total para realizar la inversión.

5.3.6 Estado de Resultados Proyectado

También conocido como Estado de pérdidas y ganancias, consigna los ingresos, gastos, utilidades de una empresa durante un intervalo de tiempo, además nos indica cómo va a estar distribuido nuestro capital de la empresa.

Tabla 73

Estado de pérdidas y ganancias

BOTIQUÍN ALIS - FARMA

Estado de pérdidas y ganancias					
	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	\$ 21.988,68	\$ 23.192,29	\$ 24.460,87	\$ 25.797,87	\$ 27.206,98
Costo de ventas	\$ 15.392,08	\$ 16.234,60	\$ 17.122,61	\$ 18.058,51	\$ 19.044,88
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 6.596,60	\$ 6.957,69	\$ 7.338,26	\$ 7.739,36	\$ 8.162,09
Gasto de ventas	\$ 6.837,51	\$ 7.506,87	\$ 7.797,99	\$ 8.100,57	\$ 8.415,05
Sueldo administrador	\$ 6.597,51	\$ 7.260,30	\$ 7.548,07	\$ 7.847,24	\$ 8.158,28
Gasto publicidad	\$ 240,00	\$ 246,57	\$ 249,93	\$ 253,32	\$ 256,77
UTILIDAD NETA EN VENTAS	-\$ 240,91	-\$ 549,18	-\$ 459,73	-\$ 361,20	-\$ 252,95
Gastos administrativos	\$ 2.480,60	\$ 2.538,59	\$ 2.568,17	\$ 2.408,16	\$ 2.438,56
Dep. muebles y enseres	\$ 103,60	\$ 103,60	\$ 103,60	\$ 103,60	\$ 103,60
Dep. equipos de computación	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	-	-
Dep. equipos de oficina	\$ 10,50	\$ 10,50	\$ 10,50	\$ 10,50	\$ 10,50
Arriendo	\$ 900,00	\$ 924,65	\$ 937,22	\$ 949,97	\$ 962,89
Servicios básicos	\$ 684,00	\$ 702,73	\$ 712,29	\$ 721,98	\$ 731,79
Permisos de funcionamiento					
Suministros de oficina	\$ 169,50	\$ 174,14	\$ 176,51	\$ 178,91	\$ 181,34
Útiles de aseo	\$ 364,00	\$ 373,97	\$ 379,05	\$ 384,21	\$ 389,43
Amortz. Activos diferidos	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00
UTILIDAD OPERACIONAL	-\$ 2.721,51	-\$ 3.087,77	-\$ 3.027,91	-\$ 2.769,37	-\$ 2.691,51
Gastos financieros	\$ 56,41	\$ 19,98			
PERDIDA ANTES DE IMPUESTO	-\$ 2.777,92	-\$ 3.107,75	-\$ 3.027,91	-\$ 2.769,37	-\$ 2.691,51
15% participación de empleados	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD ANTES DE L IMP. RENTA	-\$ 2.777,92	-\$ 3.107,75	-\$ 3.027,91	-\$ 2.769,37	-\$ 2.691,51
22% imp. Renta	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD FINAL	-\$ 2.777,92	-\$ 3.107,75	-\$ 3.027,91	-\$ 2.769,37	-\$ 2.691,51
Reserva legal 10%	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
PERDIDA DE DIVIDENDOS	-\$ 2.777,92	-\$ 3.107,75	-\$ 3.027,91	-\$ 2.769,37	-\$ 2.691,51

NOTA: Estado de pérdidas y ganancias proyectado para los 5 próximos años

Análisis:

Para realizar la proyección se ha utilizado la inflación (-0,29 y la tasa de crecimiento (0,0156) obteniendo un promedio de 0,0136.

Después de realizar todas las obligaciones como empresa tenemos una pérdida de -\$ 2.777,92 para el año 2018

5.3.7 Flujo Caja

Es un documento financiero que nos permite detallar y verificar los ingresos y egresos monetarios que tiene una empresa en un intervalo de tiempo.

