



**UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del título de:

**INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Tema

**PROYECTO DE PRE - FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE  
UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS  
EN EL CANTÓN DURÁN**

Tutora:

**Mgs. Adriana Parraga Monar**

Autora:

**Scarlin Xiomara Cerezo Guamán**

Guayaquil - Guayas – Ecuador

**2019**

## **Certificado del Tutor de Titulación**

Mgs. Adriana Parraga Monar, en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que la egresada **Cerezo Guamán Scarlin Xiomara** es la autora de la Tesis de Grado titulada: **“Proyecto de Pre- Factibilidad para creación de una empresa distribuidora de insumos médicos en el Cantón Durán ”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

---

**Mgs. Adriana Parraga Monar**

**Tutora del trabajo de Titulación**

## **Certificado del Tribunal**

El trabajo de investigación **“Proyecto de Pre-factibilidad para creación de una empresa distribuidora de insumos médicos en el Cantón Durán”**, presentado por la egresada **Cerezo Guaman Scarlin Xiomara** , luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

---

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.  
**Coordinadora de la carrera  
investigación**

---

Mgs. Adriana Parraga Monar  
**Tutora trabajo**

---

Mgs. Jimmy Milo Prieto  
**Lector**

---

Mgs. Ing. Yandres Charcopa  
**Lector**

## **Declaración de Autoría**

Cerezo Guamán Scarlin Xiomara autora de este trabajo de titulación denominado “Proyecto de Pre-factibilidad para creación de una empresa distribuidora de insumos médicos en el Cantón Durán”, declaro que el mismo es de mi completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

---

**Scarlin Xiomara Cerezo Guamán**  
**Egresada**

## **AGRADECIMIENTO**

A la universidad San Gregorio de Portoviejo, por permitirme incorporar como profesional de la república, en convenio con el Instituto Tecnológico Bolivariano.

A los docentes que impartieron sus sabios conocimientos es estos tres semestres de carrera universitaria.

A mis compañeros y futuros colegas en Gestión Empresarial con los que compartí experiencias, trabajo en equipo y solidaridad en los momentos difíciles

Gracias a todos!

**Scarlin Xiomara Cerezo Guamán**

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño a mi madre Mayra Guamán, por ser mi fuente de inspiración y ejemplo de lucha incansable.

A mis abuelos Zoila y Ángel por guiarme e inculcarme valiosos valores que me han servido para convertirme en la persona de bien que soy hoy en día.

A mi hermano Ronald y novio José por ser mi aliento diario de perseverancia, que sin duda será el comienzo de un nuevo proyecto de vida para cumplir todas mis metas.

**Scarlin Xiomara Cerezo Guamán**

## RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo diseñar un almacén de insumos médicos para cubrir la demanda existente en el cantón Durán, donde se distribuirán productos nacionales, de esta manera existe la posibilidad que otros cantones puedan adquirir estos productos sin tener que viajar a la ciudad de Guayaquil. En el trabajo de campo realizado se observaron diferentes posibles productos que los clientes utilizan, con frecuencia en cual se hizo un estudio económico y financiero, donde se pudo ratificar la rentabilidad del proyecto, siendo uno de los más importante el tiempo de recuperación de la inversión que fue estimado en dos años, por tanto, el proyecto distribuidor de insumos médicos es factible.

El trabajo está compuesto por cinco capítulos, mediante el cual se conoce la problemática, situación actual; sustentando la información científica a través del marco teórico, donde se citan estudios en diseño de almacenes para insumos médicos. El trabajo metodológico se enfocó en realizar encuestas y entrevistas a ciudadanos del cantón Durán, se evidenciaron las necesidades de estos productos, lo que permitió diseñar el establecimiento idóneo.

<b>Empresa</b>	<b>Insumos</b>	<b>Médicos</b>	<b>Distribución</b>
----------------	----------------	----------------	---------------------

## **ABSTRACT**

This project aims to design a warehouse of medical supplies to meet the demand in the canton Durán, where domestic products will be distributed, so there is a possibility that other cantons may purchase these products without having to travel to the city of Guayaquil. In the field work carried out, different possible products that customers use were observed, often in which an economic and financial study was made, where the profitability of the project could be ratified, one of the most important being the recovery time of the investment which was estimated in two years, therefore, the medical supplies distributor project is feasible.

The work is composed of five chapters, through which the problem is known, current situation; supporting scientific information through the theoretical framework, where studies are cited in design of warehouses for medical supplies. The methodological work was focused on carrying out surveys and interviews with citizens of the Durán County, the needs of these products were evidenced, which allowed designing the ideal

<b>Company</b>	<b>Supplis</b>	<b>Doctors</b>	<b>Distribution</b>
----------------	----------------	----------------	---------------------

## TABLA DE CONTENIDOS

Certificado del Tutor de Titulación.....	ii
Certificado del Tribunal .....	iii
Declaración de Autoría .....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA .....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT .....	viii
TABLA DE CONTENIDOS.....	ix
Lista de Tablas .....	xv
Lista de Figuras .....	xvii
CAPÍTULO I.....	2
PROBLEMATIZACIÓN .....	2
1.1 Planteamiento del problema .....	2
1.1.1 Ubicación del problema en un contexto.....	3
1.1.2 Situación conflicto .....	3
1.2 Formulación del Problema .....	4
1.3 Delimitación del Problema.....	5
1.4 Variables de Investigación .....	5
1.5 Objetivos de la Investigación.....	5
1.5.1 Objetivo general.....	5
1.5.2 Objetivos específicos .....	6
1.6 Preguntas de Investigación.....	6
1.7 Justificación.....	7

CAPÍTULO II .....	10
MARCO TEÓRICO.....	10
2.1 Fundamentación Teórica.....	10
2.2 Marco Referencial.....	26
2.3 Variables Conceptuales de la Investigación.....	29
2.4 Operacionalización de las Variables .....	30
2.5 Marco Conceptual .....	31
CAPÍTULO III.....	35
MARCO METODOLÓGICO.....	35
3.1 Diseño de la Investigación.....	35
3.2 Tipos de Investigación.....	37
3.3 Población.....	38
3.4 Muestra de la Población.....	39
3.5 Técnicas e Instrumentos .....	40
3.6 Procedimientos de la Investigación .....	42
CAPÍTULO IV.....	43
4 ESTUDIO DE MERCADO .....	43
4.1 Producto .....	43
4.1.1 El cliente .....	43
4.1.2 El perfil del consumidor .....	44
4.1.3 Identificación de las variables .....	44
4.1.4 La demanda.....	44
4.1.5 Análisis de la demanda .....	45
4.1.6 La oferta.....	46
4.1.7 Análisis de la oferta .....	47
4.1.8 Análisis oferta-demanda .....	47
4.1.9 Los competidores en el mercado del producto.....	48

4.1.10 Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.....	48
4.1.11 El precio.....	49
4.1.12 La distribución.....	49
4.1.13 Planeación de las ventas.....	49
4.1.14 Estrategias de mercadeo.....	49
4.1.15 Aspectos a tener en cuenta.....	50
4.1.16 Selección de proveedores insumos.....	51
4.1.17 Proyección de los precios del producto y los insumos.....	52
4.1.18 Herramientas para el desarrollo de la investigación método cuantitativo y cualitativo.....	53
4.1.19 Método de investigación: inductivo, deductivo, descriptivo, explicativo correlacional.....	53
4.1.20 Técnicas de investigación.....	55
Resultados de la encuesta.....	56
Estudio Técnico.....	66
4.2 Tamaño del proyecto.....	66
4.2.1 Capacidad.....	66
4.2.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.....	66
4.2.3 Localización del proyecto.....	67
4.2.4 Factores que influyen en la localización.....	68
4.2.5 Estudio de la localización.....	68
4.2.6 Los criterios principales para la selección.....	68
4.2.7 Procedimiento del análisis de localización.....	69
4.2.8 Métodos de evaluación.....	70
4.2.9 Ingeniería del Proyecto.....	70
4.2.10 Selección de la Tecnología.....	70
4.2.11 Selección maquinaria y equipo.....	70
4.2.12 Selección del personal del servicio.....	71

4.2.13 Descripción del proceso de distribución .....	71
4.2.14 Diagrama del proceso de distribución .....	72
4.2.15 Macro localización y micro localización.....	72
4.2.16 Distribución de la planta.....	74
4.2.17 Obras físicas de las instalaciones .....	74
4.2.18 Control de calidad.....	75
4.2.19 Seguridad industrial .....	76
4.3 La organización.....	76
4.3.1 Teoría de organización aplicada.....	76
4.3.2. Principios Administrativos que serán utilizados .....	77
4.3.3. La organización administrativa a adoptar .....	78
4.3.4. Estructura legal.....	78
4.3.5 Esquema de la organización empresarial a emplear.....	82
4.3.6 Constitución y Legalización de la Organización.....	82
4.3.7 Diseñar el Organigrama.....	87
4.3.8 Descripción de las funciones .....	87
4.3.9. Administración del Personal.....	88
4.3.10. Requisitos para ocupar los cargos y funciones específicas.....	89
4.3.11 Reclutamiento y contratación .....	89
4.3.12 Reglamento interno de trabajo.....	90
4.3.13. Estructura salarial y prestacional.....	92
4.3.14 Seguridad social y servicios complementarios.....	92
CAPITULO V .....	94
LA PROPUESTA .....	94
5.1 Título de la propuesta .....	94
5.2 Autora de la Propuesta.....	94
5.3 Empresa auspiciante .....	94

5.4 Área que cubre la Propuesta .....	94
5.5 Fecha de Presentación .....	94
5.6 Fecha de Terminación.....	95
5.7 Duración del Proyecto .....	95
5.8 Participantes del Proyecto .....	95
5.9 Objetivo General de la Propuesta .....	95
5.10 Objetivos Específicos .....	95
5.11 Beneficiarios Directos .....	96
5.12 Beneficiarios Indirectos .....	96
5.13 Impacto de la Propuesta.....	96
5.14 Descripción de la Propuesta .....	97
5.14.1 Ingresos:.....	97
5.14.2 Costos de materiales directos .....	99
5.14.3 Financiamiento del proyecto .....	103
5.14.4 Estados financieros .....	106
5.14.5 Flujo de caja.....	107
5.14.6 Evaluación económica .....	108
5.14.7 Evaluación financiera .....	110
5.14.8 Relación costo – beneficio.....	110
5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión .....	111
5.14.10 Análisis de sensibilidad .....	111
5.15 Importancia .....	112
5.16 Metas del proyecto.....	113
5.17 Finalidad de la Propuesta.....	113
CONCLUSIÓN.....	113
REFERENCIAS .....	114
APÉNDICES.....	120

APÉNDICE A .....	120
APÉNDICE B .....	121
APÉNDICE C .....	123

## Lista de Tablas

Tabla 1 Causas vs efectos .....	4
Tabla 2 Clases de empresas.....	24
Tabla 3 Variables del proyecto .....	30
Tabla 4 Poblacion.....	38
Tabla 5 Determinación de la demanda.....	45
Tabla 6 Determinacion de la Oferta .....	47
Tabla 7 Analisis de la Oferta y Demanda .....	47
Tabla 8 Competidores Nacionales .....	48
Tabla 9 Precios de Insumos.....	52
Tabla 10 Compra de productos farmaceuticos.....	56
Tabla 11 Insumos que necesita en farmacias .....	57
Tabla 12 Viaja a Guayaquil para comprar insumos .....	58
Tabla 13 Clases de Insumos .....	59
Tabla 14 Gasta en insumos .....	60
Tabla 15 Factor a la hora de la compra.....	61
Tabla 16 Productos más baratos en distribuidoras.....	62
Tabla 17 Creacion de una distribuidora de insumos médicos en duran.....	63
Tabla 18 Ubicada la distribuidora de insumos .....	64
Tabla 19 Medios de pago .....	65
Tabla 20 Financiamiento.....	67
Tabla 21 Costo de la Obra.....	75
Tabla 22 Principios Administrativos.....	77
Tabla 23 Sueldos y Salarios .....	92
Tabla 24 Activos .....	98
Tabla 25 Ingresos por Venta .....	99
Tabla 26 Costos Directos .....	100
Tabla 27 Activos Fijos .....	101
Tabla 28 Costos de depreciación.....	101
Tabla 29 Costos de Constitución Legal .....	102

Tabla 30 Sueldos y Salarios .....	102
Tabla 31 Gatos de Ventas .....	103
Tabla 32 Gastos Administrativos .....	103
Tabla 33 Financiamiento.....	104
Tabla 34 Amortización del préstamo .....	104
Tabla 35 Estado de situación Financiera.....	106
Tabla 36 Flujo de caja.....	107
Tabla 37 Gastos de Venta .....	108
Tabla 38 Gastos ADM .....	108
Tabla 39 Punto de Equilibrio .....	109
Tabla 40 VAN y TIR.....	110
Tabla 41 Relación costo beneficio .....	110
Tabla 42 Tiempo de recuperación.....	111

## Lista de Figuras

Figuras 1 Medicamentos mas Comunes.....	15
Figuras 2 Estudio de factibilidad.....	21
Figuras 4 Se encuentra los insumos que se necesitan en las farmacias de Durán.....	57
Figuras 5 Tiene que viajar para comprar insumos médicos.....	58
Figuras 6 Prefiere medicamento genérico o comercial .....	59
Figuras 7 Cuanto gasta aproximadamente en productos médicos .....	60
Figuras 8 Decisión de compra.....	61
Figuras 9 Precios en las distribuidoras son más baratos .....	62
Figuras 10 Esta de acuerdo con la creación de una distribuidora en Duran .....	63
Figuras 11 Ubicacion de la distribuidora .....	64
Figuras 12 Medio de pago .....	65
Figuras 13 Proceso de distribución .....	72
Figuras 14 Macro-localizacion.....	73
Figuras 15 Micro-localizacion .....	73
Figuras 16 Instalaciones.....	75
Figuras 17 Organigrama de la empresa.....	87
Figuras 18 Punto de equilibrio .....	109

# CAPÍTULO I

## PROBLEMATIZACIÓN

### 1.1 Planteamiento del problema

La industria farmacéutica ocupa uno de los cuatro sectores económicos que generan grandes ganancias dentro del panorama económica actual a escala mundial, el mercado farmacéutico ha superado las ganancias de las ventas de armamentos y de las telecomunicaciones, muchas de las empresas farmacéuticas son internacionales y están presenten en casi todos los países del mundo, en cuanto a las más grandes que son las transnacionales abarcan áreas como son la biología, farmacología, la física, la microbiología, en otras palabras estas desarrollas actividades de investigación, a más de ello para la comercialización de sus productos realizan actividades de control de calidad, marketing y relaciones públicas.

Los insumos médicos son elementos indispensables en la práctica diaria del personal de salud existente en los hospitales, clínicas o casas de salud, hoy se cuenta con una enorme variedad de dichos aparatos, los mismos que se pueden clasificar en diferentes subdivisiones de insumos como, por ejemplo: Insumos de uso general: guantes quirúrgicos, gasas, termómetros, jeringas, tubos de oxígeno. Insumos ecográficos: como el gel ecográfico e innumerables marcas y modelos de aparatos de ultrasonido y ecógrafos. Insumos cardiológicos: como el conocido estetoscopio o fonendoscopio que a su vez puede ser el tradicional estetoscopio mecánico o los nuevos modelos de estetoscopios electrónicos.

El mercado de insumos médicos ha ido creciendo durante los últimos años; seguido de las tendencias tecnológicas en el sector salud, que buscan mejorar el bienestar de las personas, en la actualidad se desconoce con exactitud cuántos tipos de dispositivos médicos existen en el mundo, se estima que supera a los 10, 000 unidades. En América los mercados emergentes de dispositivos médicos son de gran relevancia; en varios países este sector ha experimentado una tasa de crecimiento anual muy rápida. Con pocas excepciones, los países importan más del 80% de sus dispositivos médicos; debido a todo esto, los países deben tener como prioridad el asegurar la seguridad de los pacientes y su acceso a dispositivos médicos de alta calidad, seguros y eficaces.

En muchos países de Latinoamérica las distribuidoras farmacéuticas domina el mercado, se establece que solo 25 empresas controlan el 50% del mercado de la medicina, por ende, se puede decir que existe una competencia oligopólica, ninguno de los países latinoamericanos cuenta con su propia industria, solo Brasil, la mayoría depende de los grandes proveedores de materia prima, entre las principales empresas que generan grandes cantidades de dinero según un artículo publicado en la web “ Están Pfizer, Novartis, Maerck, Roche, Jhonson & Jhonson” (Nueva-tribuna, 2014).

### **1.1.1 Ubicación del problema en un contexto**

El mercado de la comercialización de productos médicos en el perímetro de la Provincia del Guayas es dominado por las franquicias Sana Sana, Cruz Azul, Pharmacy., que son establecimientos en las que mayormente se encuentran en los sectores populares de los barrios. El problema de investigación se desarrolla alrededor de la zona de influencia y de crecimiento del cantón Durán, pretendiendo la implementación de una distribuidora de insumos médicos, ya que solo se encuentran determinadas farmacias, en estas y en muchos de los casos no se encuentran dichos productos que la ciudadanía necesita, por lo que se ven obligados a viajar a Guayaquil a buscar el equipo médico, por ende, se observa la necesidad de realizar un estudio de pre-factibilidad para la creación de una distribuidora de insumos médicos.

### **1.1.2 Situación conflicto**

La ubicación estratégica del cantón Durán permite acceder rápidamente a otros cantones y provincias, razón suficiente por la que ha tomado fuerza su desarrollo industrial con la instalación de industrias tabacaleras, de plástico, de alcoholes, empacadoras de camarón, entre otras. Durán, por lo mencionado anteriormente, cuenta con un eje dinámico de producción de riqueza en el ámbito industrial, comercial y agropecuario para la provincia del Guayas y como tal, recibe el reto de la transformación de su matriz energética y productiva.

Al recorrer las calles de Durán y sus ciudadelas se puede observar la presencia de la cadena de farmacias Cruz Azul que pertenecen al grupo Difare S.A, la cual propuso como estrategia para la expansión de las cadenas invertir en la instalación, perchas, mostrador, letreros, compra de computadoras de caja y capacitación para manejo del software e inventarios de caja la cantidad de cinco mil dólares, a esta, propuesta se sumaron muchas farmacias pequeñas que no tenían reconocimiento local.

Con los antecedentes antes señalados se ha tomado la decisión de desarrollar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de insumos médicos en el Cantón, ya que la expansión del consumo de estos insumos médicos está en constante crecimiento, debido al crecimiento poblacional y por la implementación de grandes empresas productivas.

Tabla 1

*Causas vs efectos*

<b>CAUSAS</b>	<b>EFFECTOS</b>
Temor a emprender	Elevada competencia
Limitados ingresos en las familias	Disminución de la demande de insumos médicos.
Reducida infraestructura adecuada	Establecimientos con espacios reducidos y poca capacidad de almacenamiento.

## **1.2 Formulación del Problema**

¿Cómo cuantificar los costos de inversión para la creación de una empresa distribuidora de insumos médicos, ubicada en el Cantón Durán, provincia del Guayas en el periodo 2018?

### 1.3 Delimitación del Problema

<b>Campo</b>	Empresarial
<b>Área</b>	Inversión
<b>Aspecto</b>	Empresa distribuidora insumos médicos
<b>Tema</b>	Proyecto de pre-factibilidad para creación de empresa distribuidora de insumos médicos en el cantón Durán
<b>Problema</b>	Cómo cuantificar los costos de inversión para la creación de una empresa distribuidora de insumos médicos, ubicada en el Cantón Durán, provincia del Guayas en el periodo 2018
<b>Delimitación</b>	
<b>Espacial</b>	Cantón Durán, Provincia del Guayas-Ecuador
<b>Tiempo</b>	12 meses
<b>Línea de</b>	
<b>Investigación</b>	Desarrollo e Innovación Empresarial

### 1.4 Variables de Investigación

Variable Independiente: Empresa distribuidora

Variable Dependiente: Insumos médicos

### 1.5 Objetivos de la Investigación

#### 1.5.1 Objetivo general

Demostrar la pre- factibilidad de inversión para creación de una distribuidora de insumos médicos en el cantón Durán, Provincia del Guayas en este periodo de año 2019.

### **1.5.2 Objetivos específicos**

Desarrollar la pre-factibilidad para cuantificar los recursos necesarios para la implementación de la distribuidora.

Demostrar los beneficios que se lograrían con la presencia de una distribuidora de insumos médicos para los habitantes del cantón Durán.

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa distribuidora ubicada en Durán.

### **1.6 Preguntas de Investigación**

¿La implementación de una empresa distribuidora cubriría la demanda de insumos médicos del cantón Durán?

¿Cómo se mejora la distribución de los insumos médicos?

¿De qué manera beneficia la creación de una empresa distribuidora de insumos médicos al desarrollo del Cantón Durán?

¿Cómo se determina la factibilidad económica del proyecto de distribución de insumos médicos?

## **1.7 Justificación**

El presente trabajo de investigación resulta conveniente realizarlo para el beneficio de los habitantes del Cantón Durán ya que les permitirá adquirir insumos médicos a menor precio y encontrar productos que anteriormente eran difícil de encontrarlos en las farmacias que existen actualmente, este estudio permitirá analizar si resulta conveniente o no invertir en una empresa distribuidora de esta clase de productos.

