



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TITULO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA
MICROEMPRESA FARMACIA “EL AHORRO” UBICADA,
SECTOR NORTE, NUEVA PROSPERINA
DEL CANTÓN GUAYAQUIL.**

TUTOR:

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs.

AUTORAS:

María Monserrate Zambrano Reyna

María Del Carmen Burgos Prado

PORTOVIEJO – MANABI – ECUADOR

2020

Certificado del Tutor de Titulación

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs., en calidad de Tutor del Trabajo de Titulación, certifico que las egresadas María Monserrate Zambrano Reyna y María Del Carmen Burgos Prado, son autores de la Tesis de Grado titulada: Proyecto de prefactibilidad para la creación de la microempresa farmacia “El Ahorro” ubicada, sector norte, Nueva Prosperina del cantón Guayaquil, 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.



Firmado electrónicamente por:
**ROMMEL IVAN
SACOTO FERRER**

Ing. Rommel Sacoto Ferrer, Mgs.

TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Declaración de autoría

María Monserrate Zambrano Reyna y María Del Carmen Burgos Prado, autoras de este trabajo de titulación denominado **“Proyecto de prefactibilidad para la creación de la microempresa farmacia “El Ahorro” ubicada, sector norte, Nueva Prosperina del cantón Guayaquil”**, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Ingeniería en 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.

María Monserrate Zambrano Reyna
**Egresada de la carrera de
Ingeniería en Gestión Empresarial**

Empresarial

María Del Carmen Burgos Prado
**Egresado de la carrera de
Ingeniería en Gestión**

AGRADECIMIENTO.

A nuestro estimado tutor **Ing. Rommel Sacoto Ferrer** por brindarnos su conocimiento y apoyo incondicional para la finalización de nuestro proyecto y poder obtener nuestro título de Ingeniera en Gestión Empresarial ,de manera particular a cada uno de los maestros por aportar con sus sabios conocimientos y ofrecernos su apoyo en todo momento y de forma especial a la distinguida Universidad San Gregorio de Portoviejo por habernos dado la oportunidad de pertenecer y formar parte de esta ilustre institución.

María Del Carmen Burgos Prado

María Monserrate Zambrano Reyna

DEDICATORIA.

A Dios por su inmenso amor y misericordia por permite concluir mi carrera de Ingeniera a una mujer me que me enseñó a perseverar en la vida que la amo la amare por siempre mi madre la Sra. Carmen Prado por darme la fuerzas y el apoyo a mi esposo José Martínez por su ayuda incondicional por su paciencia por ser mi motivador día a día a mis dos amados hijos Damaris y Jostin por ser mi motivación e inspiración de poder superarme demostrarle lo capaz que su madre pudo llegar y que ellos también lo pueden hacer esto con la finalidad de brindarles un futuro mejor .

A mis pastores por siempre orar por mí apoyándome en lo psicológico y emocional siempre sus palabras de aliento a mi vida me permitían renovarme y continuar bajo todas las circunstancias que se dieron al final de esta travesía de culminar la anhelada carrera a la Universidad San Gregorio de Portoviejo por facilitarme sus conocimientos a todos los docentes que fueron partes en la enseñanza académica Dios los bendiga.

María Del Carmen Burgos Prado

DEDICATORIA.

Este proyecto de tesis va dedicado en primer lugar a Dios que con su infinito amor y bondad ha permitido que pueda llegar hasta aquí, a mis amados padres Augusto Zambrano y Mariluz Reyna que trabajaron duro y se esforzaron para darme lo mejor en mi vida y logren sentirse muy orgullosos por lo que hemos logrado.

A mi hija Kiarita mi motor de vida, por ella y para ella todos mis sacrificios y esfuerzos para brindarle un mejor futuro, a mi esposo Jorge Tigua por su apoyo incondicional en todo momento, a mi suegra Judith Baque por cuidar de mi hija mientras yo estudiaba y lograr esta meta anhelada, a mis queridos hermanos Elizabeth, Luis, David y Jaime que de una u otra forma siempre han estado conmigo en cada etapa de mi vida entregándome su amor incondicional.

A la Universidad San Gregorio de Portoviejo por dejarme ser parte de esta maravillosa institución, formando profesionales de alto nivel con excelentes docentes, Dios los Bendiga siempre.