Tabla 74

Flujo de caja

Flujo de caja	Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad final		-\$ 2.777,92	-\$ 3.107,75	-\$ 3.027,91	-\$ 2.769,37	-\$ 2.691,51
Depreciaciones		\$ 304,10	\$ 304,10	\$ 304,10	\$ 114,10	\$ 114,10
Amortizaciones		\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00	\$ 59,00
Gasto financieros		\$ 56,41	\$ 19,98			
Flujo operacional		-\$ 2.358,41	-\$ 2.724,67	-\$ 2.664,81	-\$ 2.596,27	-\$ 2.518,41
Inversiones						
Capital de trabajo	-\$ 4.295,70					\$ 644,35
Activos fijos	-\$ 2.072,92					\$ 310,94
Flujo neto	-\$ 6.368,62	-\$ 2.358,41	-\$ 2.724,67	-\$ 2.664,81	-\$ 2.596,27	-\$ 1.563,12

Nota: Rubros de flujo de caja .Elaborado por Jessica Díaz

Análisis:

Tomando en cuenta los datos obtenidos en el flujo de caja podemos definir que en el año uno tendremos un total de \$11.638,21 de flujo neto de efectivo en el primer año.

5.4 Evaluación

El objetivo para la evaluación de un proyecto de una inversión es realzar el cálculo y determinar si es factible, es decir, las ventajas y desventajas de una inversión.

5.4.1 Tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR)

Tabla 75

Tasa mínima de rendimiento

TMAR (Tasa mínima de rendimiento)			
TMAR	Tasa pasiva	Riesgo País	Inflación
TMAR	15,19%	7,94%	-0,20%
TMAR	22,93%	22,93	

Nota: Datos recuperados del Banco central del Ecuador

Análisis:

Para obtener la TMAR es indispensable tener en cuenta algunos índices tales como la tasa pasiva 15,19 %, riesgo país 7,94 y la inflación - 0,20. Lo que nos permitirá determinar el tiempo de recuperación de la inversión.

5.4.2 Valor Actual Neto (VAN)

(Farber, 2002) Refiere al VAN como un indicador financiero que nos expresa a cuanto corresponde hoy en día un monto de dinero, que se debe considerar pagar en un lapso de tiempo establecido. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Tabla 76

VAN		
Cálculo del VAN flujo	VAN	
0	-\$ 6.368,62	-\$ 6.368,62
1	-\$ 2.358,41	-\$ 1.918,50
2	-\$ 2.724,67	-\$ 1.803,01
3	-\$ 2.664,81	-\$ 1.434,47
4	-\$ 2.596,27	-\$ 1.136,89
5	-\$ 1.563,12	-\$ 556,80
TOTAL		-\$ 13.218,29

Nota: Rubros para calcular el VAN

Análisis:

Como podemos evidenciar el VAN tenemos un total de -\$ 13.218,29 lo que podemos evidenciar que es negativo, es decir, menor a cero dándonos así como respuesta que el proyecto no es viable por lo tanto no va a tener éxito.

5.4.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

(Serrahima, 2010) Alude que la TIR es el índice de deducción en la que equilibra el valor de la inversión (pagos) con el valor de los futuros cobros.

Tabla 77

<i>TIR</i>				
Cálculo del VAN flujo	VAN		TIR	
0	-\$ 6.368,62	-\$ 6.368,62	-\$ 6.368,62	
1	-\$ 2.358,41	-\$ 1.918,50	\$ 0,00	
2	-\$ 2.724,67	-\$ 1.803,01	\$ 0,00	
3	-\$ 2.664,81	-\$ 1.434,47	\$ 0,00	
4	-\$ 2.596,27	-\$ 1.136,89	\$ 0,00	
5	-\$ 1.563,12	-\$ 556,80	\$ 0,00	
TOTAL		-13218,29	-\$ 6.368,62	

Nota: Valores para calcular el TIR

Tabla 78

Cálculo del TIR

0,2293					
-\$ 6.368,62					
-\$ 2.358,41	FNE 1	FNE 2	FNE 3	FNE 4	FNE 5
-\$ 2.724,67	1,2293	1,51117849	1,85769172	2,28366043	2,80730376
-\$ 2.664,81					
-\$ 2.596,27	-\$ 1.918,50	-\$ 1.803,01	-\$ 1.434,47	-\$ 1.136,89	-\$ 556,80
-\$ 1.563,12					

Nota: Cálculo del TIR proyectado

TIR	-100%
VAN	-\$ 13.218,29

Análisis:

Como se puede evidenciar en este caso la TIR es negativa dado que la suma de los flujos de fondos es menor a la inversión inicial, está claro que la inversión no es rentable ya que se está perdiendo el 100% de la inversión inicial.