Es pertinente examinar los costos que implicaría en la construcción de este tipo de empresas, sobre todo analizar la competencia ya que forma parte de una empresa que se encuentra alrededor de todo el País, lógicamente es importante conocer cuáles son las necesidades de los clientes potenciales. La importancia de las distribuidoras de productos médicos dentro de una comunidad es de gran relevancia no solo aporta al cuidado de la salud de los habitantes, también significa elevar el estatus de desarrollo económico, como también la creación de nuevas fuentes de empleo y porque no decir apertura nuevos horizontes a la elaboración y producción de nuevos medicamentos.

Cabe recalcar que actualmente está de moda la asociación o fusión de laboratorios farmacéuticos con distribuidoras lo que resulta muy provechosa si el stop de los medicamentos que producen sea variados y requeridos por los consumidores, en lo social contribuirá a la prevención de enfermedades trayendo campañas que informen a los habitantes de Durán de las enfermedades más comunes y cuáles serían las medidas de prevención.

### **Viabilidad Económica**

La economía en el primer trimestre del 2018 creció 1,9 % a pesar que la situación económica actual se considera todavía en proceso de recuperación, el gobierno ecuatoriano motiva a los empresarios emprendedores por medio de préstamos hasta por quince mil dólares, con una tasa de interés considerada la más baja en el mercado, en cuanto al mercado potencial, el cantón Durán tiene una población de 295.974 habitantes, no cuenta hasta el momento con ninguna Distribuidora de insumos médicos y las farmacias que están a los alrededores de las calles principales y ciudadelas no tienen el suficiente stock. Por ende, se presentan las condiciones viables para la creación de una distribuidora en este sector.

### **Viabilidad Ambiental**

Durán tiene una población que vive en la zona urbana en un porcentaje del 97% y el 3% se considera rural, su actividad económica al que se dedican se divide en las áreas del comercio, el trabajo en industrias manufactureras y la construcción, en el funcionan diferentes empresas industriales por lo cual, se han desarrollado políticas que protegen al medio ambiente por lo cual trabajan en un modelo de desarrollo sostenible tanto en lo económico y social que les permite controlar las empresas y rehabilitar las zonas verdes .

### **Viabilidad Socio Cultural**

Se considera la ciudad más poblada en la Provincia del Guayas, por la ubicación geográfica una parte de los población practica la agricultura, en

específico esta labor se realiza en los recintos como por ejemplo Rosa Elvira y San Antonio, en cuanto a lo social y cultural se puede decir que el Gobierno se encuentra trabajando en acciones que permitan mejorar la calidad de vida de los habitantes, por lo general los duraneños no realizan ninguna clase de actividad física y no llevan una correcta alimentación ya que no reciben información apropiada mediante los centros de salud.

### **Vialidad Política**

Existen diferentes leyes y reglamentos para la creación de empresas en primer lugar estas las que refieren al servicio de las rentas internas SRI, las personas tanto naturales o sociedades deben de inscribirse para obtener el RUC y cumplir con las obligaciones tributarias que rigen actualmente. Las personas que se contraten deben estar amparadas por las disposiciones legales vigentes en el Ministerio de trabajo y Empleo, también deben de contar con el permiso para el funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud Pública, Cuerpos de Bomberos y Municipio de Durán.

### **CONCLUSIÓN**

En este capítulo se planteó el problema en un contexto referenciando algunas citas de sitios web y libros de medicamentos e insumos médicos a nivel macro y micro. Delimitando sus causas y efectos por las cuales ha llegado a hacer una necesidad crear una empresa de este tipo en el cantón Durán.

Se estableció un objetivo en general y otros objetivos específicos para el desarrollo de sus operaciones, justificando su importancia y en que aportaría a la sociedad en general.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Fundamentación Teórica**

Distribución: “La acción del colectivo laboral dirigida a garantizar las actividades de diseño y dirección de los flujos material, informativo y financiero, desde sus fuentes de origen hasta sus destinos finales, que deben ejecutarse de forma racional y coordinada con el objetivo de proveer al cliente los productos y servicios en la cantidad, calidad, plazos y lugar demandados con elevada competitividad y garantizando la preservación del medio ambiente”. (Gómez Acosta, 2007)

Es relevante señalar, que la distribución como herramienta de marketing tiene como objetivo hacer llegar el producto desde donde se origina hasta el consumidor. Una vez que el producto es elaborado o diseñado, es necesario ponerlo al alcance del consumidor o comprador. Normalmente, este proceso lo realizan un conjunto de empresas que se encargan de colocar el producto en el lugar oportuno para poder venderlo. A estas empresas se les conoce como canales de distribución. Para que las ventas de una empresa se produzcan no basta con tener un buen producto, a un buen precio y que sea conocido por los consumidores, sino que, además, es necesario que se encuentre en el lugar y momento adecuados para que ese producto sea accesible al consumidor (Cruz Roche, 1991, p. 250).

La separación geográfica entre vendedores y compradores hace necesaria una función que acerque los productos desde los lugares donde son fabricados hasta los lugares donde son consumidos. Desde este punto de vista, la distribución comercial se puede definir como la función o instrumento del marketing que relaciona la producción con el consumo y cuya misión es poner el producto a disposición del consumidor en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee adquirirlo, desarrollando, además un conjunto de actividades como pueden ser las de información, promoción y presentación del producto en el punto de venta a fin de estimular la compra por parte de los consumidores. (Santesmases, 1999, p. 509).

Esto implica llevar a cabo una serie de actividades de información, promoción y presentación del producto en el punto de venta a fin de estimular su adquisición. Todo ello debe hacerse a un costo razonable, que el consumidor o comprador esté dispuesto a pagar. La distribución puede ser de bienes o servicios. Si es de servicios, suele ser distribución directa. Si se trata de bienes, estamos hablando de distribución comercial.

Esta actividad es llevada a cabo fundamentalmente por el comerciante que compra o tiene en depósito los artículos hasta su venta. La distribución comercial, al encontrarse entre la producción y el consumo, va a crear utilidades a los consumidores y servicios a los productores. La distribución crea al consumidor utilidad de lugar, de tiempo, de forma y de creación de surtidos y de posesión (Vázquez y Trespalacios, 1997)

**Utilidad de lugar:** Es creada por la distribución comercial mediante el transporte de los productos desde los lugares de producción hasta los de consumo, y también mediante la existencia de suficientes puntos de venta próximos al lugar donde el consumidor necesite el producto.

**Utilidad de tiempo:** La distribución comercial pone el producto disponible en el momento en que el consumidor desea consumirlo. Para ello, el distribuidor comercial deberá almacenar el producto en los almacenes o en las estanterías de los puntos de venta a la espera del momento en que el consumidor lo solicite, evitándole de este modo que tenga que comprar y guardar grandes cantidades de producto para su posterior consumo.

**Utilidad de forma y de creación de surtidos:** La distribución comercial adapta el producto comercializado a las necesidades de los consumidores. Por otra parte, la producción tiende y debe tender hacia la especialización para ser más eficiente, mientras que el consumo tiende a la complejidad, de tal forma que la distribución comercial creará surtidos de productos ajustados a las necesidades del consumidor para que pueda adquirirlos conjuntamente.

**Utilidad de posesión:** Finalmente, con la entrega de la cantidad de producto solicitada por el consumidor, la distribución comercial contribuye a crear utilidad de posesión, ya que para que el producto genere utilidad al cliente es necesario que adquiera la propiedad o la posesión del mismo y pueda consumirlo.

El objetivo de la distribución será colocar el producto a disposición del consumidor en la cantidad demandada en el momento oportuno y lugar donde desee adquirirlo. Esto implica según Santesmases (1999), un conjunto de actividades tales como: información, promoción y presentación del producto en el punto de venta, a fin de estimular su adquisición.

### **Funciones de los canales de distribución**

Entre las funciones de los canales de distribución se citan las más relevantes, siendo las siguientes:

- ✓ Recopilar la información necesaria para una óptima planificación
- ✓ Crear promociones y difundir el mensaje.
- ✓ Establecer alianzas con compradores potenciales.
- ✓ Diseñar productos que se ajusten a las necesidades de los clientes.
- ✓ Equilibrar precios, a fin de que se efectúe el pago por el o los productos; y el cliente quede satisfecho.
- ✓ Transportar y almacenar los recursos.
- ✓ Obtener fondos para cubrir los costos de transporte, almacenamiento y seguridad

### **Empresas distribuidoras**

Las empresas distribuidoras son las que están encargadas de almacenar, distribuir y comercializar las medicinas, productos para bebe e insumos médicos

al mayoreo, sus principales clientes son las entidades públicas dedicadas a la salud y las farmacias, sus olvidar que en el caso de las distribuidoras en la ciudad de Guayaquil venden al público en general, pero en cantidades mayores. El auge de las distribuidoras empezó aproximadamente en el año 2000 con el inicio de la dolarización, cuando las distribuidoras comenzaron a vender al público que iba en busca de ahorrar un poco, pues al comprar por grandes cantidades resultaba más económico.

Para las pequeñas farmacias observaron la oportunidad de surtirse con medicamentos y otros productos médicos donde podían encontrar productos de diferentes laboratorios en un solo lugar y así amenorar los costos de movilización, según una investigación realizada por Pablo Iturralde (2015) citado por (El-Universo, 2015) Que tratada el tema “El negocio invisible de la salud” “Existen siete empresas como son Difare, Leterago, Ecuafarmacias, Ecuaquimica, Farmaenlace, Bayer y Roche que acumulan ingresos por 1334,18 millones de dólares, esto es el 54% de los ingresos generados en este sector en el año 1013.

La producción nacional de medicinas según la ALFE es producido por 18 laboratorios doce de ellos provienen de la ciudad de Guayaquil y seis de Quito, entre las medicinas más requeridas en el mercado local, están las siguientes:

MEDICAMENTOS	*Capacidad de producción		
	OCT. 2009	OCT. 2010	
Diclofenaco	13.033,810	13.185,211	SI
Ácido Ascórbico	9.242,146	10.388,399	SI
Cianocobalamina + Piridoxina + Tiamina	8.912,828	9.411,737	SI
Naproxeno	8.168,862	8.288,175	SI
Amoxicilina + ácido clavulánico	7.348,106	7.913,084	SI
Ibuprofeno	6.431,248	7.536,977	SI
Ciprofloxacino	6.908,403	7.055,849	SI
Amoxicilina	6.834,600	6.756,525	SI
Nimesulida	7.317,556	6.699,366	SI
Meloxicam	6.013,299	6.398,257	SI
Atorvastatina	5.778,737	6.381,308	SI
Azitromicina	6.320,782	6.249,631	SI
Paracetamol	5.399,863	5.785,670	SI
Etoricoxib	5.921,256	5.489,078	NO
Cefuroxima axetilo	4.871,298	5.475,971	SI
Ácido ascórbico+Calcio+deanol ergocalciferol+hierro ferroso +Magnesio+Nicotinamida +Panax Ginseng nicotinamida+Retinol+ Vitamina E	5.185,066	5.228,640	NO
Ezetimiba + Simvastatina	4.741,981	4.981,827	NO
Hidroclorotiazida + Losartán	4.519,226	4.817,581	SI
Amlodipino	4.456,449	4.526,507	SI
Sulfametoxazol + trimetoprima	4.156,434	4.492,028	SI
Vacunas, Virus del Papiloma Humano (VPH)	3.543,329	4.422,855	NO
Losartán	3.875,155	4.412,887	SI
Hierro ferroso	3.914,188	4.348,318	SI

*Figuras I Medicamentos más Comunes*

*Nota.* Adaptado: <https://www.eluniverso.com/2010/12/20/1/1356/23-farmacos-mas-vendidos-estan-mira-restricciones.html>

Los insumos médicos son elementos indispensables en la práctica diaria del personal de salud existente en los hospitales, clínicas o casas de salud, hoy se cuenta con una enorme variedad de dichos aparatos, los mismos que se pueden clasificar en diferentes subdivisiones de insumos como, por ejemplo:

- ✓ Insumos de uso general: guantes quirúrgicos, gasas, termómetros, jeringas, tubos de oxígeno.
- ✓ Insumos ecográficos: Como el gel ecográfico e innumerables marcas y modelos de aparatos de ultrasonido y ecógrafos.

- ✓ Insumos cardiológicos: como el conocido estetoscopio o fonendoscopio que a su vez puede ser el tradicional estetoscopio mecánico o los nuevos modelos de estetoscopios electrónicos. Entre las marcas más reconocidas de estetoscopios se encuentran: Littmann, Lane, Rappaport, Riester, Drive.
  
- ✓ Insumos ginecológicos: como el cepillo endocervical y otros aparatos usados por el ginecólogo.
  
- ✓ Equipamientos en general como por ejemplo el laboratorio, máquina de holter, respiradores (ARM), equipos de esterilización, elementos de rehabilitación, camillas, batas, material quirúrgico descartable.(PROAÑO, 2011)

Los dispositivos médicos son esenciales para que la prevención, el diagnóstico, el tratamiento y la rehabilitación de enfermedades y dolencias sean seguros y eficaces. Los dispositivos médicos, son necesarios para atender las necesidades sanitarias mundiales y pueden ser utilizados por el personal sanitario, los pacientes u otras personas en diferentes entornos, como los hospitales, los dispensarios o su propio domicilio con fines preventivos, diagnósticos, terapéuticos o de rehabilitación.

- ✓ Al hablar de los dispositivos médicos, hay una serie de datos y cifras que hay que tener en cuenta:

- ✓ Los dispositivos médicos van desde un simple termómetro hasta los equipos más sofisticados y caros de diagnóstico por la imagen.
- ✓ Se calcula que hay 1,5 millones de dispositivos médicos diferentes de más de 10 000 tipos generales.
- ✓ La mayoría de la población mundial no tiene en sus sistemas de salud un acceso suficiente a dispositivos médicos seguros y apropiados.
- ✓ Cerca de dos tercios de los países de bajos ingresos no disponen de una política nacional de tecnología sanitaria capaz de asegurarles un uso eficaz de los recursos mediante una planificación, evaluación, adquisición y gestión apropiadas de los dispositivos médicos.

Los dispositivos médicos ayudan a salvar la vida o a prolongarla. Como ejemplos tenemos los equipos de anestesia y el instrumental quirúrgico utilizados en las operaciones, las unidades de radioterapia para el tratamiento del cáncer o las incubadoras que necesitan los recién nacidos prematuros. Los dispositivos médicos también mejoran la calidad de vida, como ocurre con las gafas, que mejoran la visión; las prótesis, que compensan la pérdida de un miembro, o los hemodializadores, que sustituyen la función renal. Sin embargo, pese a la gran variedad y cantidad de dispositivos médicos existentes en el mundo, su disponibilidad sigue siendo escasa en los países de bajos ingresos. Y es que como informa la Organización Mundial de la Salud (OMS), la disponibilidad de aparatos de tomografía computadorizada es por término medio de 1 por 64 900

personas en los países de ingresos elevados, y de tan solo 1 por 3,5 millones en los de ingresos bajos.

Respecto al acceso a dispositivos médicos seguros, depende de la existencia de sistemas que garanticen su seguridad y buen funcionamiento. Sin embargo, como señala la OMS, un 40% de los países de bajos ingresos no disponen de una autoridad encargada de aplicar y hacer cumplir regulaciones sobre los dispositivos médicos que garanticen la seguridad de estos para el paciente y del profesional sanitario. (Ramirez, 2014)

Las empresas en el país que se dedican a la comercialización, instalación y distribución de equipos médicos hospitalarios en él ya tiene una larga trayectoria siendo líderes en este campo, es así como en las ciudades principales podemos notar de reconocidas distribuidoras tales como, FINETOP S.A., ESKEGROUPS.A, KROBALTO, ABAMEDYS, PROMEDICO, MAXOMO MEDICAL entre otras; estas empresas cuenta con experiencia y trayectoria lo cual ha permitido que forme una estructura sólida, capaz de atender clientes de todo nivel, desde Hospitales Públicos y Privados hasta Clínicas y Consultorios Médicos. Algunas de ellas poseen equipos de ventas calificado y capacitado para asesorar y solucionar las necesidades en lo referente a las áreas de Rehabilitación física, Cirugía, Quirófano, Electromedicina, Diagnóstico y Terapia Respiratoria. Comercializando equipos, instrumental e insumos médicos de marcas reconocidas mundialmente provenientes de Alemania, Estados Unidos, Italia, Japón, Argentina, España y aprobadas por las más importantes federaciones médicas.

Los servicios que se ofrecen en distribuidoras del país son (PROMEDICO S.A., 2012): Equipamientos de Hospitales, clínicas y consultorios médicos, insumos médicos desechables, equipos para ginecología y pediatría, suministros de Oxígeno e implementos de Ortopedia.

### **Factibilidad de un Proyecto**

La factibilidad significa la posibilidad existente de lograr un proyecto, entonces “El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa pre-operativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto” (Miranda.M, 2016) .

La factibilidad de un proyecto se lo puede apreciar como un instrumento, el mismo se lo analiza para saber si un proyecto puede llevarse a cabo, en este informe va a recopilar información relevante para el desarrollo de un proyecto, se puede resumir en dos objetivos esenciales el primero es un instrumento auxiliar para que la empresa logre alcanzar sus objetivos y en segundo lugar para cubrir las metas a corto plazo con los recursos con que cuentan en ese momento en las áreas: técnicas, económicas y operativas.

### **Tipos de Factibilidad**

Existen diferentes clases o tipos de factibilidad que son necesarios para analizar si una inversión va a generar los ingresos esperados, siendo las siguientes:

### **Factibilidad Humana**

En este aspecto se analiza si existe el personal capacitado requerido para llevar a cabo el proyecto, también se consideran a los futuros clientes o compradores dispuestos a comprar el producto o servicio que será ofrecido por la empresa.

### **Factibilidad Operativa**

Este aspecto mide los recursos que intervendrán en las actividades o procesos donde participan los individuos, es importante identificar las actividades que serán necesarias para poner en marcha una empresa y este empiece a generar ganancias.

### **Factibilidad Técnica**

En ella se indicará si existen los conocimientos y habilidades en el manejo de los métodos y procedimientos necesarios para la realización del proyecto, aparte de esto se debe de conocer de la existencia del equipo y las herramientas para llevarlos a cabo.

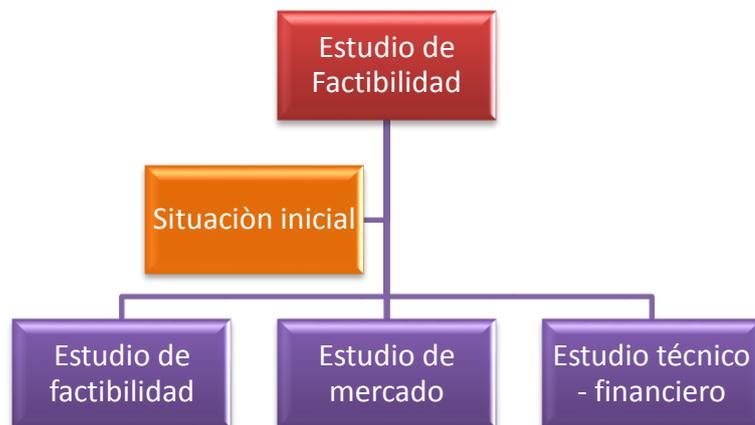
### **Factibilidad económica**

En esta parte se analiza la disposición del capital este puede ser en efectivo o financiado por alguna entidad financiera para invertir en la empresa,

obviamente la inversión debe ser justificada por las proyecciones de ganancias a futuro. (Brito.J, 2014)

### **Estructura de un estudio de factibilidad**

Para evaluar o analizar un proyecto, el contenido de un estudio de factibilidad debe de constar con las siguientes partes:



*Figuras 2 Estudio de factibilidad*

**Situación actual:** Se presenta una síntesis del contenido del estudio de factibilidad del proyecto, en él se mencionan los aspectos más trascendentales del informe, para que los lectores tengan una idea general.

**Situación inicial:** En ella se da a conocer cuál es el panorama en los diferentes aspectos socio-económico, políticos y culturales en el momento de iniciar el proyecto.

**Estudio de Factibilidad:** Se desarrolla el análisis donde se desatacan el objetivo del estudio, determinando las características del proyecto, en él se incluyen las políticas económicas que favorecerán o limitarán el desarrollo del mismo.

**Estudio de mercado:** Se analizan las cuatro P del marketing producto, precio, plaza y distribución.

Según Kotler, un estudio de mercado tiene cuatro etapas básicas:

**Establecimiento de los objetivos del estudio y definición del problema que se intenta abordar:**

El primer paso en el estudio es establecer sus objetivos y definir el problema que se intenta abordar.

**Realización de investigación exploratoria:**

Antes de llevar a cabo un estudio formal, los investigadores a menudo analizan los datos secundarios, observan las conductas y entrevistan informalmente a los grupos para comprender mejor la situación actual.

**Búsqueda de información primaria:** Se suele realizar de las siguientes maneras.

- ✓ Investigación basada en la observación
- ✓ Entrevistas cualitativas

- ✓ Entrevista grupal
- ✓ Investigación basada en encuestas
- ✓ Investigación experimental

**Análisis de los datos y presentación del informe:** La etapa final en el proceso de estudio de mercado es desarrollar una información y conclusión significativas para presentar al responsable de las decisiones que solicitó el estudio.