María Monserrate Zambrano Reyna

RESUMEN

El presente proyecto sobre la prefactibilidad para instaurar una microempresa farmacia en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, específicamente en la Nueva Prosperina, donde se ha identificado como problemática, que a pesar de la existencia de farmacias en la parte principal de este sector, aún existe una demanda insatisfecha para un número importante de personas, por lo que el presente proyecto además de las información secundaria donde se tomaron en consideración referencias de puntos importantes a considerar a la hora de establecer un negocio, también se basó en un estudio de mercado direccionado a los habitantes de este sector, aplicando para ello un diseño metodológico no experimental, tipo de investigación descriptivo, así como se determinó la aplicación de la muestra finita no probabilístico. En los resultados de las encuestas se identificó que existe una demanda constante por las personas para que se instauren este tipo de negocios mucho más cerca de sus domicilios. A nivel financiero, el proyecto presente factibilidad en su aplicación, dado a que el precio de venta establecido para el año 1 por \$6.63, le permitirá tener un punto de equilibrio anual de \$143,708.41 dólares, siendo con esto posible hacer frente a la inversión y gastos incurridos para el inicio de sus actividades.

Palabras claves: Plan de negocios, proyecto de prefactibilidad, microempresa, farmacia.

ABSTRACT

This project on the prefeasibility to establish a pharmacy micro-enterprise in the northern sector of the city of Guayaquil, specifically in Nueva Prosperina, where it has been identified as problematic, which despite the existence of pharmacies in the main part of this sector, there is still an unmet demand for a significant number of people, so this project in addition to the secondary information where important points were taken into consideration when setting up a business, was also based on a market study aimed at the inhabitants of this sector, applying for this purpose a non-experimental methodological design, type of descriptive research, as well as the application of the non-probabilistic finite sample. The results of the surveys identified that there is constant demand by people to establish this type of business much closer to their homes. At the financial level, the project present feasibility in its application, since the sale price set for year 1 for \$6.63, will allow it to have an annual equilibrium point of \$143,708.41, thus being possible to cope with the investment and expenses incurred for the start of its activities.

Keywords: Business plan, prefeasibility project, micro-business, pharmacy.

TABLA DE CONTENIDO

Contenido	Pág.
CARÁTULA.....	i
Certificado del Tutor de Titulación.....	ii
Certificado del tribunal	iii
Declaración de autoría.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
TABLA DE CONTENIDO.....	x
LISTA DE TABLAS.....	xiv
LISTA DE FIGURAS.....	xvii
Introducción	xix
CAPÍTULO I.....	1
1. PROBLEMATIZACIÓN.....	1
1.1. Tema.....	1
1.2. Antecedentes generales	1
1.3. Formulación del problema.....	6
1.4. Planteamiento del problema	6
1.5. Preguntas de la investigación	11
1.6. Delimitación del problema	11
1.7. Justificación.....	11
1.8. Objetivos.....	17
1.8.1. Objetivo general.....	17
1.8.2. Objetivos específicos	17
CAPÍTULO II	19
CONTEXTUALIZACIÓN	19

2.1.	Marco Teórico	19
2.1.1.	Proyecto prefactible	19
2.1.2.	ROI (Retorno de la inversión).....	21
2.1.3.	Estudio de mercado.....	23
2.1.4.	Estudio técnico.....	24
2.1.5.	Estudio organizacional.....	26
2.1.6.	Estudio financiero	27
2.2.	Marco Conceptual	34
2.3.	Marco Legal.....	37
2.4.	Marco Ambiental.....	40
2.5.	Variables.....	43
2.5.1.	Variable independiente: Proyecto de prefactibilidad.	43
2.5.2.	Variable dependiente: Creación de la microempresa farmacia “El ahorro”	43
2.6.	Operacionalización de las variables	45
CAPÍTULO III.....		48
MARCO METODOLÓGICO		48
3.1.	Plan de investigación.....	48
3.2.	Tipos de investigación.....	51
3.3.	Fuentes de investigación.....	52
3.4.	Población.....	53
3.5.	Tamaño de la muestra.....	56
CAPÍTULO IV.....		64
4.	FORMULACIÓN DEL PROYECTO	64
4.1.	Análisis e interpretación de los resultados	64
4.2.1.	Encuestas.....	65
4.2.2.	Entrevistas	82
4.2.	Estudio de Mercado.....	94
4.2.1.	Microambiente - FODA	95
4.2.2.	Microambiente PEST	97
4.2.3.	Análisis y proyección de la oferta.....	100
4.2.4.	La demanda	101
4.2.5.	Demanda insatisfecha.....	101