5.4.4 Período de recuperación de la inversión (PRI)

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

5.4.5 Relación Beneficio Costo (RBC)

(Herrera, 1994) Indica que la Razón Costo Beneficio nos permite evidenciar el retorno de dinero adquirido por cada dólar invertido.

$$RBC = \frac{VAN \text{ Beneficios}}{VAN \text{ Costos}}$$

Tabla 79

<i>RBC</i>	
Costo	-\$ 6.849,67
Beneficio	\$ 6.368,62
Relación C/B	-1,07553457

Nota: Relación costo beneficio

Análisis:

Para calcular la relación costo beneficio se ha toma los ingresos y egresos, para determinar cuáles son los beneficios en nuestro proyecto por cada dólar

vendido lo que nos da como resultado un valor negativo es decir que no obtendremos beneficio alguno por cada dólar vendido.

5.4.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio (PE) es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores porcentuales o unidades.

Tabla 80

Costos fijos y variables

Descripción	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales
Costo de venta		\$ 15.392,08	\$ 15.392,08
Gasto de Venta	\$ 6.597,51	\$ 355,00	\$ 6.952,51
Gastos Administrativos	\$ 2.480,60		\$ 2.480,60
Gastos Financieros	\$ 56,41		\$ 56,41
Total	\$ 9.134,52	\$ 15.747,08	\$ 24.881,60

Nota: Para calcular el punto de equilibrio se a tomado en cuenta los rubros de los costos fijos y variables

Tabla 81

Punto de equilibrio

Ingresos	\$ 21.988,68
Cantidad	360
Precio de Venta Unitario (PVU)	\$ 61,07967
Costo Variable Unitario (CVU)	\$43,74
Costos Fijos (CF)	\$ 9.134,52
Costos Variables (CV)	\$ 15.747,08

Nota: Punto de equilibrio. Elaboración propia

Tabla 82

PE en cantidades / monetario

Punto de Equilibrio	
PE(Q)	$CF/PVU-CVU$
PE(Q)	527
PE Monetario	$CF/(1-(CVU/PVU))$
0,283855329	
\$32.180,20	

Nota: Punto de equilibrio en cantidades y monetario. Elaborado por Jessica

Díaz

Capítulo VI

6 Análisis de impactos

A continuación se analizará el impacto que tendrá el Botiquín Alis – Farma en los diferentes ámbitos como ambiental, económico, productivo y social en la provincia de Cotopaxi parroquia Mulaló.

6.1 Impacto Ambiental

Se conoce como impacto ambiental a todas aquellas consecuencias que serán resultado de las acciones de la humanidad ya que en empresas de producción deben tomar en cuenta los daños que pueden producir al medio ambiente.

El Botiquín Alis – Farma va a contribuir cuidando el medio ambiente reciclando los cartones, Generando un proceso de desechos tóxicos arrojando la basura en el color de basurero correspondiente, Controlar la caducidad de medicamentos e insumos y si esto sucede notificar a los proveedores unos tres meses antes para poder realizar la devolución de dichos medicamentos. Además de desarrollar técnicas para educar a la población a cuidar el medio ambiente manteniendo un correcto manejo de recursos obtenidos en el Botiquín y porque no que lleven presente que con el ruido también estamos contaminando el ambiente.

6.2 Impacto Económico

El Botiquín Alis – Farma sostendrá un impacto económico importante ya que va a brindar empleo un vacantes que cubrirán los roles de administrador y dependiente, con el propósito de originar ingresos monetarios para dicha persona, lo que permitirá reducir el desempleo en nuestro país.

6.3 Impacto Social

El impacto social del Botiquin en la parroquia de Mulaló no va a existir ya que a pesar de que contamos con una población adecuada para el proyecto la población a la cual nos vamos a dirigir es muy pequeña es por lo cual los moradores seguirán optando por asistir a la farmacia del sector a pesar de que les quede a distancias lejanas, sin dejar de lado el respeto por las costumbres que prevalece en la zona, por lo cual no todos están dispuestos a hacer uso de los medicamentos por el hecho de que existe la creencia de plantas medicinales-curativas y remedios caseros los que curan sus dolencias.

Capítulo VII

7 Conclusiones y recomendaciones

7.1 Conclusiones

En la provincia de Cotopaxi, parroquia Mulaló, se evidencio después de haber realizado el estudio de factibilidad que a pesar de contar con una población acorde al proyecto a realizar no es la idóneo para poder aplicarlo, ya que tenemos una evaluación financiera negativa que nos indica que el proyecto no será viable, rentable dando así que el proyecto debe ser rechazado ya que no tendrá éxito en el sector.