**Estudio técnico y Financiero:** Aquí se presenta el análisis de las condiciones técnicas con que cuenta el inversionista para construir se ha el caso y producir o comercializar el producto, el financiero demuestra la disponibilidad de recursos y los costos de fabricación y gastos administrativos. El análisis financiero se basa en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una empresa. Se considera que una empresa con liquidez es solvente pero no siempre una empresa solvente posee liquidez.

El análisis financiero basado en cifras ajustadas por inflación proporciona información financiera válida, actual, veraz y precisa. Se concluye que el análisis financiero es una herramienta gerencial y analítica clave en toda actividad empresarial que determina las condiciones financieras en el presente.

## Empresas

“Una empresa es una combinación organizada combinada de capital y de personas que trabajan juntas para producir un bien material, el mismo que traerá un beneficio para los propietarios y para las personas que trabajan con ellos”

(Lòpez.F, 2014)

Por lo dicho por López, una empresa es una organización donde se combina el capital de uno o varios inversionistas que con la contratación de personas trabajan para obtener una ganancia, en otras palabras, todas las partes que trabajan reciben una parte de las ganancias productos de las ventas.

## Tipos de Empresas

Existen diferentes criterios para clasificar las empresas, la mayoría concuerdan con la siguiente clasificación:

Tabla 2

### *Clases de empresas*

<b>Según su tamaño</b>	<b>Según su actividad</b>	<b>Procedencia de su capital</b>
<b>Microempresas</b>	Empresas del sector primario	Empresas privadas
<b>Pequeña empresa</b>	Empresas del sector	Empresas publicas
<b>Mediana empresa</b>	secundario	Empresas mixtas
<b>Grandes empresas</b>	Empresas del sector terciario	

## **La industria Farmacéutica**

“La industria farmacéutica es un importante elemento de los sistemas de asistencia sanitaria en el mundo, está constituida por numerosas organizaciones públicas y privadas dedicadas al descubrimiento, desarrollo, fabricación y comercialización de medicamentos para la salud tanto de personas como de animales” (Tait.k, 2014)

Este sector está conformado por grandes compañías que muchas de las veces son transnacionales y se encuentran en varios países, la industria farmacéutica desde el punto de vista financiero es una de los negocios más lucrativos, a pesar de las crisis económicas alrededor del mundo esta es la que se mantiene fuerte.

Estas grandes empresas son consideradas estratégicas en gran parte de los países del mundo, esto se debe “Al impacto significativo que ha tenido y seguirá teniendo en el sector de la salud, por medio de ellas se ha aumentado a millones de personas su esperanza de vida” (Teràn.A, 2016) por ende, Gutiérrez (2004) citado por (Teràn.A, 2016) clasifica a las compañías farmacéuticas en tres grupos:

- ✓ Multinacionales verticalmente integradas, son las que cuentan con instalaciones dedicadas para la investigación.
  
- ✓ Especializadas en la innovación, están dedicadas a la biotecnología para ser negociadas a las empresas grandes.

✓ Compañías imitadoras y fabricantes de genéricos

Es importante resaltar que en los últimos años ha crecido sustancialmente la elaboración y producción de medicina genérica, en especial, en los países de Latinoamérica, en el caso del Ecuador se la ha impulsado por el impulso del estado que incentiva el consumo de esta clase de productos.

En cuanto a la participación que posee en el mercado mundial, mantiene un nivel de crecimiento entre el 8% al 10%, según un informe elaborado por la revista Fortune donde se mide el ranking de las 500 empresas más importantes en el mundo 15 empresas dedicadas a la producción y comercialización de medicinas lograron posesionarse dentro de esta lista. Cabe notar que la primera empresa está ubicada en Hong Kong y el gobierno es propietario de un 50% y que esta está dedicada a la investigación, desarrollo, producción y venta de diversas medicinas e insumos. A continuación, se observa la infografía publicada en la revista.

## **2.2 Marco Referencial**

Para el autor (Malagón, 2008) de la universidad Católica del Ecuador en su sede Esmeraldas señala que la administración en salud o administración sanitaria es la ciencia social y técnica relacionada con la planificación, organización, dirección y control de las empresas públicas y privadas del sector salud, medio ambiente, recursos naturales, saneamiento básico urbano y rural, innovación tecnológica, mediante la optimización de recursos financieros, tecnológicos y humanos, dado que a los hospitales dentro de los sistemas de salud

de los países se le asignado una responsabilidad muy alta , en la cual el papel fundamental de “la recuperación” embarga el mayor esfuerzo, sin significar esto que no deba ocupar sus recursos en los aspectos de fomento, prevención y rehabilitación como parte fundamentales de la atención integral.

La administración en salud o administración sanitaria exige ser precisos no se les permite un error está en juego la vida de los pacientes, por ello en todo momento su trabajo operativo debe garantizar a los pacientes un trabajo efectivo.

El texto se asemeja al objeto del proyecto ya que pretende llevar una óptima administración sanitaria correlacionada a la salud pública y privada tomando en cuenta la responsabilidad social y ambiental al brindar un producto de calidad que sea de satisfacción y alcance para los habitantes del cantón Durán.

Byron Vladimir Vargas Guagalango, estudiante del Instituto tecnológico “Cordillera” en el año 2014, presentó su proyecto de tesis “Estudio para la creación de una distribuidora de insumos médicos ” ubicada en la ciudad de Quito. En su resumen el autor observó la factibilidad y viabilidad que tendría la creación de una distribuidora de insumos médicos en dicho el lugar ya mencionado parte de los habitantes existe una demanda insatisfecha en sus precios de adquisición ya que ellos podrán cubrir implementando nuevas estrategias de mercado.

En semejanza a nuestro proyecto la observación que se hizo dentro de los sectores del cantón Durán de no contar con un lugar determinado destinado a la

compra y venta de dichos insumos crea una insatisfacción a la que cubriremos a futuro Los autores Franco Yépez Wendy Narcisa y López Díaz Raúl Alejandro de la universidad estatal de Milagro, en el año 2012, presentaron su tesis de grado “ Implementación de una distribuidora de insumos y equipos médicos en el cantón milagro”

En su resumen desean implementar una distribuidora con el fin de abastecer a clínicas y hospitales los recursos necesarios para el mejor desempeño y recuperación de sus pacientes siendo eficaces en lo más posible.

En nuestro proyecto se asemeja al pretender iniciar esta idea como punto de distribución estratégico que favorezca a todos los habitantes y entidades de salud de sus alrededores para la satisfacción de los mismos.

El autor Valenzuela Arancibia Marcelo Javier, del repositorio académico de la universidad de Chile 2013, presenta su tesis de posgrado alegando: crear un plan de negocio para mostrar la rentabilidad y factibilidad de formar una empresa de venta de insumos médicos y convertirse en el nuevo distribuidor de la marca coreana M.I TECH. Desplazando al actual distribuidor CMS Medical. La empresa buscará satisfacer todas las necesidades comerciales del fabricante, mismas que hasta el momento no ha podido satisfacer el actual distribuidor.

A diferencia de nuestro proyecto cuenta con una actividad comercial ya establecida en el mercado, en el que nosotros lograremos a futuro, contando con un inventario inicial que le será útil para dar comienzo a la postura que pretende

exponer. El autor Esteban Rubén Molina Proaño, de la Universidad Tecnológica Equinoccial, presentó su tesis en el 2011 ‘‘ Proyecto de factibilidad para la importación y comercialización de insumos médicos desde Estados Unidos de Norteamérica al Ecuador’’. En su resumen plantean importar medicamentos e insumos médicos de Estados Unidos al Ecuador de esta manera la confianza en los pacientes podría incrementar, por lo tanto se propone la realización de un proyecto de factibilidad para importarlos, los mismos que son de marcas reconocidas en su óptimo funcionamiento.

Esta tesis difiere con el proyecto presente, ya que éste está enfocado a la factibilidad que tendría de importar y comercializar insumos médicos trayéndolos de otro país. Mientras el proyecto a indagar se centra a la comercialización interna del país, pero con el mismo objetivo de entregar a sus clientes un producto de calidad, incrementando la confianza y la rentabilidad financiera de la empresa siendo en un futuro una marca reconocida a nivel nacional.

### **2.3 Variables Conceptuales de la Investigación**

#### **Variable independiente**

**Empresa distribuidora:** Es el conjunto de actividades que tienen por objeto lograr que el medicamento o insumo que se encuentra en el establecimiento farmacéutico distribuidor autorizado sea entregado oportunamente al usuario. (Jaramillo, 2014)

## Variable dependiente

**Insumos médicos:** son esenciales para que la prevención, el diagnóstico, el tratamiento y la rehabilitación de enfermedades y dolencias sean seguros y eficaces. El logro de los objetivos de desarrollo relacionados con la salud, incluidos los Objetivos de Desarrollo Sostenible, depende de que se fabriquen, regulen, planifiquen, evalúen, adquieran, gestionen y utilicen dispositivos médicos de buena calidad, seguros y compatibles con los entornos en que se emplean.(OMS, 2018).

## 2.4 Operacionalización de las Variables

Tabla 3

*Variables del proyecto*

<b>Variable</b>			
<b>Independiente</b>	<b>Definición</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnicas</b>
<b>Empresa distribuidora</b>	Es el conjunto de actividades que tienen por objeto lograr que el medicamento o insumo que se encuentra en el establecimiento farmacéutico distribuidor autorizado sea entregado oportunamente al usuario. (Jaramillo, 2014).	Numero de Insumos Calidad de establecimiento	Encuesta Cuestionario

Variable Dependiente	Definición	Indicadores	Técnicas
<b>Insumos médicos</b>	Son esenciales para que la prevención, el diagnóstico, el tratamiento y la rehabilitación de enfermedades y dolencias sean seguros y eficaces. El logro de los objetivos de desarrollo relacionados con la salud, incluidos los Objetivos de Desarrollo Sostenible, depende de que se fabriquen, regulen, planifiquen, evalúen, adquieran, gestionen y utilicen dispositivos médicos de buena calidad, seguros y compatibles con los entornos en que se emplean.(OMS, 2018)	Objetivos cuantificables  dispositivos médicos	Entrevista Formulario

## 2.5 Marco Conceptual

**Antecedente:** Un antecedente, asimismo, puede referirse a una acción, hecho, dicho o circunstancia que permite comprender o valorar hechos posteriores (Significados.com, 2018)

**Competencia:** “la competencia se refiere a algunos aspectos de conocimientos y habilidades; aquellas que son necesarias para llegar a ciertos resultados y exigencias en una circunstancia determinada es la capacidad real para lograr un objetivo o resultado en un contexto dado según la Organización Internacional del Trabajo” (Chomsky, 2000).

**Demanda:** Se entiende por demanda, desde un punto de vista económico, la cantidad de bienes y servicios que desean adquirir las empresas y los hogares dentro de una economía de mercado. (Gonzalez, 2018)

**Enfermedad:** según la Organización Mundial de la Salud (OMS), es la de “Alteración o desviación del estado fisiológico en una o varias partes del cuerpo, por causas en general conocidas, manifestada por síntomas y signos característicos, y cuya evolución es más o menos previsible.

**Inversión:** "una vinculación de recursos líquidos actuales para obtener un flujo de beneficios en el futuro" Según LEVY y SARNAT, 1978

**Inflación:** Del latín inflatio, el término inflación hace referencia a la acción y efecto de inflar. La utilización más habitual del concepto tiene un sentido económico: la inflación es, en este caso, la elevación sostenida de los precios que tiene efectos negativos para la economía de un país habitual del concepto tiene un sentido económico: la inflación es, en este caso, la elevación sostenida de los precios que tiene efectos negativos para la economía de un país (Gardey, 2009)

**Industria farmacéutica:** La industria farmacéutica es un importante elemento de los sistemas de asistencia sanitaria de todo el mundo; está constituida por numerosas organizaciones públicas y privadas dedicadas al descubrimiento, desarrollo, fabricación y comercialización de medicamentos para la salud humana y animal (Gennaro 1990)

**Mercado:** En términos económicos generales el mercado designa aquel conjunto de personas y organizaciones que participan de alguna forma en la compra y venta de los bienes y servicios o en la utilización de los mismos. Para definir el mercado en el sentido más específico, hay que relacionarlo con otras variables, como el producto o una zona determinada (González, 2002)

**Paciente:** El paciente es aquella persona que padece una enfermedad. Puede encontrarse asintomático o con un cortejo de síntomas o molestias que perduran en el tiempo, atravesando así el proceso de enfermar y que le llevan a la determinación de pedir ayuda o consultar con un médico. En este punto se inicia la relación médico-paciente y a través de ella girará en gran parte todo el proceso diagnóstico-terapéutico (Ruiz, 2015)

**Prácticas médicas:** La práctica médica implica una relación entre el médico (quien se desempeña como agente activo), el enfermo (el paciente o agente pasivo que recibe la acción del primero) y la enfermedad (el eslabón entre las partes antes mencionadas) (Gardey, 2012)

**Población:** Según Tamayo (2012) señala que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.

**Prevención:** Goldstone (1977) Dice que la prevención constituye un conjunto de actividades dirigidas específicamente a identificar los grupos vulnerables de alto riesgo y para los que pueden emprenderse medidas con el objetivo de evitar el comienzo de problema.

**Tratamiento:** Un tratamiento es un conjunto de medios que se utilizan para aliviar o curar una enfermedad, llegar a la esencia de aquello que se desconoce o transformar algo. El concepto es habitual en el ámbito de la medicina. (Merino, 2010)

## CONCLUSIÓN

En este capítulo se fundamenta teóricamente las variables del proyecto, además el capítulo contiene un marco referencial en la que se ha tomado reseñas de otros trabajos en relación al que se presentaremos, se conceptualiza las variables y se crea un marco conceptual para el conocimiento en general del público.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1 Diseño de la Investigación**

La metodología de la investigación constituye un plan o pasos que aplica el investigador para lograr respuestas a sus dudas o comprobar alguna hipótesis con respecto a la investigación. Separa las estrategias básicas que el investigador realiza para producir datos exactos y explicarlos, Fidias (2013) lo define como “El diseño de investigación como una estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado.” (p. 27)

El diseño metodológico es la descripción de las etapas que pasa un trabajo de investigación; estas etapas comprenden métodos y técnicas para la recolección de información. Por ende, la metodología empleada es de carácter cualitativo y cuantitativo al usar instrumentos para recabar la información necesaria como son las encuestas y entrevistas.

Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva. Su intención es buscarla exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable (Galeano, 2004)

Durante el proceso de cuantificación numérica, el instrumento de medición o de recolección de datos juega un papel central. Por lo que deben ser

correctos, o que indiquen lo que interese medir con facilidad y eficiencia; al respecto Namakforoosh (2005:227), explica que un instrumento de medición considera tres características principales:

- ✓ Validez: se refiere al grado en que la prueba está midiendo lo que en realidad se desea medir.
  
- ✓ Confiabilidad: se refiere a la exactitud y a la precisión de los procedimientos de medición.
  
- ✓ Factibilidad: se refiere a los factores que determinan la posibilidad de realización, que son tales Como: factores económicos, conveniencia y el grado en que los instrumentos de medición Sean interpretables.
  
- ✓ Los autores Blasco y Pérez (2007:25), señalan que la investigación cualitativa estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas.
  
- ✓ Utiliza variedades de instrumentos para recopilar información como las entrevistas, imágenes, observaciones, experiencias, describiendo rutinas y problemáticas, así como los significados en la vida de los participantes.
  
- ✓ En su proceso se recolectará la suficiente información que se obtendrá de los habitantes de sus alrededores para situar la problemática que enfrenta dicho sector.

## **3.2 Tipos de Investigación**

### **Investigación bibliográfica**

Según (Santa.Palella, 2013) "Este tipo de investigación requiere de la revisión sistemática de material impreso o digitalizado, para analizar los elementos que están inmersos en el problema que se está estudiando."

Todos los trabajos de investigación, utilizan la investigación bibliográfica para analizar y comparar los diferentes puntos de vistas de diferentes expertos, en este caso se implementó libros tanto impresos como digitalizados, informes, proyectos referidos al tema que se encuentra desarrollando.

### **Investigación de campo**

Según expone (Santa.Palella, 2013) "La investigación de campo consiste en recoger datos de una forma directa de las personas que están en donde ocurre el problema"

En este trabajo se ha levantado información de los individuos pertenecientes a la población del Cantón Durán.

### **Investigación descriptiva**

"La investigación descriptiva consiste en la caracterización de u hecho, fenómeno, individuo con el fin de establecer su estructura o comportamiento" (Fidias.A, 2013) Por lo dicho por Fidias esta clase de investigación busca narrar

de forma general como ocurren los hechos para que el lector pueda apreciar o tenga una idea del trabajo de investigación.

### 3.3 Población

Se entiende por población al conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas particularidades usuales y visibles en un lugar y en un momento definitivo, “La población o en términos más precisos población objetivo, al conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (Fidias.A, 2013)

La población para este proyecto la conforman la población o habitantes del Cantón Durán, el personal de la distribuidora y el propietario de la empresa. Expresado en la siguiente tabla.

Tabla 4

*Población*

<b>Habitantes</b>	<b>Cantidad</b>
Habitantes de Durán	255.769

#### **Población Finita**

Agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran. Además, existe un registro documental de dichas unidades Arias, F. (2006)

### **Población Infinita**

Es aquella en la que se desconoce el total de elementos que la conforman, por cuanto no existe un registro documental de éstos debido a que su elaboración sería prácticamente imposible Arias, F. (2006)

### **3.4 Muestra de la Población**

La muestra es la parte específica de la población “Es el subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible” (Fidias.A, 2013) en este caso al ser una población finita se la definirá utilizando la siguiente fórmula.

#### **Cálculo para la muestra**

Existen diversas maneras para obtener el tamaño de una muestra dependiendo de los datos con que se cuente, por ejemplo, en caso de contar con la cantidad de personas a las que le realizaremos el estudio (por ejemplo, el número de habitantes en X ciudad), se dice que se cuenta con un universo finito, en esta ocasión abordaremos esta clase de universos y como obtener el tamaño ideal de una muestra, para lograr lo anterior se hace uso de la siguiente fórmula propuesta por Murray y Larry (2005).

Para el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

### Simbología

$n$ = tamaño de la muestra

$m$ = tamaño de la población

$e$ = error admisible

$$n = \frac{m}{e^2 (m-1) + 1}$$

$$n = \frac{255.769}{0.07^2(255.769)+1}$$

$$n = \frac{255.769}{0.0049(255.768)+1}$$

$$n = \frac{255.769}{1.253+1}$$

$$n = \frac{255.769}{1.254}$$

$$n = 203.96 = 204 \text{ tamaño de la muestra}$$

### 3.5 Técnicas e Instrumentos

Rojas Soriano, (1996-197) señala al referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, lo siguiente: Que el volumen y el tipo de información-cualitativa y cuantitativa- que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente justificados por los objetivos e hipótesis de la investigación, o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema.

Se tomarán en cuenta dos instrumentos para este trabajo de investigación:

### **3.5.1 Encuesta**

Para (Campos.Elias, 2009) “Es una técnica que está destinada a obtener datos de varias personas, para ello se utiliza un listado de preguntas escritas, al que se lo denomina cuestionario.”

La encuesta es una herramienta empleada por el investigador para obtención de datos de manera directa y sencilla de los involucrados en el hecho, en este trabajo serán los representantes de las farmacias y los habitantes del Cantón Durán hombres y mujeres mayores de 18 años.

### **3.5.2 Entrevista**

Para (Campos.Elias, 2009) “Es una técnica para obtener datos, la misma que consiste en un dialogo entre dos o más personas al investigador y al entrevistado, es una forma específica de interacción social.”

La entrevista es una de las técnicas más usado en este tipo de trabajos de investigación, se trata de un cuestionario de preguntas elaborado por los investigadores, las preguntas son abiertas, por el interés de conocer la opinión del entrevistado, para luego analizarlo y llegar a una conclusión, las personas entrevistadas serán el propietario de la Distribuidora y un emprendedor éxito en la industria.

### **3.6 Procedimientos de la Investigación**

En el presente trabajo, la información recogida por medio de los instrumentos de investigación encuesta y entrevista, los mismo son cuantitativos y cualitativos, estos serán analizados y serán representados gráficamente, con la ayuda del programa de Microsoft Excel, por medio del análisis se precisa demostrar la factibilidad del proyecto, en base al comportamiento del mercado y el movimiento de ventas en el Cantón de Durán.

Las encuestas se realizan con el mismo objetivo a exponer, haciendo un cuestionario de diez preguntas de fácil elección y de carácter objetivo. Se tabulará cada una de las encuestas utilizando así un método cuantitativo que nos ayudará a obtener resultados óptimos de valoración.

En cuanto a la entrevista, es una herramienta que ayudará a conocer con mejor precisión del propietario que ya posee experiencia en este campo. De esta forma será fácil reconocer cuales son las necesidades y requerimientos para poder emprender una distribuidora de insumos médicos.

### **CONCLUSIÓN**

Este capítulo consta de un marco metodológico en el que se define la metodología, el tipo de investigación que se procederá a realizar, la población y herramientas como la encuesta y la entrevista que servirán para la recopilación de datos para su debido análisis para determinar la muestra con la que se va a trabajar en el proyecto.

## **CAPÍTULO IV**

### **4 ESTUDIO DE MERCADO**

#### **4.1 Producto**

Se llama producto a todo elemento que puede ser tangible o intangible ofrecido a un mercado para su adquisición, uso o consumo para satisfacer una necesidad, cabe indicar que toso los productos tienen un ciclo de vida, esto cambiara según la respuesta del consumidor y de la competencia.

En este proyecto los productos que se va a ofrecer en el mercado son elementos útiles y necesarios para la prevención y cuidado de las personas como son medicinas e insumos médicos pensando en el bienestar y salud de los habitantes del sector.

##### **4.1.1 El cliente**

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. American Marketing Association (2003)

Nuestros clientes serán todos los habitantes de Durán y pueblos aledaños al Cantón, con el compromiso de satisfacer las necesidades que manifiesten y carezcan algunas clínicas, hospitales y sub-centros del sector.

#### **4.1.2 El perfil del consumidor**

Nuestros consumidores nos ayudaran a percibir de una manera más amplia sus necesidades y así poder ofrecerles los productos y servicios que en realidad demanden, creando estrategias en base a lo adquirido y estudiado

#### **4.1.3 Identificación de las variables**

Se identifican dos tipos de variables:

Variable dependiente: insumos médicos

Variable independiente: empresa distribuidora

#### **4.1.4 La demanda**

Cuando se realiza un análisis de la demanda este tiene como objeto demostrar y cuantificar los consumidores, dentro de un espacio físico que tienen la necesidad de adquirir dichos productos, relacionando este concepto con este trabajo, lo importante aquí es establecer la demanda de productos farmacéuticos para la zona de Durán.

El consumo de productos médicos en el cantón Durán se ha ido incrementado en los últimos años, esto se debe al aumento de la población, lo que ha captado la atención del Gobierno que decidió abrir nuevos centros de atención medica cómo son los dispensarios de salud pública, hospitales, en esta clase entran los creados por el Instituto de seguridad social, dentro de este grupo se

identifica los demanda mayoristas y la demanda minoristas; siendo el consumidor final lo habitantes del Cantón Durán.

### **Tipos de demandas**

**Demanda potencial:** Esta estará constituida por la cantidad de productos, bienes o servicios que podrán ser adquiridos en el mercado.

**Demanda Real:** Constituida por la cantidad de productos o servicios que son requeridos realmente por el mercado.

#### **4.1.5 Análisis de la demanda**

Tabla 5

*Determinación de la demanda*

<b>DEMANDA</b>	<b>CANTIDAD</b>
POBLACION DE REFERENCIA	255.769
POBLACION DE CANTON DURAN (-)	21.300
POBLACION QUE NO VA A REQUERIR EL SERVICIO (-)	
POBLACION DE DEMANDA POTENCIAL =	42.600 %
POBLACION SIN CAPACIDAD DE PAGO 15% (-)	6.390
POBLACION DE DEMANDA REAL =	<b>36.210</b>

#### 4.1.6 La oferta

En las ciencias económicas este término se lo define como la cantidad de bienes, productos o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado, claro está, el precio estará sujeto a ciertas variables tanto económicas como políticas.

El análisis de la oferta, tiene como finalidad establecer las condiciones y las cantidades de un determinado producto o productos, dispuestos a vender en el mercado, en otras palabras, la medida de productos a disposición de los compradores, pero existen factores a tomar en consideración para determinar la oferta: el precio, la tecnología, la disponibilidad de los insumos y la competencia.

Para otros analistas de mercado, los objetivos que deben de ser analizados de la oferta son:

- ✓ Cuantificar la producción de los productos en común de los principales consumidores
- ✓ Identificar las estrategias, de las principales competencias.

#### 4.1.7 Análisis de la oferta

Tabla 6

*Determinación de la Oferta*

<b>OFERTA</b>	<b>%</b>	
CRUZ AZUL	5%	1,810
SANA SANA	3 %	1,086
SANTA MARTHA	2%	724
<b>Población atendida por la competencia</b>	<b>10%</b>	<b>3,620</b>

#### 4.1.8 Análisis oferta-demanda

Tabla 7

*Análisis de la Oferta y Demanda*

POBLACION DE DEMANDA REAL	36,210
POBLACION ATENDIDA POR LA COMP	3,620
<b>POBLACIÓN DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>32,590</b>

#### 4.1.9 Los competidores en el mercado del producto

Nuestros principales competidores en el mercado son las distribuidoras farmacéuticas estos negocios son las que más copan el mercado, pero cada vez cuentan con muy poco stock de este tipo y calidad de productos.

#### 4.1.10 Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados

La mayoría de las distribuidoras que comercializan insumos médicos están ubicados en la ciudad de Guayaquil, representando esto una ventaja para impulsar el proyecto para la creación de una empresa distribuidora de insumos médicos, lógicamente no solo dependerá de este factor, también de otros que serán analizados a lo largo de este apartado, a continuación se presenta la siguiente tabla que contiene el nombre de la competencia y su ubicación.

Tabla 8

##### *Competidores Nacionales*

Nombre de la empresa	Dirección
Janomedical equipos médicos on linea	Guayaquil, Cdla Miraflores
Inamed Ecuador	Guayaquil, Av Juan Tanca Marengo
Equimed S.A	Guayaquil, Boyacá y Manuel Galecio
Distribuidora El Fabi distribuidora de insumos médicos y de laboratorio	2do callejón Guayaquil

Adaptado por “Principales competidores de insumos médicos en Guayaquil”

#### **4.1.11 El precio**

Es uno de los elementos más sensibles que puede variar por diferentes factores, pero este es el medio para obtener ingresos, el precio que fije la empresa tendrá que sustentar los costos de la empresa y tener un cierto margen de ganancia para los propietarios. La siguiente tabla presenta la lista de precios de los productos.

#### **4.1.12 La distribución**

La distribución de medicinas e insumos médicos en este proyecto se hará de forma directa y bajo pedidos a los que se les hará llegar de forma instantánea contando con carros adecuados para la transportación de dichos productos hasta su destino final.

#### **4.1.13 Planeación de las ventas**

Las ventas facilitan la durabilidad de la empresa a los largo del tiempo. Por lo tanto se pretende cubrir esa demanda con la ayuda de la publicidad que servirá de gran ayuda para que nuestros productos sean conocidos y tengamos una proyección de ventas futura factible

#### **4.1.14 Estrategias de mercadeo**

La distribuidora de insumos médicos Insumedic plantea un plan para promocionar sus productos, por medio de visitas médicas personalizadas,

presentaciones en las ferias de los diferentes hospitales y clínicas, conferencias de presentación de nuestra línea de productos, donde se expondrá las características y los beneficios que obtendrían por ser nuestros clientes.

#### **4.1.15 Aspectos a tener en cuenta**

##### **Factores Internos**

###### **Fortalezas**

- ✓ Personal capacitado para el asesoramiento de los clientes.
- ✓ Precios competitivos de acuerdo al mercado.
- ✓ Cumplimiento de normas y disposiciones requeridas por la ley.
- ✓ Buenas relaciones interpersonales entre el personal.
- ✓ Horarios de atención ampliados.
- ✓ Seguridad para los clientes.

###### **Debilidades**

- ✓ No cuenta con un plan de estrategias publicitarias y propagandas.
- ✓ No tiene ninguna posición en el mercado

##### **Factores Externos**

###### **Oportunidades**

- ✓ Apertura de nuevos hospitales públicos, clínicas privadas o centros integrales de atención médica especializada.
- ✓ Suficiente cobertura de proveedores.

**Amenazas**

- ✓ Ingreso de otras distribuidoras de insumos médicos hospitalarios.
- ✓ Contratos con otras distribuidoras de la ciudad de Guayaquil.

**4.1.16 Selección de proveedores insumos**

El mayor éxito de una empresa es comercializar productos de buena calidad, esto representa calidad y seguridad para los clientes, más aun si estos elementos se emplearan para el cuidado de cientos de personas, en este caso se trata de cubrir la demanda de los hospitales, centros de salud, clínicas y laboratorios ubicados en Durán. Entre los principales proveedores de las instituciones tanto publicas y privadas dedicadas al cuidado de la salud se encuentran los siguientes:

Bio-in proveedor de los hospitales del IESS, Ministerio de Salud y Junta de beneficencia.

Vía proyectos ofrece insumos, instrumentos y equipos médicos además les otorga servicio técnico y mantenimiento siendo su principal cliente el Hospital Dr. Teodoro Maldonado Carbo, Solca, Hospital de la Policía Guayaquil, Quito, Aprove Guayaquil, Ecuasanitas, Omnihospital; entre otras.

#### 4.1.17 Proyección de los precios del producto y los insumos

Tabla 9

##### *Precios de Insumos*

<b>Detalle</b>	<b>Presentación</b>	<b>Unidades de venta</b>	<b>Precio unitario</b>
Sabana descartable sin elástico	Caja	40	\$ 2.68
Sabana descartable con elástico	Caja	30	\$ 3.52
Sabana descartable para camilla	Caja	200	\$ 9.05
Gorro de enfermera	Caja	15	\$ 6.60
Gorro de cirujano	Caja	15	\$ 5.13
Zapatones	Caja	300	\$ 0.81
Campo de ojo	Caja	20	\$ 0.65
Campo de mesa	Caja	30	\$ 4.05
bata de cirujano	Caja	6	\$ 1.72
bata de paciente	Caja	150	\$ 34.60
paquete de cirugía abdominal	Caja	5	\$ 19.50
Rollo de sabana para camilla	Caja	5	\$ 19.50
Espéculos vaginales S,M,L	Caja	5	\$ 15.47
Mascarillas con elástico	Caja	5	\$ 15.47
Mascarillas con tira	Caja	100	\$ 10.60
baja lengua	Caja	60	\$ 14.26
Kit ginecológico	Caja	5	\$ 11.80
Cepillo citológico	Caja	4	\$ 1.55
Algodón	Caja	6	\$ 42.53
Guantes de examinación	Caja	2	\$ 8.39
envase para corto punzante	Caja	30	\$ 19.05
envase recolector de orina	Caja	10	\$ 4.09
envase recolector para eses	Caja	10	\$ 4.09
Placas porta objetos	Caja	10	\$ 7.77
Preservativos	Caja	150	\$ 32.86
<b>Total</b>		<b>1,213</b>	<b>\$ 295.72</b>

#### **4.1.18 Herramientas para el desarrollo de la investigación método cuantitativo y cualitativo**

En este trabajo de investigación se utilizará los enfoques cuantitativos y cualitativos. Los estudios de corte cuantitativo pretenden la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva.

Su intención es buscarla exactitud de mediciones o indicadores sociales con el fin de generalizar sus resultados a poblaciones o situaciones amplias. Trabajan fundamentalmente con el número, el dato cuantificable (Galeano, 2004).

El proyecto estudiará la parte cuantitativa al aplicar los instrumentos de medición que servirán para registrar y evidenciar datos. Los autores Blasco y Pérez (2007), señalan que la investigación cualitativa estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas. En su proceso se recolectará la suficiente información que se obtendrá de los habitantes de sus alrededores para situar la problemática que enfrenta dicho sector.

#### **4.1.19 Método de investigación: inductivo, deductivo, descriptivo, explicativo correlacional**

Según Sampieri, Fernández y Baptista (2006), existen cuatro tipos de investigación. En las que solo dos tipos determinaran el tipo de investigación que se llevara a cabo en este proyecto:

### **Investigación Explicativa**

Pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian. Van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos físicos o sociales. En este proyecto se empleará el método explicativo porque en él se emplearán los costos, recursos y estudio que permitirán el objeto de creación de la empresa en la que se irá viendo la acogida que tendrá en nuestro mercado estratégico.

### **Investigación Descriptiva**

Se emplea cuando el objetivo es el de detallar como son y cómo se manifiestan fenómenos, situaciones, contextos y eventos. Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Se selecciona una serie de cuestiones y se mide o recolecta información sobre cada una de ellas, para describir lo que se investiga. Describe tendencias de un grupo o población. Este proyecto es de método descriptivo, ya que se describirá cada proceso que se realice dentro de éste, examinando los datos recolectados y enfocándose en la información necesaria que permita el análisis oportuno y válido a la hora de analizarlos

### **Población finita**

Agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran. Además, existe un registro documental de dichas unidades Arias, F. (2006).

En este tipo de proyecto se tomara en cuenta la población finita ya que contamos con el número de habitantes del Cantón Durán el cual se va a aplicar el debido prorrateo posteriormente.

#### **4.1.20 Técnicas de investigación**

##### **Encuesta y entrevista**

Las entrevistas y el entrevistar son elementos esenciales en la vida contemporánea, es comunicación primaria que contribuye a la construcción de la realidad, instrumento eficaz de gran precisión en la medida que se fundamenta en la interrelación humana.

Proporciona un excelente instrumento heurístico para combinar los enfoques prácticos, analíticos e interpretativos implícitos en todo proceso de comunicar (Galindo, 1998).

La encuesta: es aplicada a los habitantes del centro de Durán, lo que servirá para medir el respectivo estudio para la creación de la distribuidora de insumos médicos.

La entrevista: es aplicada y dirigida a los principales distribuidores de la zona del sector del centro.

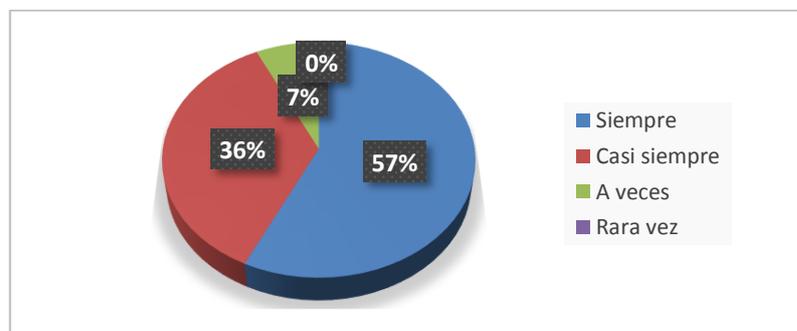
## Resultados de la encuesta

### 1.- ¿Con que frecuencia, usted compra productos farmacéuticos?

Tabla 10

*Compra de productos farmacéuticos*

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
Siempre	96	57
Casi siempre	60	36
A veces	12	7
Rara vez	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 3*

*Frecuencia que compra productos farmacéuticos*

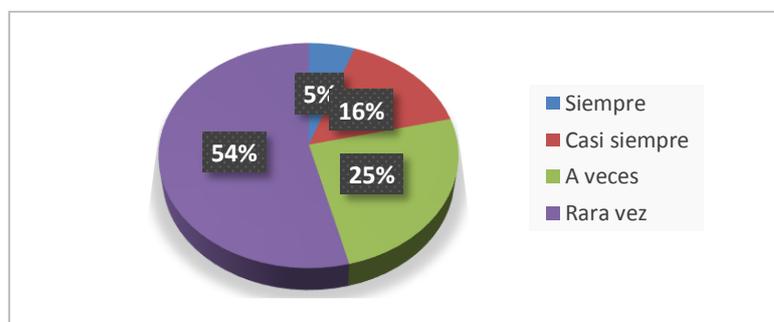
**Análisis:** El 57 de las personas encuestadas en las farmacias de Durán compran productos farmacéuticos, mientras que el 7 a veces compran productos o insumos para su salud.

**2.- ¿Usted, encuentra todos los productos e insumos que necesita en las farmacias ubicadas en Durán?**

*Tabla 11*

*Insumos que necesita en farmacias*

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Siempre	9	5
Casi siempre	26	16
A veces	41	25
Rara vez	89	54
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 4*

*Se encuentra los insumos que se necesitan en las farmacias de Durán*

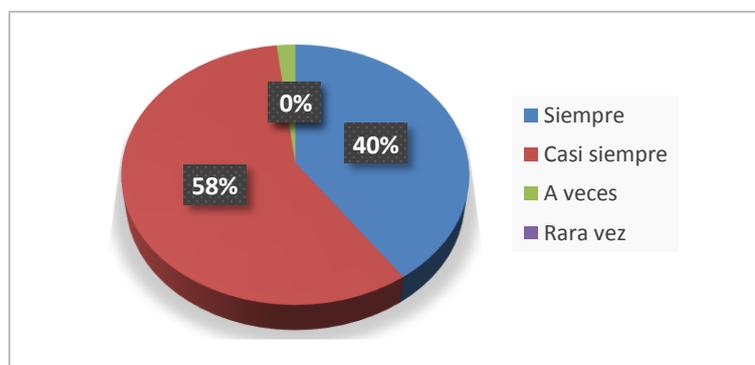
**Análisis:** El 54% de los encuestados señala que rara vez encuentran los insumos que necesita, mientras que el 5% de los encuestados si encuentra; por lo visto las farmacias y la distribuidora de insumos médicos no poseen un stock demasiado extenso.

**3.- ¿Usted, ha tenido que viajar a Guayaquil, para comprar algún tipo de producto o insumo medico?**

Tabla 12

*Viaja a Guayaquil para comprar insumos*

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Siempre	64	40
Casi siempre	92	58
A veces	3	2
Nunca	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 5*

*Tiene que viajar para comprar insumos médicos*

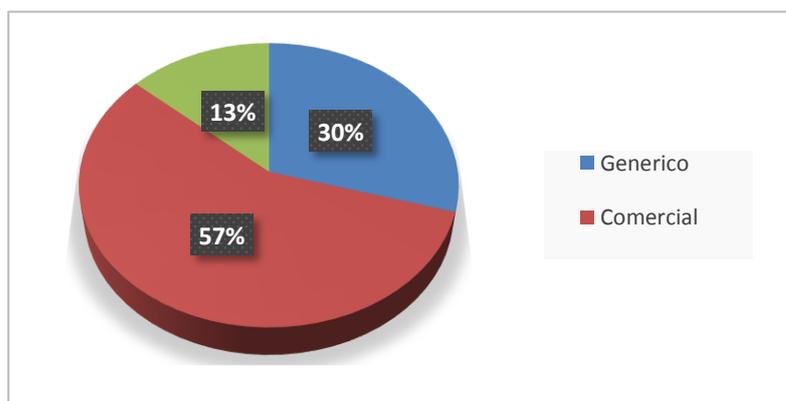
**Análisis:** El 58% de los encuestados casi siempre han tenido que viajar a Guayaquil para adquirir insumos médicos, en Durán se torna difícil encontrar ciertos productos; mientras que el 2% de los encuestados rara vez viaja a Guayaquil para comprar estos productos.

#### 4.- ¿Compra medicamento genérico o comercial?

Tabla 13

*Clases de Insumos*

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
Genérico	46	30
Comercial	89	57
No tiene preferencia por ninguno de los dos	21	13
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 6*

*Prefiere medicamento genérico o comercial*

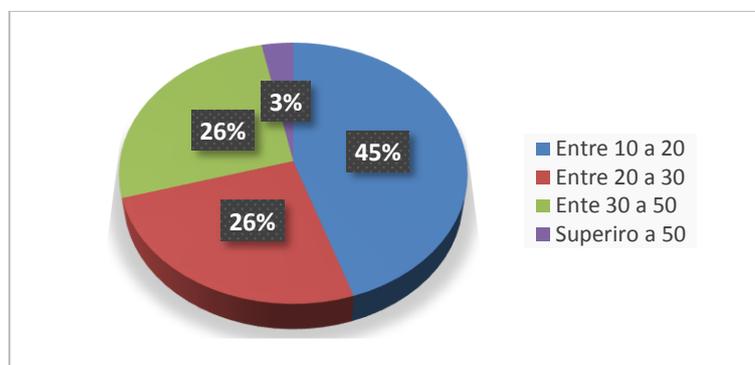
**Análisis:** El 57% de los encuestados prefiere comprar productos de marca comercial, opinan que son más eficaces y eficientes, solo el 13% no tienen preferencia entre genérico y comercial.

### 5.- ¿Cuánto gasta aproximadamente en producto o insumos médicos?

Tabla 14

*Gasta en insumos*

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Entre 10 a 20	70	45
Entre 20 a 30	40	26
Entre 30 a 50	41	26
Superior a 50	5	3
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 7*

*Cuánto gasta aproximadamente en productos médicos*

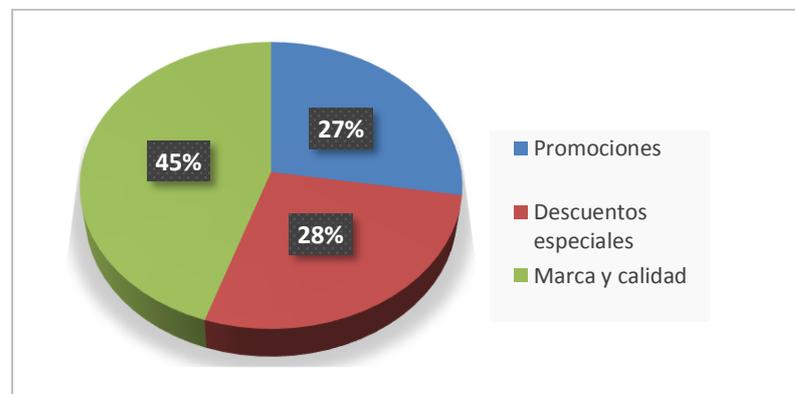
**Análisis:** El 45% de los encuestados gasta aproximadamente en la compra de productos o insumos médicos entre 10 a 20 dólares, mientras que solo el 3% hace gastos superiores a 50 dólares.