7.2 Recomendaciones

- Se sugiere no invertir en el proyecto ya que al analizar se obtiene una pérdida antes que obtener utilidad, es decir, no es rentable.
- Para realizar un estudio de factibilidad tomar en cuenta la población a cual va ir dirigido nuestros productos o servicios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arellano. (2002).
- Ayala. (2014). *Estudio de Factibilidad para la creación de una farmacia en la provincia de Ibabura en el barrio la Esperanza* . Ibarra.
- Blanco. (2007).
- Cidia. (1986). *Memoria del segundo taller de contabilidad- Estados financieros*. Filadelfia - Costa Rica.
- Cueva, F. (2002). *Control de costos y gastos* . México : limusa , Noruega editores.
- Farber, M. (2002). *Gerencia* . Bogotá : grupo editorial Norma.
- Gonzales, R. M. (s.f.).
- Gonzales, R. M. (s.f.).
- González, M. A. (2015). *Contabilidad y análisis de costos*. México: Grupo editorial Patria.
- Henderson, A. (2011). *Gestión de la calidad*. Obtenido de <http://unpan1.un.org/intrados/groups/public/documents/icap/unpan047076.pdf>
- Herrera, F. (1994). *Fundamentos de análisis económico*. Costa Rica .
- INEC. (2016).
- INEC. (2017).
- Jesse T. Barfield, C. A. (2005). *Contabilidad de Costos*.
- Latorre. (2003).
- Mejía. (2013).
- Mintzberg. (1979). *Análisis del ambiente externo de una organización*. Argentina: REUN.

- Parra. (2003).
- Porter, M. (2016). *Ventaja Competitiva - Cadena de valor*.
- Reichardt, T. D. (1986). *Métodos cualitativos y cuantitativos*. Madrid: Ediciones Morata, S. L.
- Robbins. (2005).
- Rojas, F. (2007). *Formulación del proyecto*. mailxmail.
- Salud, L. L. (2012). Quito.
- Salud, L. O. (2012). *Ley Orgànica de Salud*.
- Serrahima, R. (2010). *El valor del dinero en el tiempo* .
- Tejera. (2010).
- Thompson. (1998).
- TOBAR. (2007). *La Matriz de análisis de alternativas es la identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática abordada*. Quito.
- Vásquez, A. G. (2005). *Contabilidad Financiera*. Colombia: Colección lecciones .
- Vaughn, R. C. (1988). *Introducción a la Ingeniería Industrial*. Mexico: editoriaa Reverte.
- wikipedia. (2014).
- Wiliams, D. (01 de 09 de 2005). *Psychiatric Times XXII*. Obtenido de <http://www.psychiatrictimes.com/showArticle.jhtml?articleID=171201519>



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) **DÍAZ REISANCHO JESSICA ALEJANDRA** portador de la cédula de identidad N°1724923592 previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 24 de abril del 2018



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018
Sra. Mariela Balseca
COORDINADORA FINANCIERA

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

Dra. Estela Montes
DELEGADA DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN



BIBLIOTECA
Ing. William Parra
BIBLIOTECA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018
Ing. Samira Villalba
COORDINACIÓN PRÁCTICAS
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. Boticas y Farmacias
Dr. Jorge López
DIRECTOR DE CARRERA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
24 ABR 2018
Luis Hernández Bepavidez
Ing. Luis Hernández
SECRETARIA GENERAL



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Factibilidad para la creación de un Botiquín provincia de Cotopaxi
Jessica Díaz...pdf (D37060002)
Submitted: 3/29/2018 7:30:00 AM
Submitted By: jessydiaz130893@gmail.com
Significance: 7 %

Sources included in the report:

Quinatoa Myriam .Farmacias. Factibilidad ..pdf (D30355992)
Quinatoa Myriam .Farmacias.pdf (D30273977)
Orellana.Viviana.AdministraciónBoticasy Farmacias.pdf (D30323524)
JESSICA JUIÑA ADMINISTRACION DE BOTICAS Y FARMACIAS 16-16 URKUND.docx2.pdf
(D23367962)
tesis actualizada pdf.ceci.pdf (D26728604)
Ronquillo Jessica-Administracion de Boticas y Farmacias16-17Urkund.pdf (D26652406)
Juiña Jenny-Administracion de Bot; icas y Farmacias 16-16-Urkund.pdf (D23422943)
Maiguashca.Melisa.Administración de Boticas y Farmacias.pdf (D30274349)

Instances where selected sources appear:

19

Alexandra Quiroga
Aprobado
16/04/18