## 6.- ¿Qué factor le llama la atención para decidirse a comprar?

Tabla 15

*Factor a la hora de la compra*

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
Promociones	43	27
Descuentos especiales	43	28
Marca y calidad	70	45
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 8*

Decisión de compra

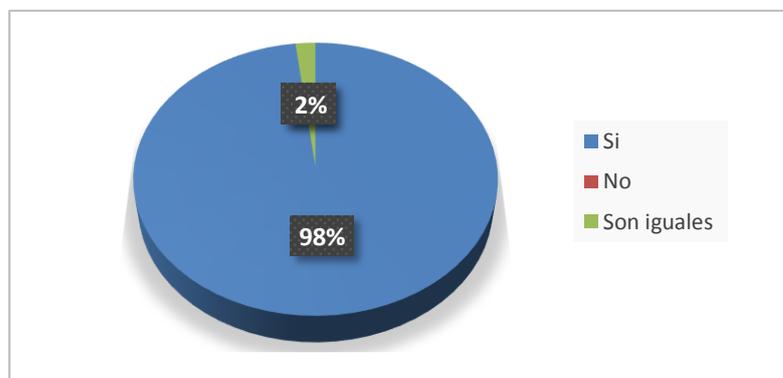
**Análisis:** El 45% de los encuestados para decidirse a comprar consideran la marca y calidad, estos son factores que determinan para muchos las compras, los clientes se sienten seguros cuando se trata de productos con una marca de prestigio en el mercado.

**7 ¿Usted cree que los precios de los productos farmacéuticos en las distribuidoras son más baratos que en las farmacias?**

Tabla 16

*Productos más baratos en distribuidoras*

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
Si	153	98
No	0	0
Son iguales	8	2
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 9*

*Precios en las distribuidoras son más baratos*

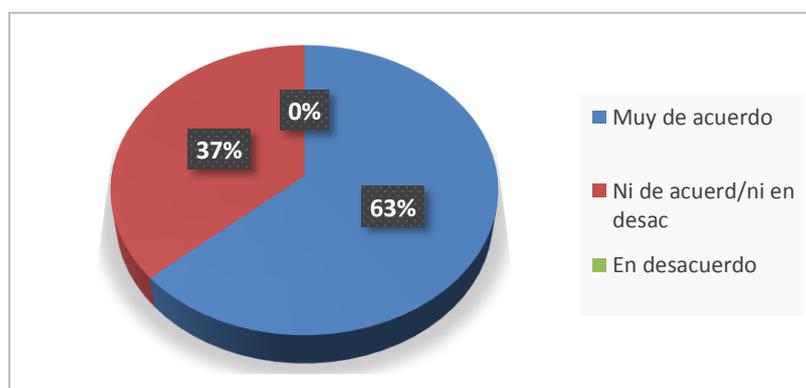
**Análisis:** El 98% de los encuestados cree que los precios de los productos médicos son más baratos en las distribuidoras que en las farmacias, y solo el 2% dice que no.

## 8.- ¿Estaría de acuerdo con la creación de una distribuidora en Durán?

Tabla 17

*Creación de una distribuidora de insumos médicos en Durán*

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
Muy de acuerdo	99	63
Ni de acuerdo/ni en desacuerdo	57	37
En desacuerdo	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 10*

*Está de acuerdo con la creación de una distribuidora en Durán*

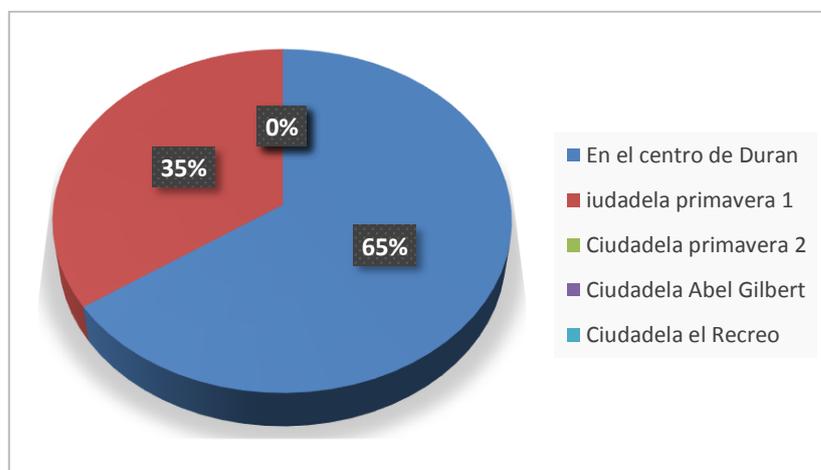
**Análisis:** El 63% de los encuestados nos revelan que están muy de acuerdo en que se abra una distribuidora de insumos médicos en Durán, esto se debe a que muy pocas farmacias tienen esta clase de productos.

### 9.- ¿En dónde usted que estaría mejor ubicada la distribuidora?

Tabla 18

*Ubicada la distribuidora de insumos*

ALTERNATIVAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
En el centro de Durán	102	65
Ciudadela primavera 1	54	35
Ciudadela primavera 2	0	0
Ciudadela Abel Gilbert	0	0
Ciudadela el Recreo	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 11*

*Ubicación de la distribuidora*

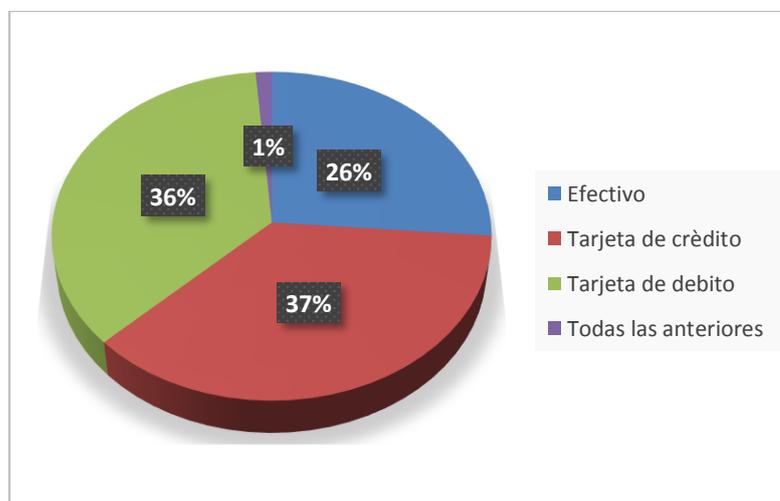
**Análisis:** El 65% de las personas encuestadas prefieren que la distribuidora de insumos se abra en el centro de Durán, es más factible llegar en cualquier clase de vehículo.

### 10.- ¿Cuándo usted, paga sus compras cuál es su medio de pago?

Tabla 19

*Medios de pago*

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Efectivo	41	26
Tarjeta de crédito	57	37
Tarjeta de debito	56	36
Todas las anteriores	2	1
<b>TOTAL</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>



*Figuras 12*

*Medio de pago*

**Análisis:** El 37% de las personas encuestadas prefieren pagar con tarjeta de crédito y el 1% le gusta pagar en efectivo, tarjetas de crédito o débito.

## **Estudio Técnico**

### **4.2 Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad, el área física donde se encontrará ubicada la distribuidora, es evidente que el espacio físico debe ser lo suficientemente amplio para colocar los equipos, muebles, y demás accesorios necesarios para la distribución y despacho de la mercadería.

#### **4.2.1 Capacidad**

La capacidad instalada no es otra cosa que aquella que cubre la demanda, en otras palabras es conocer si se cuenta con los productos y cantidades necesarias para cubrir los pedidos de los clientes, es importante siempre tener el stock suficiente en las bodegas para abastecer a los clientes en caso de un incremento en la demanda.

#### **4.2.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto**

Existen factores o elementos que condicionan o determinarán el tamaño de un proyecto, entre las principales están:

La distribución geográfica. – Es uno de los factores que requiere mayor análisis, pues esto significa que cuanto más lejano este de la fuente de insumos será más alto el costo de abastecimiento produciendo des economía en escala.

Disponibilidad de insumos. – Para ello es importante analizar la oferta actual y futura de los insumos de mayor comercialización, para poder conocer la existencia de éstos a mediano y largo plazo, aquí entra estudiar las diferentes marcas, los posibles insumos sustitutos, para un proyecto de esta envergadura la empresa debe de tener la seguridad absoluta de dónde encontrar los insumos para garantizar la entrega a los clientes, esto creará en los clientes confiabilidad y seguridad.

La capacidad de financiamiento. – La capacidad de financiamiento está conformada por los recursos propios son el resultado de ahorros de varios años y de la venta de un inmueble y los recursos financiados por otras fuentes por medio de créditos obtenidos de una entidad bancaria.

Tabla 20

*Financiamiento*

<b>Financiamiento de la Distribuidora</b>	
<b>Tipo de financiamiento</b>	<b>Porcentaje de aportación</b>
Capital Propio	60%
Crédito bancario	40%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

#### **4.2.3 Localización del proyecto**

En este apartado muestra las características que debe cumplir el local para obtener la óptima utilización física del local, debe de cumplir los siguientes requisitos: un espacio entre 80 a 100mts<sup>2</sup>, la distribución de las diferentes áreas

del local deben ser amplios y bien distribuidos y los productos al ser transportado deben tener el suficiente espacio al fin de que no se averíen.

#### **4.2.4 Factores que influyen en la localización**

- ✓ Ubicación: lugar accesible para clientes-proveedores,
- ✓ Fluidez de transeúntes
- ✓ Políticas y permisos municipales
- ✓ Instalaciones adecuadas (medidas, acondicionadas, seguras)
- ✓ Condiciones sociales, culturales y legales.

#### **4.2.5 Estudio de la localización**

Se planteó el estudio de una distribuidora en el centro de Durán, a través de su respectivo estudio de mercado que permitió percibir la viabilidad e iniciativa propia del proyecto

#### **4.2.6 Los criterios principales para la selección**

- ✓ Fácil acceso a otras ciudades o cantones para la comercialización directa con proveedores.
- ✓ Condiciones físicas de terreno.
- ✓ Permisos de funcionamiento como distribuidora de Medicina e Insumos

médicos.

- ✓ Disponibilidad de servicios básicos: servicios básicos, como energía eléctrica, agua, teléfono, internet, etc. El cual dependerá del consumo por parte de la empresa.
- ✓ Eliminación de desechos: Los desechos causados por la empresa se verán en la obligación de clasificar sus residuos para la prevención de ciertos productos de ingredientes corrosivos para la salud.

#### **4.2.7 Procedimiento del análisis de localización**

Este trata de la ubicación geográfica de la empresa, tomando como base ciertos criterios. Este análisis se fundamenta en una base teórica comparativa que permite crear una asignación de categorías evaluativas asignándoles una puntuación respectiva

- ✓ Transportes y comunicaciones
- ✓ Infraestructuras de la zona, servicios necesarios.
- ✓ El abastecimiento de materias primas.
- ✓ La demanda de mercado.
- ✓ Suministros: energía eléctrica, agua, gas natural.
- ✓ El mercado de trabajo, mano de obra.
- ✓ Coste del terreno, construcción y equipo.
- ✓ El desarrollo económico de la región.

#### **4.2.8 Métodos de evaluación**

Dentro de una evaluación de estudio técnico, hay que hacer la estimación de distintos factores que pueden ser positivos o negativos al momento de implementar un negocio de insumo y medicinas.

- ✓ Espacio físico
- ✓ Documentación legal de la distribuidora
- ✓ Registros mercantiles
- ✓ Financiero

#### **4.2.9 Ingeniería del Proyecto**

Se argumenta todo los procesos incluidos dentro del proyecto de aplicación para el mejoramiento continuo de los sectores de distribución.

#### **4.2.10 Selección de la Tecnología**

La tecnología será una herramienta esencial para la efectividad de distribución de los insumos y ayudará a fortalecer nuestros servicios con la que contaremos con:

#### **4.2.11 Selección maquinaria y equipo**

Materiales que se van a utilizar para el funcionamiento de la distribuidora de insumos médicos

#### **4.2.12 Selección del personal del servicio**

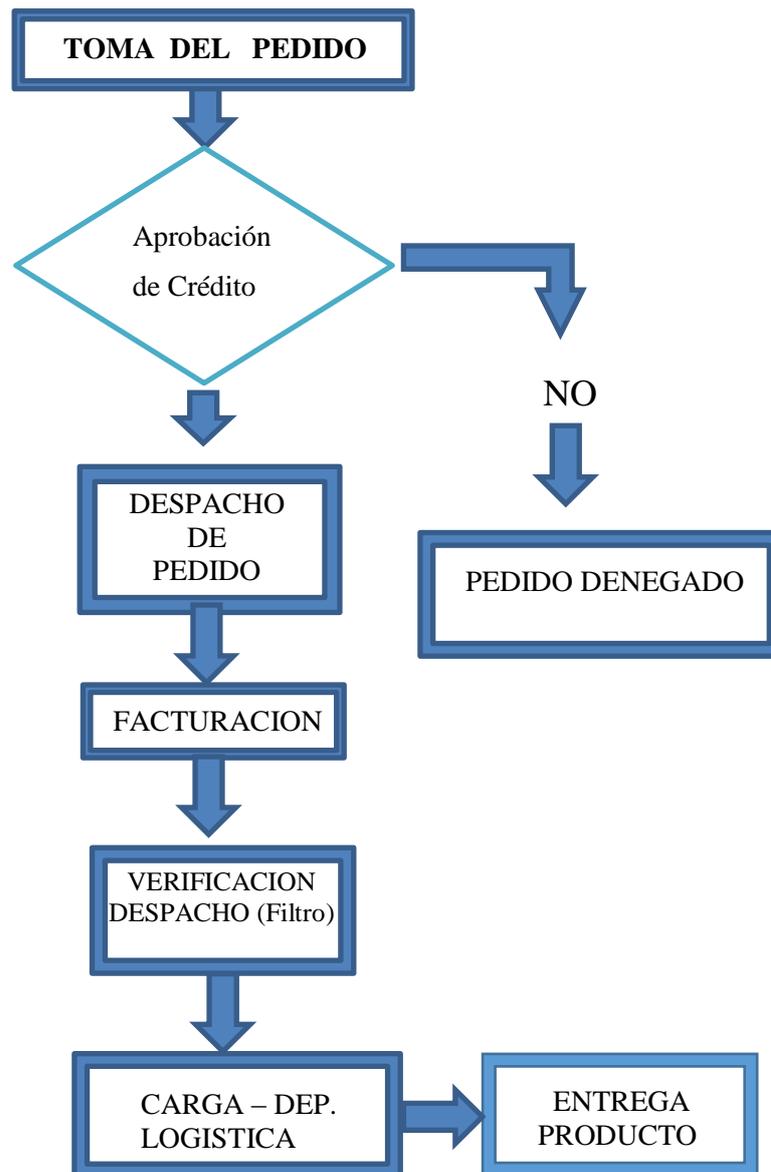
Personal con el que se dispondrá para comenzar las actividades de la empresa que contará con una serie de requisitos para la óptima selección del personal tanto administrativo como operativo.

#### **4.2.13 Descripción del proceso de distribución**

A continuación se detalle el proceso que llevara a cabo la distribuidora de insumos médicos, para brindar la correcta y oportuna atención a los clientes, recepción y despacho de los productos.

- ✓ Proceso productivo
- ✓ Recepción del pedido puede ser este presencial, por internet o por vista de los vendedores.
- ✓ Verificación de stock en la base de datos
- ✓ Proforma de cotización
- ✓ Cotización aprobada y pagada
- ✓ Entrega a jefe de bodega y despacho del producto
- ✓ Entrega de mercadería puede ser esta en las instalaciones o al lugar que indique el cliente.

#### 4.2.14 Diagrama del proceso de distribución



*Figuras 13 Proceso de distribución*

#### 4.2.15 Macro localización y micro localización

Macro localización: El cantón Durán cuenta con 10 parroquias urbanas:

Eloy Alfaro, El recreo, Divino niño, Orama Gonzales, Panorama, Brisas de Santay, El arbolito, Los Helechos, Primavera 1y 2 y Brisas de procarsa. Una de



básicos, haber realizado un estudio de suelo, cumplir con las normas ambientales o requerimientos para el funcionamiento de la distribuidora.

#### **4.2.16 Distribución de la planta**

##### **BODEGA INSUMOS**

AREA DE RECEPCION: pedidos recibidos con documentos de entrega.

AREA DE DESPACHO: productos despachados de acuerdo a los ítems solicitados

AREA DE FACTURACION: pedidos facturados en cantidades y bultos.

AREA DE CUARENTENA: se separa los productos que ya están por caducar

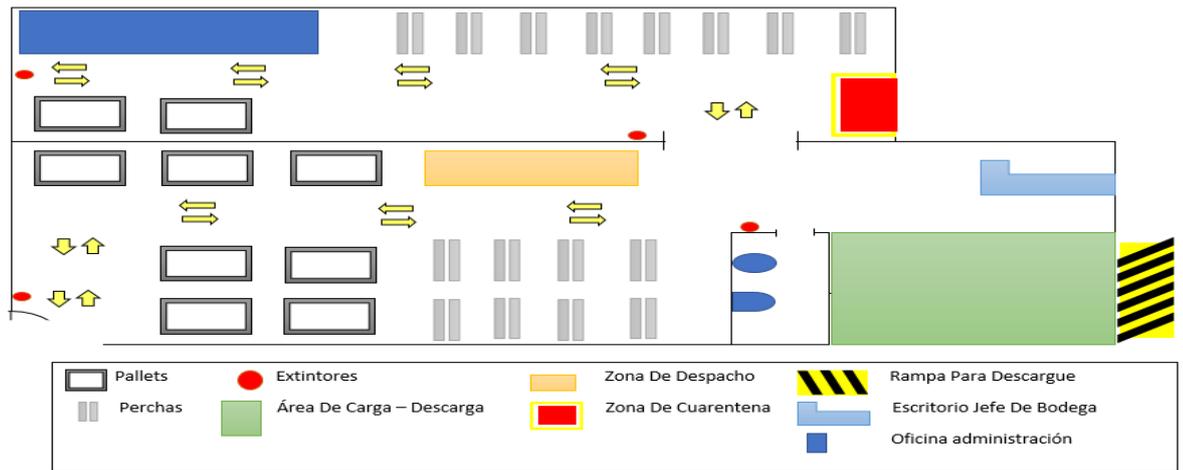
##### **AREA DE BAÑO**

AREA ADMINISTRATIVA: gerencia

AREA DE DESCARGUE: productos descargados y colocados en su bodega.

#### **4.2.17 Obras físicas de las instalaciones**

La distribución del local se la realiza en el área administrativa y el área de bodega. El área administrativa constará de la oficina de gerencia, mientras que el área de bodega esta contendrá el área de ventas y despacho de mercadería, en un espacio físico de 120 m<sup>2</sup>.



Figuras 16 Instalaciones

Tabla 21

*Costo de la Obra*

COSTOS	
DE LAS OBRAS FISICOS DE LA BODEGA	\$10,000
<b>TOTAL</b>	<b>\$10,000</b>

#### 4.2.18 Control de calidad

Dentro del control interno de la empresa se procede a vigilar que los procesos se lleven a cabo con la máxima efectiva.

- ✓ Con la ayuda de una química que de soporte sobre el procedimiento operacional de la bodega
- ✓ Revisión constante de productos de caducidad próxima

#### **4.2.19 Seguridad industrial**

Tiene por objeto la prevención y limitación de riesgos, así como la protección contra accidentes y siniestros capaces de producir daños o perjuicios a las personas. La seguridad industrial se sirve de una serie de reglamentaciones específicas que obligan a diseños, usos y mantenimientos seguros: de instalaciones petrolíferas, de almacenamiento de productos químicos, eléctricas, aparatos de gas y un largo etcétera de distintos equipos e instalaciones.

Para este tipo de empresa es de suma importancia este tipo de seguridad ya que se está expuesto a la manipulación de insumos y medicina ya que van destinadas al consumo y uso de las personas; para esto es importante contar con:

- ✓ Señaléticas
- ✓ Uniforme apropiado de los trabajadores
- ✓ fajas de carga y descarga de mercaderías.

### **4.3 La organización**

#### **4.3.1 Teoría de organización aplicada**

Según Alexei Guerra Sotillo, la "organización es, a un mismo tiempo, acción y objeto. Como acción, se entiende en el sentido de actividad destinado a coordinar el trabajo de varias personas, mediante el establecimiento de tareas, roles o labores definidas para cada una de ellas, así como la estructura o maneras en que se relacionarán en la consecución de un objetivo o meta. Como objeto, la

organización supone la realidad resultante de la acción anterior; esto es, el espacio, ámbito relativamente permanente en el tiempo, bajo el cual las personas alcanzan un objetivo preestablecido" [2].

#### 4.3.2. Principios Administrativos que serán utilizados

En toda empresa el recurso humano es uno de los factores claves para la correcta administración y funcionamiento de la misma, para ello deben de cumplir ciertos principios administrativos

Tabla 22

*Principios Administrativos*

Principio	Descripción
División de trabajo	Entre más se capacite al personal mejor desempeñaran su labor
Autoridad	En el caso de los gerentes, estos darán órdenes, pero el respeto debe ser ganado en base al liderazgo del grupo.
La disciplina	Todos y cada uno de los empleados están en el deber de respetar las reglas o acuerdos que se planteen en la empresa.
Unidad de mando	Cada trabajador debe recibir instrucciones solo de una persona
Orden	Tanto los empleados como los productos deben de estar en el lugar y el momento adecuado.

### **4.3.3. La organización administrativa a adoptar**

Se llama estructura administrativa al sistema de relaciones formales establecidas en el interior de una empresa u organización para alcanzar los objetivos planteados en este caso la comercialización y venta de los insumos médicos. La empresa estará direccionada por un orden jerárquico constando de cuatro niveles: nivel ejecutivo, nivel de apoyo y nivel operativo.

**Nivel ejecutivo:** Se ocupará de la administración de la empresa, posición ocupada por la gerencia.

**Nivel de apoyo:** Realiza labores de apoyo y las acciones son de carácter interno, la ocupa el área administrativa

**Nivel operativo:** chofer y perchadores

### **4.3.4. Estructura legal**

En este proyecto se va a regir a la ley de superintendencia de compañías constituida como Compañía Anónima

## **1.2 Compañías anónimas**

### **Requisitos:**

1.2.1 Son aplicables a esta compañía los requisitos precisados en los numerales 1.1.1, 1.1.2, 1.1.5 y 1.1.6, sobre los requisitos de la compañía de responsabilidad limitada. No obstante lo dicho, se aclara que la compañía

anónima no puede tener por nombre una razón social, con las salvedades correspondientes, perfectamente identificadas.

## **1.2.2 Forma de constitución**

*1.2.2.1. Constitución simultánea.-* Se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores. Artículos 148 y 149 de la Ley de Compañías. 1.2.2.2.

*Constitución sucesiva.-* Por suscripción pública de acciones, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción serán promotores

## **1.2.3. Accionistas**

*1.2.3.1. Capacidad:* Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor (constitución sucesiva) o fundador (constitución simultánea) se requiere la capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre hijos no emancipados. Artículo 145 de la Ley de Compañías.

### *1.2.3.2. Números de accionistas*

La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía

anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

### **1.2.3. Capital**

#### *1.2.3.1. Capital mínimo.*

El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.

Sin embargo, si se tratare de constituir una compañía cuyo objeto sea la explotación de los servicios de transporte aéreo interno o internacional, se requerirá que tal 5 compañía específicamente se dedique a esa actividad con un capital no inferior a veinte veces el monto señalado por la Ley de Compañías para las sociedades anónimas (Dieciséis mil dólares de los Estados Unidos de América), , según lo dispuesto en el Art. 46 de la Ley de Aviación Civil, reformada por la Ley No. 126, publicada en el R. O. 379 de 8 de agosto de 1998.

Así también, si se desea constituir una compañía de salud y medicina prepagada, conforme lo dispone el artículo 4 de la Ley que regula el

funcionamiento de las Empresas Privadas de Salud y Medicina Prepagada, publicada en el R. O. 12, del 26 de agosto de 1998, deberán ser sociedades anónimas, nacionales o extranjeras. Su objeto social será el financiamiento de los servicios de salud y medicina y tendrá un capital pagado mínimo de ochenta mil (80,000) UVC`S (doscientos diez mil trescientos doce dólares de los Estados Unidos de América.

La sociedad anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el cupo hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese cupo no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías). Lo expresado para el aporte y transferías de dominio de bienes tangibles e intangibles, así como aportes consistentes en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal descritos en la constitución de la compañía limitada, es válido para la constitución de la anónima.

*1.2.3.2. Acciones.*- La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar libremente, conforme lo determina el artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la susodicha Ley.

### 4.3.5 Esquema de la organización empresarial a emplear

La organización empresarial o empresa es el eje de la actividad económica de la mayoría de sociedades actuales. Es uno de los medios por los cuales la actividad humana se sostiene, ya que la empresa permite la satisfacción de las necesidades de todos los individuos (Económica, 2009).

**Formal:** Son las organizaciones altamente estructuradas donde la manera como los individuos interactúan se encuentra regulada de forma legítima. Existen actividades corporativas, roles, departamentos, y una estructura jerárquica definida y avala dentro de los límites de la ley local.

Es un tipo de organización estática y de corte conservador, donde los participantes aceptan regirse de acuerdo a documentos formales existentes y al contrato que firmaron al momento de su ingreso a la institución. (Jervis, s.f.)

### 4.3.6 Constitución y Legalización de la Organización

Constitución de la República del Ecuador

Capítulo segundo Derechos del buen vivir

Sección Séptima

Art. 32.- La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula al ejercicio de otros derechos, entre ellos el derecho al agua, la alimentación, la educación, la cultura física, el trabajo, la seguridad social, los ambientes sanos y otros que sustentan el buen vivir.

## Régimen del Buen Vivir

### Sección segunda

#### Salud

Art. 361.- El Estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad sanitaria nacional, será responsable de formular la política nacional de salud, y normará, regulará y controlará todas las actividades relacionadas con la salud, así como el funcionamiento de las entidades del sector.

#### Ley Orgánica de la Salud

Art. 6.- Es responsabilidad del Ministerio de Salud Pública:

18. Regular y realizar el control sanitario de la producción, importación, distribución, almacenamiento, transporte, comercialización, dispensación y expendio de alimentos procesados, medicamentos y otros productos para uso y consumo humano; así como los sistemas y procedimientos que garanticen su inocuidad, seguridad y calidad, a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Dr. Leopoldo Izquieta Pérez y otras dependencias del Ministerio de Salud Pública;

20. Formular políticas y desarrollar estrategias y programas para garantizar el acceso y la disponibilidad de medicamentos de calidad, al menor costo para la población, con énfasis en programas de medicamentos genéricos;

Capítulo III. De los desechos comunes, infecciosos, especiales y de las radiaciones ionizantes y no ionizantes

Art. 104.- Todo establecimiento industrial, comercial o de servicios, tiene la obligación de instalar sistemas de tratamiento de aguas contaminadas y de residuos tóxicos que se produzcan por efecto de sus actividades. Las autoridades de salud, en coordinación con los municipios, serán responsables de hacer cumplir esta disposición.

Art. 105.- Las personas naturales o jurídicas propietarias de instalaciones o edificaciones, públicas o privadas, ubicadas en las zonas costeras e insulares, utilizarán las redes de alcantarillado para eliminar las aguas servidas y residuales producto de las actividades que desarrollen; y, en los casos que inevitablemente requieran eliminarlos en el mar, deberán tratarlos previamente, debiendo contar para el efecto con estudios de impacto ambiental; así como utilizar emisarios submarinos que cumplan con las normas sanitarias y ambientales correspondientes.

#### Capítulo V. Salud y seguridad en el trabajo

Art. 117.- La autoridad sanitaria nacional, en coordinación con el Ministerio de Trabajo y Empleo y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, establecerá las normas de salud y seguridad en el trabajo para proteger la salud de los trabajadores.

Art. 118.- Los empleadores protegerán la salud de sus trabajadores, dotándoles de información suficiente, equipos de protección, vestimenta apropiada, ambientes seguros de trabajo, a fin de prevenir, disminuir o eliminar los riesgos, accidentes y aparición de enfermedades laborales

#### Vigilancia y Control sanitario

Art. 129.- El cumplimiento de las normas de vigilancia y control sanitario es obligatorio para todas las instituciones, organismos y establecimientos públicos y privados que realicen actividades de producción, importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución, comercialización y expendio de productos de uso y consumo humano.

Art. 130.- Los establecimientos sujetos a control sanitario para su funcionamiento deberán contar con el permiso otorgado por la autoridad sanitaria nacional. El permiso de funcionamiento tendrá vigencia de un año calendario.

Art. 131.- El cumplimiento de las normas de buenas prácticas de manufactura, almacenamiento, distribución, dispensación y farmacia, será controlado y certificado por la autoridad sanitaria nacional.

Art. 132.- Las actividades de vigilancia y control sanitario incluyen las de control de calidad, inocuidad y seguridad de los productos procesados de uso y consumo humano, así como la verificación del cumplimiento de los requisitos técnicos y sanitarios en los establecimientos dedicados a la producción, almacenamiento, distribución, comercialización, importación y exportación de los productos señalados.

Para poner en marcha este proyecto es necesario cumplir con ciertos aspectos legales para el funcionamiento de la distribuidora, según las leyes ecuatorianas, el Ministerio de Salud pública ha elaborado una serie de requerimientos para los diferentes tipos de empresas entre ellas esta las distribuidoras:

Requisitos para distribuidoras farmacéuticas-distribuidora dental-  
Distribuidora de cosméticos-Distribuidoras de productos higiénicos.

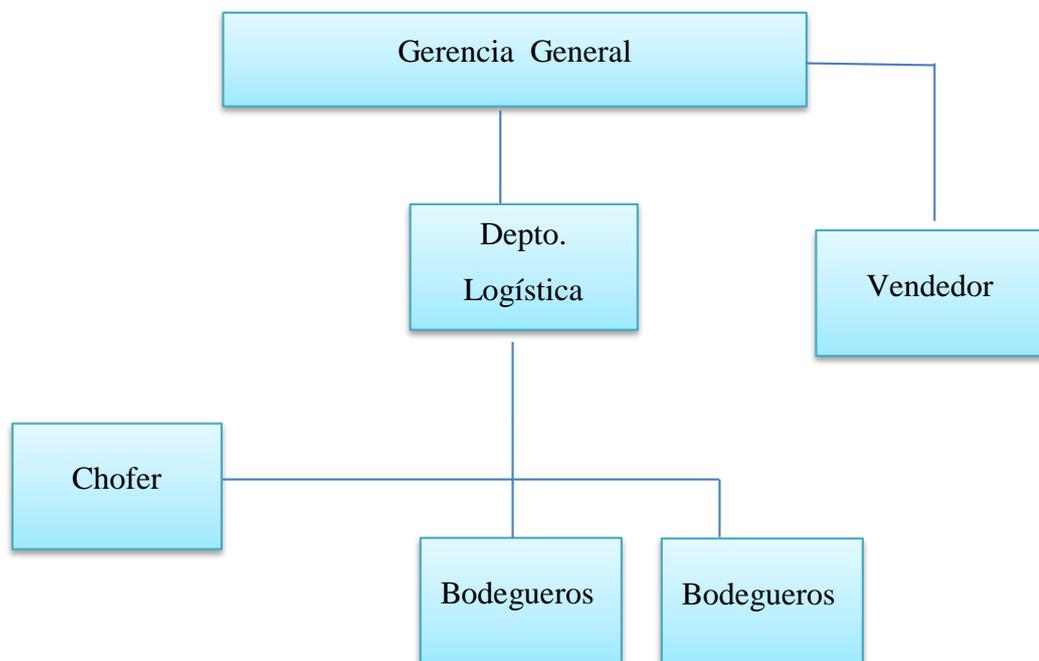
- ✓ Solicitud para el permiso de funcionamiento
- ✓ Planilla de inspección
- ✓ Copia del RUC del establecimiento
- ✓ Copias de cedula y certificado de votación del propietario o representante legal
- ✓ Permiso del CONSEP
- ✓ Autorización de distribución otorgada por el titular del registro sanitario en el país
- ✓ Copia del título de Químico o Bioquímico farmacéutico
- ✓ Listas de productos con número de registro sanitario
- ✓ Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de salud (certificado por 1 año)
- ✓ Permisos de bomberos (zona rural)

Aparte la alcaldía de Durán también requiere cumplir ciertos requisitos como son:

- ✓ Permiso de Bomberos
- ✓ Aprobación del ARCSA
- ✓ Permiso de funcionamiento
- ✓ Buenas prácticas de almacenamiento (B.P.A)
- ✓ Ruc Habilitante

- ✓ Registro sanitario

#### 4.3.7 Diseñar el Organigrama



*Figuras 17* Organigrama de la empresa

#### 4.3.8 Descripción de las funciones

##### **Gerente**

Funciones:

- ✓ Ejecuta las políticas y las resoluciones elaboradas por la presidencia
- ✓ Dirige y supervisa las actividades en la empresa
- ✓ Aprueba las contrataciones del personal
- ✓ Determina los plazos y las metas a cumplir dentro de un periodo

### **Bodegueros**

Funciones:

- ✓ Recepción Despacho de la mercadería
- ✓ Verificación de mercadería y factura
- ✓ Mantener el área limpia de trabajo

### **Chofer**

Funciones:

- ✓ Transportar, repartir y despachar los productos comprados por los clientes
- ✓ Asistir las labores de empaque de pedidos
- ✓ Verificar las cantidades entregada al cliente
- ✓ Ingresar a la bodega la mercadería
- ✓ Realizar reportes de entrada y salida de mercadería
- ✓ Reportar los daños del vehículo o cualquier mercadería
- ✓ Coordinar con los ejecutivos de ventas y vendedores para el proceso de entrega
- ✓ Realizar la limpieza del vehículo y bodega de la distribuidora

### **4.3.9. Administración del Personal**

La Administración de Personal es un área estratégica para cualquier organización, ya que la optimización de la maquinaria, el dinero, las instalaciones, los sistemas, en suma hacen que se logren los objetivos y metas gracias al aporte de su talento humano. Este talento humano está integrado por personas que día a día proporcionan a la organización conocimiento, trabajo, creatividad,

proactividad y esfuerzo para la realización de sus objetivos. Estos están sometidos a la selección, reclutamiento, contratación e inducción de forma temporal a la hora de formar parte de la organización

#### **4.3.10. Requisitos para ocupar los cargos y funciones específicas**

Para ocupar cada uno de los cargos el personal idóneo debe cumplir las expectativas fijadas por la empresa, es importante tomar en consideración las siguientes fases que la empresa debe de cumplir para escoger a sus empleados como:

- ✓ La experiencia en el puesto de 1 año, a 3 años o más.
- ✓ Estudios realizados (primaria, secundaria, especialización, etc...)
- ✓ Actualización de conocimientos requeridos para el puesto de trabajo solicitado
- ✓ Estado de salud

#### **4.3.11 Reclutamiento y contratación**

Para iniciar el proceso de selección de personal idóneo capaz de cumplir las expectativas fijadas por la empresa, es importante tomar en consideración las siguientes fases que la empresa debe de cumplir para escoger a sus empleados:

- ✓ Definir el perfil de los cargos a ocupar
- ✓ Establecer el método implementado para el reclutamiento del personal
- ✓ Planificar entrevista global con todos los candidatos para los diferentes cargos

- ✓ Aplicar técnicas de selección
- ✓ Entrevista individual con aquellos que hayan pasado las pruebas
- ✓ Elaboración de informes
- ✓ Entrevista final
- ✓ Capacitación

#### **4.3.12 Reglamento interno de trabajo**

Art.- 1. De conformidad con la ley, la jornada de trabajo será de 8 horas diarias y 40 horas semanales a las que deben sujetarse todos los trabajadores de la Empresa, en los centros de trabajo asignados.

Sin embargo, respetando los límites señalados en el Código del Trabajo, las jornadas de labores podrán variar y establecerse de acuerdo con las exigencias del servicio o labor que realice cada trabajador y de conformidad con las necesidades de los clientes y de la Empresa.

Art.- 2. De conformidad con la ley, éstos horarios especiales, serán sometidos a la aprobación y autorización de la Dirección Regional del Trabajo

Art.- 3. Los trabajadores tienen la obligación personal de registrar su asistencia utilizando los sistemas de control que sean implementados por la Empresa. La falta de registro de asistencia al trabajo, se considerará como falta leve.

Si por fuerza mayor u otra causa, el trabajador no puede registrar su asistencia, deberá justificar los motivos por escrito ante su Jefe Inmediato y dar a conocer al Departamento de Recursos Humanos o quien hiciere sus veces.

Art.- 4. El trabajador que requiera ausentarse de las instalaciones de la empresa durante la jornada de trabajo, deberá solicitar el permiso respectivo de su superior inmediato. La no presentación del permiso al Departamento de Recursos Humanos o a su Representante por parte del trabajador, será sancionada como falta leve.

Art.- 5. Si por enfermedad, calamidad doméstica, fuerza mayor o caso fortuito, debidamente justificado, el trabajador no concurre a laborar, en forma obligatoria e inmediata deberá comunicar por escrito el particular al Departamento de Recursos Humanos. Superada la causa de su ausencia, deberá presentar los justificativos que corresponda ante el Departamento de Recursos Humanos o quien hiciere sus veces.

El Departamento de Recursos Humanos procederá a elaborar el respectivo formulario de ausencias, faltas y permisos, con el fin de proceder a justificar o sancionar de conformidad con la ley y este reglamento

Art.- 6. Las faltas de asistencia y puntualidad de los trabajadores de la compañía serán sancionadas de acuerdo a las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, los valores recaudados por este concepto serán entregados a un fondo común de la Caja de Ahorros de la empresa.

Art.- 7. Debido a la obligación que tienen los trabajadores de cumplir estrictamente los horarios indicados, es prohibido que se ausenten o suspendan su trabajo sin previo permiso del Jefe Inmediato y conocimiento del Departamento de Recursos Humanos.

Art.- 8. A la hora exacta de inicio de funciones, el trabajador deberá estar listo con el uniforme adecuado y los artículos de seguridad a su cargo, de ser el caso.

Art.- 9. Las alteraciones del registro de asistencia, constituyen falta grave al presente Reglamento y la serán causal para solicitar la terminación de la relación laboral, previa solicitud de visto bueno de conformidad con la ley.

#### 4.3.13. Estructura salarial y prestacional

Tabla 23

*Sueldos y Salarios*

Trabajadores	Cant.	S.Mensual
Bodegueros	2	\$394,00
Chofer	1	\$450,00
Gerente	1	\$800,00
Vendedor	1	\$400,00
<b>Total</b>		<b>\$2,438.00</b>

#### 4.3.14 Seguridad social y servicios complementarios

El artículo 61 de la Constitución Política de la República del Ecuador, aprobada el 5 de junio de 1998, dispuso: Los seguros complementarios estarán

orientados a proteger contingencias de seguridad social no cubiertas por el seguro general obligatorio o a mejorar sus prestaciones, y serán de carácter opcional. Se financiarán con el aporte de los asegurados, y los empleadores podrán efectuar aportes voluntarios. Serán administrados por entidades públicas, privadas o mixtas, reguladas por la ley.

La Constitución vigente sobre los planes y fondos previsionales no contiene norma alguna.

La liquidación de la cuenta individual de un fondo de cesantía se da cuando un partícipe termine su relación laboral, en este caso, se le entregará el saldo de su cuenta individual. En el caso de que decida separarse del fondo pero continúe su relación laboral la devolución de los aportes personales y sus respectivos rendimientos, se realizará gradualmente y no podrán superar el 50% del monto registrado como aportes personales.

### **Conclusión**

En este capítulo menciona el estudio de mercado identificando a sus clientes futuros, la proyección de precios de los productos con la que se va comenzar la actividad de la empresa, la localización macro y micro del lugar. Se diseña un organigrama y se describen las funciones de los trabajadores. La estructura legal a la que corresponde este tipo de empresa y el reglamento interno con el que se regirá el personal que trabaje en la distribuidora.

## **CAPITULO V**

### **LA PROPUESTA**

#### **5.1 Título de la propuesta**

Proyecto de pre-factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de insumos médicos en el cantón Durán.

#### **5.2 Autora de la Propuesta**

La responsable de este proyecto es: Scarlin Cerezo Guamán, estudiante de la Universidad San Gregorio de Portoviejo.

#### **5.3 Empresa auspiciante**

No se tiene auspiciantes ya que es un proyecto de emprendimiento

#### **5.4 Área que cubre la Propuesta**

La distribuidora de insumos médicos, se encuentra ubicada en sector céntrico del Cantón Durán, provincia del Guayas

#### **5.5 Fecha de Presentación**

Septiembre 2018

### **5.6 Fecha de Terminación**

Agosto 2019

### **5.7 Duración del Proyecto**

El proyecto no tiene un tiempo estimado de sustento por el que todo dependerá del mercado a medida que ejerza sus actividades comerciales y logre el impacto deseado.

### **5.8 Participantes del Proyecto**

Scarlin Xiomara Cerezo Guamán

### **5.9 Objetivo General de la Propuesta**

Analizar costos de inversión para la creación de una empresa distribuidora de insumos médicos y su pre-factibilidad financiera en el cantón Durán.

### **5.10 Objetivos Específicos**

- ✓ Elaborar el análisis financiero que permita tener una cantidad aproximada para la creación de una empresa distribuidora de insumos médicos.
- ✓ Presentar los egresos, ingresos y las utilidades a obtener al funcionamiento de la distribuidora.
- ✓ Crear indicadores financieros con el propósito de conocer la viabilidad

económica para el desarrollo de la distribuidora.

### **5.11 Beneficiarios Directos**

La autora del trabajo de investigación y futuros socios.

### **5.12 Beneficiarios Indirectos**

Los beneficiarios indirectos de este proyecto serán:

- ✓ La ciudadanía que habita el Cantón Durán
- ✓ Los proveedores
- ✓ Laboratorios
- ✓ Trabajadores de la organización
- ✓ Los propietarios de clínicas privadas, centros de salud pública

### **5.13 Impacto de la Propuesta**

El impacto de la propuesta está determinada por los siguientes factores:

- ✓ La implementación de una distribuidora de insumos médicos, nueva en el sector.
- ✓ Beneficio económico que generarán las ventas para la propietaria de la distribuidora.

- ✓ Generar fuentes de empleo para la población joven de Durán.
  
- ✓ Nuevas estrategias para comercializar y promocionar los insumos médicos.

#### **5.14 Descripción de la Propuesta**

En esta aparte se presentaron los gastos y los costos que generará la creación de la distribuidora INSUMEDIC S.A, la misma que deberá llevar un registro para que esta tenga su debido sustento, como se muestra a continuación:

##### **5.14.1 Ingresos:**

##### **Activo fijos:**

Representados por todas las inversiones en bienes tangibles que se requieren para el desarrollo de la comercialización y venta de la distribuidora, durante el periodo de un año. Estos son algunos de los insumos presentados en la siguiente tabla distribuidos de la siguiente forma:

Tabla 24

*Activos*

Detalle	Presentación	Unidades de venta	Precio unitario	Total
Sabana descartable sin elástico	Caja	40	\$ 2.68	\$ 107.26
Sabana descartable con elástico	Caja	30	\$ 3.52	\$ 105.56
Sabana descartable para camilla	Caja	200	\$ 9.05	\$ 1,810.40
Gorro de enfermera	Caja	15	\$ 6.60	\$ 99.05
Gorro de cirujano	Caja	15	\$ 5.13	\$ 76.96
Zapatones	Caja	300	\$ 0.81	\$ 241.80
Campo de ojo	Caja	20	\$ 0.65	\$ 13.02
Campo de mesa	Caja	30	\$ 4.05	\$ 121.37
bata de cirujano	Caja	6	\$ 1.72	\$ 10.32
bata de paciente	Caja	150	\$ 34.60	\$ 5,189.40
paquete de cirugía abdominal	Caja	5	\$ 19.50	\$ 97.50
Rollo de sabana para camilla	Caja	5	\$ 19.50	\$ 97.50
Espéculos vaginales S,M,L	Caja	5	\$ 15.47	\$ 77.35
Mascarillas con elástico	Caja	5	\$ 15.47	\$ 77.35
Mascarillas con tira baja lengua	Caja	100	\$ 10.60	\$ 1,060.20
Kit ginecológico	Caja	60	\$ 14.26	\$ 855.60
Cepillo citológico	Caja	5	\$ 11.80	\$ 58.98
Algodón	Caja	4	\$ 1.55	\$ 6.20
Guantes de examinación	Caja	6	\$ 42.53	\$ 255.19
envase para corto punzante	Caja	2	\$ 8.39	\$ 16.77
envase recolector de orina	Caja	30	\$ 19.05	\$ 571.49
envase recolector para eses	Caja	10	\$ 4.09	\$ 40.92
Placas porta objetos	Caja	10	\$ 4.09	\$ 40.92
Preservativos	Caja	10	\$ 7.77	\$ 77.66
				\$
		150	\$ 32.86	\$ 4,929.00
				\$
<b>Total</b>		<b>1,213</b>	<b>\$ 295.72</b>	<b>\$ 16,037.73</b>

Para obtener benéficos económicos con la venta de insumos médicos, cada producto será comercializado aproximadamente con el 60% de margen en base a los costos, esto permitirá cubrir los costos de los insumos además de cubrir sus ingresos y gastos.

En el siguiente cuadro se analiza la proyección de dichos ingresos:

Tabla 25

*Ingresos por Venta*

<b>DESCRIPCIO</b>					
<b>N</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
	\$192,452.7	\$198,649.6	\$205,006.4	\$211,505.1	\$218,311.4
Ingresos	1	9	8	8	2
	<b>\$192,452.7</b>	<b>\$198,649.6</b>	<b>\$205,006.4</b>	<b>\$211,505.1</b>	<b>\$218,311.4</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>2</b>

#### 5.14.2 Costos de materiales directos

Este rubro está constituido por todas las inversiones que son objeto de la ejecución y funcionamiento de la distribuidora, son todos los recursos necesarios en forma de activos Corrientes para el normal funcionamiento del ciclo de comercialización, a continuación se presentan los siguientes rubros previstos.

Tabla 26

*Costos Directos*

Detalle	Presentación	Unidades de venta	Precio unitario	Total
Sabana descartable sin elástico	Caja	40	\$ 1.73	\$ 69,20
Sabana descartable con elástico	Caja	30	\$ 2.27	\$ 68,10
Sabana descartable para camilla	Caja	200	\$ 5.84	1.168,00
Gorro de enfermera	Caja	15	\$ 4.26	\$ 63,90
Gorro de cirujano	Caja	15	\$ 3.31	\$ 49,65
Zapatones	Caja	300	\$ 0.52	\$ 156,00
Campo de ojo	Caja	20	\$ 0.42	\$ 8,40
Campo de mesa	Caja	30	\$ 2.61	\$ 78.30
bata de cirujano	Caja	6	\$ 1.11	\$ 6.66
				\$
bata de paciente	Caja	150	\$ 22.32	3,348.00
paquete de cirugía abdominal	Caja	5	\$ 12.58	\$ 62.90
Rollo de sabana para camilla	Caja	5	\$ 12.58	\$ 62.90
Espéculos vaginales S,M,L	Caja	5	\$ 9.98	\$ 49.90
Mascarillas con elástico	Caja	5	\$ 9.98	\$ 49.90
Mascarillas con tira	Caja	100	\$ 6.84	\$ 684.00
baja lengua	Caja	60	\$ 9.20	\$ 552.00
Kit ginecológico	Caja	5	\$ 7.61	\$ 38.05
Cepillo citológico	Caja	4	\$ 1.00	\$ 4.00
Algodón	Caja	6	\$ 27.44	\$ 164.64
Guantes de examinación	Caja	2	\$ 5.41	\$ 10.82
envase para corto punzante	Caja	30	\$ 12.29	\$ 368.70
envase recolector de orina	Caja	10	\$ 2.64	\$ 26.40
envase recolector para eses	Caja	10	\$ 2.64	\$ 26.40
Placas porta objetos	Caja	10	\$ 5.01	\$ 50.10
				\$
Preservativos	Caja	150	\$ 21.20	3,180.00
				\$
<b>Total</b>		<b>1,213</b>	<b>\$ 190.79</b>	<b>10,346.92</b>

Los valores de activo fijos serán divididos en adecuaciones para el edificio, muebles de oficina, equipos de producción, equipos de computación, y equipos tecnológicos, en la siguiente tabla se detallan los valores de cada activo fijo.

Tabla 27

*Activos Fijos*

<b>Inversión en activos fijos</b>	<b>VALOR</b>
Edificio	\$2,000.00
Muebles de oficina	\$1,390.00
Equipos de producción	\$630.00
Equipos de computación	\$930.00
Vehículos	\$17,490.00
Equipos tecnológicos	\$920.00
<b>INVERSIÓN ACTIVO FIJO</b>	<b>\$23,360.00</b>

Tabla 28

*Costos de depreciación*

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>COSTO</b>	<b>DEPRECIACION</b>	
		<b>N</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
			\$
Muebles de oficina	\$1,390.00	6	231.67
			\$
Equipos de producción	\$630.00	10	63.00
Equipos de computación	\$930.00	3	310.00
			\$
Vehículos	\$17,490.00	5	3,498.00
			\$
Equipos tecnológicos	\$920.00	3	306.67
	\$		\$
<b>TOTAL</b>	<b>21,360.00</b>		<b>4,409.33</b>

Tabla 29

*Costos de Constitución Legal*

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Subtotal
Costo constitución de la compañía	1	\$280.00	\$280.00
Permisos Bomberos	1	\$50.00	\$50.00
Ruc	1	\$10.00	\$10.00
Permiso de funcionamiento	1	\$35.00	\$35.00
<b>TOTAL POR MES</b>	<b>5</b>	<b>\$335.00</b>	<b>\$335.00</b>

Tabla 30

*Sueldos y Salarios*

Nómina	Suel do men sual	Sueld o	Canti dad de empl eados	13er Sueld o	14to Sueld o	Apo rte Patr onal 12,1 5%	Fon dos de Res erva	Vacac iones	Total por emple ado	Total del perso nal
Gerente	\$80 0.00	\$800 .00	1	\$66.6 7	\$32.8 3	\$83. 60	\$0. 00	\$33. 33	16.4 3	\$1.0 3
Bodeguero 1	\$39 4.00	\$394 .00	1	\$32.8 3	\$32.8 3	\$41. 17	\$0. 00	\$16. 42	\$517 .26	\$517 .26
Bodeguero 2	\$39 4.00	\$394 .00	1	\$32.8 3	\$32.8 3	\$41. 17	\$0. 00	\$16. 42	\$517 .26	\$517 .26
Vendedor	\$40 0.00	\$400 .00	1	\$33.3 3	\$32.8 3	\$41. 80	\$0. 00	\$16. 67	\$524 .63	\$524 .63
Chofer	\$45 0.00	\$450 .00	1	\$37.5 0	\$32.8 3	\$47. 03	\$0. 00	\$18. 75	\$586 .11	\$586 .11
		<b>\$2,4</b>							<b>\$3,1</b>	<b>\$3,1</b>
<b>Total Personal</b>		<b>38.0</b>	<b>\$15.</b>	<b>\$203.</b>	<b>\$197.</b>	<b>\$25</b>	<b>\$0.</b>	<b>\$101</b>	<b>94.5</b>	<b>94.5</b>
<b>Administrativo</b>		<b>0</b>	<b>00</b>	<b>17</b>	<b>00</b>	<b>4.77</b>	<b>00</b>	<b>.58</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

Tabla 31

*Gastos de Ventas*

<b>GASTOS DE VENTAS</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Luz	\$80.00	\$960.00
Agua	\$20.00	\$240.00
Teléfono	\$12.00	\$144.00
Internet	\$27.00	\$324.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$139.00</b>	<b>\$1,668.00</b>

Tabla 32

*Gastos Administrativos*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Arriendo	\$120.00	\$1,440.00
Transporte	\$80.00	\$960.00
Publicidad	\$5.00	\$60.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$205.00</b>	<b>\$2,460.00</b>

**5.14.3 Financiamiento del proyecto**

El presente proyecto necesitará de una inversión inicial de \$33.735,00; donde el 8.89% será aportaciones del propietario y/o socios de la empresa que representa aproximadamente \$ 3.000 de la inversión, mientras que el \$30.735,00 restante será mediante crédito de la CFN con una tasa del 10% aproximadamente.

Tabla 33

*Financiamiento*

<b>PLAN DE FINANCIAMIENTO</b>	
Inversión Inicial	\$33,735.00
(-) Capital Propio	\$3,000.00
<b>Valor a Financiar</b>	<b>\$30,735.00</b>

Tabla 34

*Amortización del préstamo*

<b>PERIODO</b>	<b>PAGO</b>	<b>INTERES</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0				\$30,735.00
1	\$653.03	\$256.13	\$396.90	\$30,338.10
2	\$653.03	\$252.82	\$400.21	\$29,937.89
3	\$653.03	\$249.48	\$403.55	\$29,534.34
4	\$653.03	\$246.12	\$406.91	\$29,127.43
5	\$653.03	\$242.73	\$410.30	\$28,717.13
6	\$653.03	\$239.31	\$413.72	\$28,303.41
7	\$653.03	\$235.86	\$417.17	\$27,886.25
8	\$653.03	\$232.39	\$420.64	\$27,465.61
9	\$653.03	\$228.88	\$424.15	\$27,041.46
10	\$653.03	\$225.35	\$427.68	\$26,613.78
11	\$653.03	\$221.78	\$431.25	\$26,182.53
12	\$653.03	\$218.19	\$434.84	\$25,747.69
13	\$653.03	\$214.56	\$438.46	\$25,309.23
14	\$653.03	\$210.91	\$442.12	\$24,867.11
15	\$653.03	\$207.23	\$445.80	\$24,421.31
16	\$653.03	\$203.51	\$449.52	\$23,971.79
17	\$653.03	\$199.76	\$453.26	\$23,518.53
18	\$653.03	\$195.99	\$457.04	\$23,061.49
19	\$653.03	\$192.18	\$460.85	\$22,600.64
20	\$653.03	\$188.34	\$464.69	\$22,135.95
21	\$653.03	\$184.47	\$468.56	\$21,667.39
22	\$653.03	\$180.56	\$472.47	\$21,194.92
23	\$653.03	\$176.62	\$476.40	\$20,718.52
24	\$653.03	\$172.65	\$480.37	\$20,238.14
25	\$653.03	\$168.65	\$484.38	\$19,753.77
26	\$653.03	\$164.61	\$488.41	\$19,265.35
27	\$653.03	\$160.54	\$492.48	\$18,772.87
28	\$653.03	\$156.44	\$496.59	\$18,276.28
29	\$653.03	\$152.30	\$500.73	\$17,775.56
30	\$653.03	\$148.13	\$504.90	\$17,270.66

31	\$653.03	\$143.92	\$509,11	\$16.761,55
32	\$653.03	\$139.68	\$513,35	\$16.248,20
33	\$653.03	\$135.40	\$517,63	\$15.730,58
34	\$653.03	\$131.09	\$521,94	\$15.208,64
35	\$653.03	\$126.74	\$526,29	\$14.682,35
36	\$653.03	\$122.35	\$530,68	\$14.151,67
37	\$653.03	\$117.93	\$535,10	\$13.616,58
38	\$653.03	\$113.47	\$539,56	\$13.077,02
39	\$653.03	\$108.98	\$544.05	\$12,532.97
40	\$653.03	\$104.44	\$548.59	\$11,984.38
41	\$653.03	\$99.87	\$553.16	\$11,431.22
42	\$653.03	\$95.26	\$557.77	\$10,873.45
43	\$653.03	\$90.61	\$562.42	\$10,311.04
44	\$653.03	\$85.93	\$567.10	\$9,743.94
45	\$653.03	\$81.20	\$571.83	\$9,172,11
46	\$653.03	\$76.43	\$576.59	\$8,595.51
47	\$653.03	\$71.63	\$581.40	\$8,014.12
48	\$653.03	\$66.78	\$586.24	\$7,427.87
49	\$653.03	\$61.90	\$591.13	\$6,836.74
50	\$653.03	\$56.97	\$596.06	\$6,240.69
51	\$653.03	\$52.01	\$601.02	\$5,639.67
52	\$653.03	\$47.00	\$606.03	\$5,033,63
53	\$653.03	\$41.95	\$611.08	\$4,422.55
54	\$653.03	\$36.85	\$616.17	\$3,806.38
55	\$653.03	\$31.72	\$621.31	\$3,185.07
56	\$653.03	\$26.54	\$626.49	\$2,558.59
57	\$653.03	\$21.32	\$631.71	\$1,926.88
58	\$653.03	\$16.06	\$636.97	\$1,289.91
59	\$653.03	\$10.75	\$642.28	\$647.63
60	\$653.03	\$5.40	\$647.63	\$0.00

---



## 5.14.5 Flujo de caja

Tabla 36

*Flujo de caja*

PERIODOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$0.00	\$192,452.71	\$198,649.69	\$205,006.48	\$211,505.18	\$218,311.42
Costo de producción	\$0.00	\$124,163.04	\$128,161.09	\$132,262.24	\$136,454.96	\$140,846.08
<b>Sueldos y salarios</b>		<b>\$38,334.25</b>	<b>\$39,568.61</b>	<b>\$40,834.81</b>	<b>\$42,129.27</b>	<b>\$43,484.99</b>
Nomina		\$38,334.25	\$39,568.61	\$40,834.81	\$42,129.27	\$43,484.99
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>\$2,460.00</b>	<b>\$2,539.21</b>	<b>\$2,588.76</b>	<b>\$2,670.82</b>	<b>\$2,756.77</b>
Arriendo		\$1,440.00	\$1,486.37	\$1,533.93	\$1,582.56	\$1,633.48
Transporte		\$960.00	\$990.91	\$990.91	\$1,022.32	\$1,055.22
<b>Gastos de Ventas</b>		<b>\$1,668.00</b>	<b>\$1,721.58</b>	<b>\$1,776.60</b>	<b>\$1,833.18</b>	<b>\$1,891.99</b>
Luz		\$960.00	\$990.91	\$1,022.62	\$1,055.04	\$1,088.99
Agua		\$240.00	\$247.68	\$255.53	\$263.75	\$272.17
Teléfono		\$144.00	\$148.56	\$153.35	\$158.24	\$163.30
Internet		\$324.00	\$334.43	\$345.10	\$356.14	\$367.52
<b>Gastos Financieros</b>						
Interés del préstamo	\$0,00	\$2,849.02	\$2,326.79	\$1,749.87	\$6,723.80	\$7,427.87
<b>Otros Gastos</b>						
Depreciación	\$0,00	\$4,409.33	\$4,409.33	\$4,409.33	\$3,792.67	\$3,792.67
Total gastos		\$49,720.61	\$50,565.53	\$51,359.37	\$57,149.74	\$59,354.29
<b>Flujo antes de participación</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$18,569.06</b>	<b>\$19,923.07</b>	<b>\$21,384.87</b>	<b>\$17,900.49</b>	<b>\$18,111.05</b>
Participación de trabajadores		\$2,785.36	\$2,988.46	\$3,207.73	\$2,685.07	\$2,716.66
<b>Flujo antes de impuesto</b>		<b>\$15,783.70</b>	<b>\$16,934.61</b>	<b>\$18,177.14</b>	<b>\$15,215.42</b>	<b>\$15,394.39</b>
Impuesto a la renta		\$3,472.41	\$3,725.61	\$3,998.97	\$3,347.39	\$3,386.77
<b>Flujo después de impuesto</b>		<b>\$12,311.29</b>	<b>\$13,208.99</b>	<b>\$14,178.17</b>	<b>\$11,868.03</b>	<b>\$12,007.62</b>
(+) Depreciaciones		\$4,409.33	\$4,409.33	\$4,409.33	\$3,792.67	\$3,792.67
(-) Pago de Capital Préstamo		-	-	-	-	-
		\$4,987.31	\$5,509.55	\$6,086.47	\$6,723.80	\$7,427.87
	\$10,375.00					
Capital de trabajo	0	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	
Activos Fijos en inversión	\$23,360.00	0	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Flujo de Efectivo Neto</b>	<b>0</b>	<b>\$11,733.31</b>	<b>\$12,108.78</b>	<b>\$12,501.03</b>	<b>\$8,936.89</b>	<b>\$8,372.42</b>

### 5.14.6 Evaluación económica

Tabla 37

*Gastos de Venta*

<b>GASTOS DE VENTAS PROYECTADOS</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Luz	\$960.00	\$990.91	\$1,022.62	\$1,055.04	\$1,088.99
Agua	\$240.00	\$247.68	\$255.53	\$263.75	\$272.17
Teléfono	\$144.00	\$148.56	\$153.35	\$158.24	\$163.30
Internet	\$324.00	\$334.43	\$345.10	\$356.14	\$367.52
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,668.00</b>	<b>\$1,721.58</b>	<b>\$1,776.60</b>	<b>\$1,833.18</b>	<b>\$1,899.99</b>

Entre los gastos de ventas se encuentran los servicios básicos, además del internet, debido a que las ventas de los insumos médicos se las realiza en oficinas.

Tabla 38

*Gastos ADM*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Arriendo	\$1,440.00	\$1,486.37	\$1,533.93	\$1,582.56	\$1,633.48
Transporte	\$960.00	\$990.91	\$990.91	\$1,022.32	\$1,055.22
Publicidad	\$60.00	\$61.93	\$63.91	\$65.94	\$68.06
<b>TOTAL</b>	<b>\$2,460.00</b>	<b>\$2,539.21</b>	<b>\$2,588.76</b>	<b>\$2,670.82</b>	<b>\$2,756.77</b>

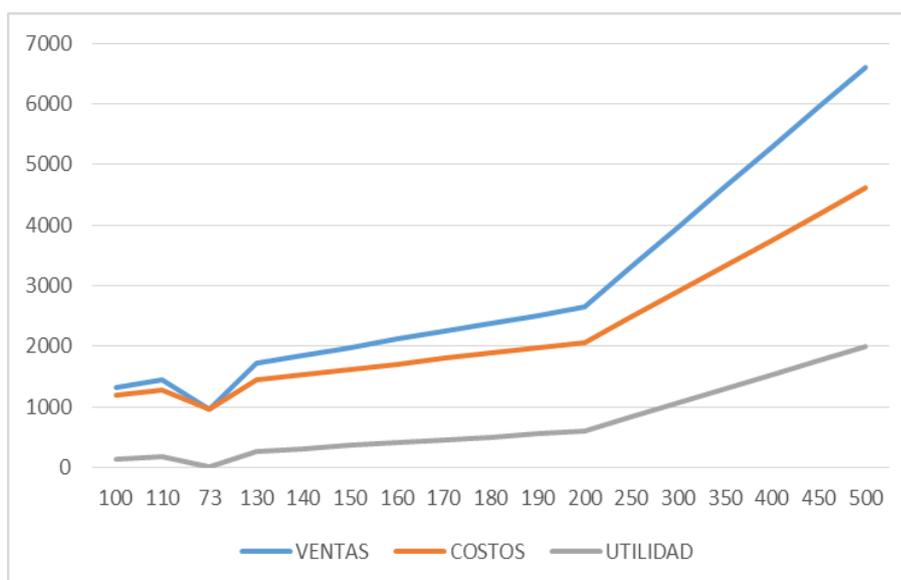
En los gastos administrativos intervienen directamente en la operación de la empresa, como es el arriendo del local, el transporte para la entrega de insumos médicos y la publicidad que será entregada a diferentes puntos de ventas para que los laboratorios, clínicas y hospitales conozcan los productos.

## Punto de equilibrio

Tabla 39

Punto de Equilibrio

CANTIDAD	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD
100	1322,1538	1197,0025	125,15136
110	1454,3692	1282,3027	172,0665
73	969,45455	969,45455	0
130	1718,8	1452,9032	265,89677
140	1851,0154	1538,2035	312,8119



Figuras 18 Punto de equilibrio

En la figura n° 19 podemos ver el punto de equilibrio promedio de la empresa, la cual debe comercializar aproximadamente 969,45 unidades de insumos médicos, el punto de equilibrio se calculó tomando en consideración los costos fijos y variables, además del precio promedio de venta y precio promedio de cada insumo.

### 5.14.7 Evaluación financiera

De acuerdo a la evaluación financiera, los resultados fueron los siguientes:

Tabla 40

*VAN y TIR*

<b>TIR Y VAN</b>	
TMAR	12.00%
TIR	20.26%
VAN	\$6,719.33

En la evaluación financiera se obtuvieron los siguientes resultados: VAN de \$6,719.33 y TIR de 20.26%, los cuales son resultados favorables y positivos, por lo tanto es viable crear la empresa de insumos médicos teniendo en cuenta los valores antes detallados.

### 5.14.8 Relación costo – beneficio

La fórmula de relación costo - beneficio plantea es la siguiente:

Tabla 41

*Relación costo beneficio*

<b>Nro.</b>	<b>INVERSION</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>FNE</b>
0	- 33.735,00	-	-	- 33.735,00
1		192.452,71	173.883,65	18.569,06
2		198.649,69	174.728,57	23.921,12
3		205.006,48	175.522,41	29.484,07
4		211.505,18	181.312,78	30.192,41
5		218.311,42	183.517,33	34.794,09
		<b>INGRESOS</b>	\$1'025,925.49	
		<b>COSTOS</b>	\$888,964.74	
		<b>COSTOS+INV</b>	\$855,229.74	
		<b>RBC</b>	<b>1,20</b>	

La empresa al invertir \$ 1 se obtendrá \$1.20 de ganancias.

### 5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión

Tabla 42

*Tiempo de recuperación*

DESCRIPCIO N	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de Caja Neto		\$11,733. 31	\$12,108. 78	\$12,501. 03	\$8,936.8 9	\$8,372.4 2
	-					
Inversión Fija	\$23,360.0 0					
	-					
Inversión Corriente	\$10,375.0 0					
	-					
Resultado	\$33,735.0 0	\$11,733. 31	\$12,108. 78	\$12,501. 03	\$8,936.8 9	\$8,372.4 2
	-	-				
<b>PAYBACK</b>	<b>33,735.00</b>	<b>22,001.6</b> <b>9</b>	<b>-9,892.91</b>	<b>2,608.12</b>	<b>11,545.0</b> <b>1</b>	<b>19,917.4</b> <b>4</b>

El resultado se interpreta que a principios del año 3 se recuperará la inversión requerida para ejecutar el presente proyecto.

### 5.14.10 Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se tomará en cuenta tres escenarios, el primero el escenario moderado, el cual se obtiene los valores de VAN y TIR antes mencionados, tomando en cuenta que las proyecciones se las realizaron con los supuestos establecidos por el BCE como lo es el salario básico y la inflación, este último para la proyección de ingresos y gastos.

TIR 20.26%

VAN \$6,719.33

En el segundo escenario, el pesimista se tomará en cuenta que le empresa comercializa los insumos a una cantidad menor del margen de ganancias del 60% en relación a los costos de los insumos, teniendo como resultado los siguientes valores para la evaluación:

TIR error

VAN -\$41,366.71

En el escenario optimista, se tomará en consideración que el margen de venta será del 70% en relación a los costos de insumos, se tiene los siguientes resultados:

TIR 66.27%

VAN \$52,874.14

Cabe mencionar que en el escenario pesimista no se recuperaría los valores de la inversión en los 5 años que se consideraron para la evaluación, mientras que en el escenario optimista los valores de la inversión se recuperan a los 2 años de funcionamiento.

### **5.15 Importancia**

En el presente trabajo de tiene como enfoque realizar el análisis necesario que permitan a la investigadora conocer si existe viabilidad económica y financiera para el funcionamiento de la distribuidora de insumos médicos en Durán. Es importante verificar la evaluación de dichos indicadores para conocer si no existirá ningún inconveniente al comenzar con las operaciones comerciales.

### **5.16 Metas del proyecto**

Entre las metas planteadas para este proyecto se mencionan las siguientes:

- ✓ Posicionar el nombre de la distribuidora de insumos médicos entre las principales que funcionan en la zona de la provincia del Guayas.
- ✓ Incentivar la economía local en los alrededores donde estará ubicada la distribuidora de insumos médicos.
- ✓ Mantener e incrementar el número de clientes y brindar servicios personalizados a cada cliente.

### **5.17 Finalidad de la Propuesta**

Se espera que el proyecto se ponga en marcha, con el que se permitirá beneficiar a todos los habitantes del cantón y de esta forma incentivar a muchos duranenos al emprendimiento en el sector comercial.

## **CONCLUSIÓN**

En este último capítulo se refleja la durabilidad del proyecto, quienes serían los principales beneficiarios directos e indirectos con su creación. El impacto social que obtendrá y beneficiará a los habitantes del cantón. Cuenta con la inversión inicial con la que empezará sus actividades con sus respectivos análisis financieros que servirán de soporte para percibir la viabilidad financiera de la distribuidora de insumos médicos que se pretende emprender.

## REFERENCIAS

- Almeida Romero Laura. (06 de Marzo de 2013). *Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte*. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/1141>
- Blanco, Y. (2012). *Auditoría Integral, Normas y Procedimientos* (2da Edición ed.). Bogotá: Editorial Ecoe.
- Brito.J. (12 de 2014). *middsi1 josebrito*. Recuperado el 07 de 09 de 2018, de <http://middsi1josebritom1infiv.blogspot.com/2012/02/tipos-de-factibilidad-tipos-de.html>
- Cedeño, H. M., & Mendoza, F. J. (Junio de 2017). Recuperado el 12 de Julio de 2018, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20738/1/TESIS%20FINAL%20pdf.pdf>
- Company, P., & Corominas, S. A. (1988). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. (D. Marcombo, Ed.) España.
- Definista. (2015). *concepto definicion.d*. Obtenido de <http://concepto definicion.de/volumen/>
- Descentralizados, M. d. (2011). *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización*. Ecuador.
- Diccionario ABC. (2017). *Definición ABC*. Recuperado el 22 de Junio de 2018, de <https://www.definicionabc.com/general/especia.php>
- Dictionaries, O. L. (2018). *Oxford University Press*. Recuperado el 22 de Junio de 2018, de <https://es.oxforddictionaries.com/definicion/financiero>
- Diccionario de Marketing. (1999). *Cultural S. A* (Tercera ed.). Andrade.
- El origen de la Auditoria. (s.f)*. . (25 de 10 de 2015). Obtenido de Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/52977631/El-origen-de-la-Auditoria>

El-Universo. (02 de 2015). el 54% del mercado de farmacos en siete firmas.

*Economia*. Recuperado el 21 de 08 de 2018, de

<https://www.eluniverso.com/noticias/2015/02/08/nota/4529396/547-mercado-farmacos-siete-firmas>

Elcomercio. (08 de 2017). El sector farmaceutico del Ecuador importa mas que lo que exporta. *Actualidad*. Recuperado el 08 de 09 de 2018, de

<https://www.elcomercio.com/actualidad/importaciones-sector-farmaceutico-supera-exportaciones.html>

Espol. (2018). *Estudios industriales- industria farmaceutica*. Recuperado el 07 de 09 de 2018, de [http://www.espae.espol.edu.ec/wp-](http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/IndustriaFarmaceutica.pdf)

[content/uploads/documentos/IndustriaFarmaceutica.pdf](http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/IndustriaFarmaceutica.pdf)

ESC Representaciones. (2014). *Uniformes quirúrgicos: importancia y*

*características*. Obtenido de Uniformes quirúrgicos: importancia y

características: <http://elsauz.com/uniformes-quirurgicos-importancia-y-caracteristicas/>

Estupiñán, R. (2013). *Papeles de trabajo en la auditoría financiera* (3ra. Edición ed.). Bogotá: Editorial Ecoe.

Fidias G. Arias. (2012). *El Proyecto de Investigaciòn-Introduccion a la*

*Investigaciòn Científica* (6<sup>a</sup> Edición ed.). Caracas, Venezuela : Episteme.

Fidias.A. (2013). *El proyecto de investigaciòn*. Caracas: Episteme. Recuperado el 02 de 05 de 2018, de <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid>.

Galindo. (1998). *Técnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de

[http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas\\_instrumentos.html](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html)

Gardey, J. P. (2012). *Definicion.de* . Obtenido de <https://definicion.de/medico/>

Geoffrey, R. (2003). *Principios de Marketing*. Thomson Editores Sapin, Pag.120.

González, M. (2002). *Concepto de mercado y sus tipos*. Obtenido de

<https://www.gestiopolis.com/concepto-mercado-tipos/>

Grasso. (2006). *Técnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de

[http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas\\_instrumentos.html](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html)

- Jaqueline Hurtado de Barrera. (2000). *Metología de la Investigación Holística* (Tercera ed.). (SYPAL, Ed.) Caracas, Venezuela. Obtenido de <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2015/09/metodologia-de-investigacion-holistica-3ra-ed-2000-jacqueline-hurtado-de-barrera-666p.pdf>
- La Gran Enciclopedia de Economía. (s.f.). *Rentabilidad Financiera*. Recuperado el 22 de Junio de 2018, de <http://www.economia48.com/spa/d/rentabilidad-financiera/rentabilidad-financiera.htm>.
- Lòpez.F. (2014). *La empresa explicada de forma sencilla*. Catalunya: libros de calbecera. Recuperado el 07 de 09 de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=8QqIGLF7txsC&printsec=frontcover&dq=tipos+de+empresas&hl=es-419&sa=X&#v=onepage&q=tipos%20de%20empresas&f=false>
- Mendivil, V. (2010). *Práctica Elemental de Auditoría* (5ta ed.). México, D.F: Editorial Cengage Learning.
- Merino, J. P. (2013). *Definición de paciente*. Obtenido de <https://definicion.de/paciente/>
- Merino, J. P. (2013). *Definición de tratamiento*. Obtenido de <https://definicion.de/tratamiento/>
- Merino, J. P. (2014). *Definicion.d*. Obtenido de <https://definicion.de/mayorista/>
- Merino, J. P. (2015). *Definicion.d*. Obtenido de <https://definicion.de/factor/>
- (2011). Ministerio de Coordinación de la Política y Gobiernos Autónomos Descentralizados. . En *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización*. República del Ecuador.
- Mira, J. C. (2006). *Apuntes de Auditoría*. España.
- Miranda.M. (05 de 2016). *Gestiopolis*. Recuperado el 06 de 09 de 2018, de <https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>
- Naresh, M. (2004). *Investigación de Mercados Un Enfoque Aplicado*. México : Pearson Educación .
- Naresh, M. K. (1997). *Investigación de Mercados Un Enfoque Practico*. Prentice-Hall Hispanoamericana.

- Nueva-tribuna. (09 de 2014). Recuperado el 21 de 08 de 2018, de  
<https://www.nuevatribuna.es/articulo/sanidad/enfermedad-negocio-industria-farmaceutica/20150302105350113131.html>
- OMS. (2018). *Dispositivos médicos*. Obtenido de <http://www.who.int/es>
- Organización Mundial de la Salud. (s.f.). Obtenido de  
[https://www.paho.org/hq/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3418&Itemid=41722&lang=es](https://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=3418&Itemid=41722&lang=es)
- Pérez, J., & Merino, M. (2011). *Definicion.de*. Recuperado el 22 de Junio de 2018, de Definición de especia: <https://definicion.de/especia/>
- Peris, M., & Salvador. (2008). *Distribución comercial*. ESIC .
- Porras, V. J. (Julio de 2015). Obtenido de  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/20074>
- Portales, D. (2011). *E-tecnico*. Obtenido de <https://e-tecnico.webnode.es/servicios/>
- PROAÑO, E. R. (09 de 2011). Obtenido de  
[http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8128/1/45535\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8128/1/45535_1.pdf)
- PROAÑO, E. R. (Septiembre de 2011).  
[http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8128/1/45535\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8128/1/45535_1.pdf).  
Obtenido de  
[http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8128/1/45535\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8128/1/45535_1.pdf)
- Qué son los Antecedentes*. (s.f.). Obtenido de  
<https://www.significados.com/antecedentes/>
- Ramos, P. A. (Septiembre de 2014). Recuperado el 12 de Julio de 2018, de  
<https://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/3418/1/AGN-2014-T042.pdf>
- Rivera, C., & Garcillán, L. (2012). *Dirección de Marketing. Fundamentos y aplicaciones*. ESIC .
- Roberto Hernández Sampier, C. F. (2010). *Metodología de la Investigación* (Quinta edición ed.). (J. M. Chacón, Ed.) México : McGRAW-HILL.
- ROMERO, J. (2015). *REFORMAS LEGALES*.
- Sainz, J. (2001). *La distribución comercial opciones estratégicas*. Barcelona: ESIC.
- Sánchez, A. (1994). La Rentabilidad Económica y Financiera de la gran empresa española . *Revista Española de Financiación y Contabilidad* , 160-164.
- Santillana, J. (2013). *Auditoría Interna* (3ra. Edición ed.). Naucalpan de Juárez: Editorial Pearson Educación.

- Santos Santos, T. (Noviembre de 2008). *eument.net*. Obtenido de "Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: etapas en su estudio" en Contribuciones a la Economía: <http://www.eumed.net/ce/2008b/>
- Sierra, C., & Moreno, J. (17 de Septiembre de 2015). *Canales de Distribucción*. Recuperado el 22 de Junio de 2018, de Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99342682009>
- Significados.com. (4 de septiembre de 2018). *Significados.com*. Obtenido de <https://www.significados.com/antecedentes/>
- Suarez, L. J., & Talani, L. V. (Agosto de 2017). Recuperado el 12 de Julio de 2018, de [http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/21772/47132604\\_2017.pdf?sequence=1](http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/21772/47132604_2017.pdf?sequence=1)
- Tamayo, M. T. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica* (4° ed.). México : Limusa.
- Taylor, B. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona : Paidós.
- Tait.k. (2014). *industria farmaceutica*. Recuperado el 07 de 09 de 2018, de <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/79.pdf>
- Teràn.A. (2016). *La competitividad de la industria farmaceutica*. Mexico. Recuperado el 07 de 09 de 2018, de [https://www.researchgate.net/publication/301873367\\_La\\_industria\\_farmaceutica\\_en\\_el\\_mundo](https://www.researchgate.net/publication/301873367_La_industria_farmaceutica_en_el_mundo)
- Thompson, I. (junio de 2008). *Promonegocios.net*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>
- Torrecilla, J. M. (2007). *Metodología y Técnicas de Investigación social* (Primera ed.). (J. M. Sejudo, Ed.) Italia: McGRAW-HILL.
- Ucha, A. P. (2015). *Economipedia*. Obtenido de <http://economipedia.com/definiciones/demanda.html>
- Valiño, P. C. (2006). *Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial*.

Valparaíso, P. U. (2017). *Sistema de Biblioteca* . Recuperado el 28/08/17 de agosto de 2017, de

[http://biblioteca.ucv.cl/site/servicios/metodos\\_tecnicas\\_investigacion.php](http://biblioteca.ucv.cl/site/servicios/metodos_tecnicas_investigacion.php)

VELAZQUEZ, E. V. (2012). *CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA*.

Obtenido de

[http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico\\_administrativo/Canales\\_de\\_distribucion\\_y\\_logistica.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Canales_de_distribucion_y_logistica.pdf)

Venemedia. (22 de Enero de 2013). *Concepto de Definición* . Obtenido de

<http://conceptodefinicion.de/distribucion/>

Vistazo. (2014). Impulso a la producción nacional. *Vistazo*, 3-5. Recuperado el 07 de 09 de 2018, de

[http://www.vistazo.com/sites/default/files/turnjsmagazine/2235/turnjsmagazines/sourcepdf/industrias\\_farmaceuticas.compressed.pdf](http://www.vistazo.com/sites/default/files/turnjsmagazine/2235/turnjsmagazines/sourcepdf/industrias_farmaceuticas.compressed.pdf)

Whittington, O., & Panyk . (2004). *Principios de Auditoría* (14 Edición ed.).

México, D.F.

Wigodski, j. (2010). *Metodología de la investigación*. Obtenido de

<http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/poblacion-y-muestra.html>

# **APÉNDICES**

## **APÉNDICE A**

### **UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

#### **ENCUESTA**

**Objetivo:**

Analizar la respuesta de los habitantes para definir la aceptación en cuanto a la creación de dicha empresa, ubicada en el sector céntrico del Cantón Durán.

El presente cuestionario es de carácter anónimo por lo que usted, está en la libertad de responder sin ningún inconveniente y sin ningún compromiso.

Se pide que responda de una forma cordial, las siguientes preguntas que van a servir para el proyecto que se quiere ejecutar sobre la distribución de insumos médicos para los habitantes del Cantón Durán, Provincia del Guayas.

Atentamente,

Scarlin Xiomara Cerezo Guamán  
Estudiante de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial  
Universidad San Gregorio de Portoviejo

## APÉNDICE B

### CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL SECTOR CENTRO DEL “CANTÓN DURÁN”

Nombre del Encuestado:	
Fecha:	Numero de la encuesta:
Situación Laboral:	
<b>Instrucciones para contestar de manera correcta las preguntas:</b> Seleccione con una (x), la respuesta correcta según su opinión.	
<p><b>1.- ¿Con que frecuencia, usted compra productos farmacéuticos?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Siempre</p> <p><input type="checkbox"/> Casi siempre</p> <p><input type="checkbox"/> A veces</p> <p><input type="checkbox"/> Rara vez</p>	<p><b>2.- ¿Usted, encuentra todos los productos que necesita en las farmacias ubicadas en Duran?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Siempre</p> <p><input type="checkbox"/> Casi siempre</p> <p><input type="checkbox"/> A veces</p> <p><input type="checkbox"/> Rara vez</p>
<p><b>3.- ¿Usted, ha tenido que viajar a Guayaquil, para comprar algún tipo de producto farmacéutico?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Siempre</p> <p><input type="checkbox"/> Casi siempre</p> <p><input type="checkbox"/> A veces</p> <p><input type="checkbox"/> nunca</p>	<p><b>4.- ¿Compra medicamento genérico o comercial?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Genérico</p> <p><input type="checkbox"/> Comercial</p> <p><input type="checkbox"/> No tiene preferencia por ninguno de los dos</p>
<p><b>5.- ¿Cuánto gasta aproximadamente en productos farmacéuticos?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Entre 10 a 20</p> <p><input type="checkbox"/> Entre 20 a 30</p> <p><input type="checkbox"/> Entre 30 a 50</p> <p><input type="checkbox"/> superior a 50 dólares</p>	<p><b>6.- ¿Qué factor le llama la atención para decidirse a comprar?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Promociones</p> <p><input type="checkbox"/> Descuentos especiales</p> <p><input type="checkbox"/> Marca y calidad</p>

<p><b>7 ¿Usted cree que los precios de los productos farmacéuticos son más baratos que en las farmacias?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Si</p> <p><input type="checkbox"/> No</p> <p><input type="checkbox"/> Son iguales</p> <p><b>9.- ¿En dónde usted que estaría mejor ubicada la distribuidora?</b></p> <p><input type="checkbox"/> En el centro de Duran</p> <p><input type="checkbox"/> Ciudadela primavera 1</p> <p><input type="checkbox"/> Ciudadela primavera 2</p> <p><input type="checkbox"/> Ciudadela Abel Gilbert</p> <p><input type="checkbox"/> Ciudadela el Recreo</p>	<p><b>8.- ¿Estaría de acuerdo con la creación de una distribuidora en Duran?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Muy de acuerdo</p> <p><input type="checkbox"/> Ni de acuerdo-Ni en desacuerdo</p> <p><input type="checkbox"/> En desacuerdo</p> <p><b>10.- ¿Cuándo usted, paga sus compras cuál es su medio de pago?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Efectivo</p> <p><input type="checkbox"/> Tarjeta de crédito</p> <p><input type="checkbox"/> Tarjeta de debito</p>
---	---

Se le agradece por la atención prestada  
y por su valioso tiempo.

**Nombre: Scarlin Xiomara Cerezo Guamán**

**C.C.0923322929**



## **APENDICE C**

### **CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

#### **ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS DISTRIBUIDORES DEL SECTOR CENTRO DEL ‘CANTÓN DURÁN’**

Nombre del entrevistado:

Cargo que ocupa:

Entrevistador:

#### **Objetivo de la investigación**

Demostrar la factibilidad para la creación de la distribuidora de insumos médicos para la satisfacción de los clientes del cantón Durán

#### **PREGUNTAS**

- 1. - ¿Qué factores considera usted importantes para crear una distribuidora farmacéutica?**
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- 2. - ¿Según su opinión cuál es el competidor más fuerte para una distribuidora farmacéutica y por qué?**
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- 3. - ¿Según su experiencia quien o quienes son los clientes que generan mayores ingresos para la empresa?**

**4. - ¿Qué clase de productos farmacéuticos son los de mayor demanda?**

**5. ¿Usted, cree que resultaría rentable abrir una distribuidora farmacéutica en Durán?**

Se le agradece por la atención prestada  
y por su valioso tiempo.

**Nombre: Scarlin Xiomara Cerezo Guamán**

**C.C.0923322929**