4.2.6.	Producto	101
4.2.7.	Precio.....	109
4.2.8.	Plaza	112
4.2.9.	Promoción	121
4.3.	Estudio técnico	129
4.3.1.	Dimensiones y características	130
4.3.2.	Localización del proyecto	136
4.3.3.	Tecnología de proceso productivo	137
4.3.4.	Ingeniería del proyecto.....	140
4.3.5.	Maquinaria y equipos.....	146
4.4.	Estudio administrativo.....	147
4.4.1.	Análisis situacional	148
4.4.2.	Organigrama.....	154
4.4.3.	Funciones del talento humano.....	155
4.5.	Estudio legal	168
4.5.1.	Tipo de empresa	169
CAPÍTULO V		177
5.	PROPUESTA.....	177
5.1.	Título de la propuesta	177
5.2.	Autores de la propuesta	177
5.3.	Área que cubre la propuesta	177
5.4.	Fecha de presentación.....	177
5.5.	Fecha de terminación.....	178
5.6.	Duración del proyecto	178
5.7.	Participantes del proyecto.....	178
5.8.	Objetivo General de la propuesta	178
5.9.	Objetivos específicos.....	178
5.10.	Beneficiarios directos	179
5.11.	Beneficiarios indirectos	179
5.12.	Impacto de la propuesta	180
5.13.	Descripción de la propuesta	180
5.13.1.	Ingresos	181
5.13.2.	Costos de materiales directos	182

5.13.4. Préstamos del proyecto (tabla de amortización)	188
5.13.5. Estados financieros.....	189
5.13.6. Flujo de caja	192
5.13.7. Evaluación económica	194
5.13.8. Evaluación financiera.....	195
5.13.9. Relación costo-beneficio.....	196
5.13.10. Tiempo de recuperación de la inversión.....	197
5.13.11. Análisis de sensibilidad	198
5.13.12. Importancia.....	198
5.13.13. Metas del proyecto	199
5.13.14. Finalidad de la propuesta.....	199
Apéndices.....	201
Apéndice A. Formato de encuesta.....	202
Apéndice B. Formato de entrevista	207
Apéndice C. Planos del establecimiento	208
Apéndice D. Presupuesto/proforma.....	211
Apéndice F. Contrato de trabajo.....	212
Apéndice G. Prima Riesgo País y Beta por sector	214

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Antecedentes y consecuencias	10
Tabla 2 Operacionalización de las variables	45
Tabla 3 Plan.....	48
Tabla 4 Diseño de investigación	49
Tabla 5 Tipos de investigación	51
Tabla 6 Universo	55
Tabla 7 Población.....	58
Tabla 8 Datos	58
Tabla 9 Muestra.....	59
Tabla 10 Técnicas e instrumentos	59
Tabla 11 Edad	65
Tabla 12 Categoría de medicamentos	66
Tabla 13 Lugar de abastecimiento	67
Tabla 14 Tipo de medicamentos que demanda	68
Tabla 15 Otros productos	69
Tabla 16 Preferencia del tipo de medicamentos	71
Tabla 17 Inversión promedio en medicamentos	72
Tabla 18 Conoce de otras farmacias	73
Tabla 19 Comparación de los precios	74
Tabla 20 Aspectos valorados de las farmacias.....	75
Tabla 21 Implementación de otra farmacia.....	76
Tabla 22 Tipo de servicios que busca de una farmacia	77
Tabla 23 Promociones que más aprecia	78
Tabla 24 Canales de información.....	79
Tabla 25 Servicio de atención al cliente	80
Tabla 26. Proyección de la demanda.....	100
Tabla 27 Tipo de productos, función y componentes	102
Tabla 28 Ubicación de vitrinas y perchas	106
Tabla 29 Precios referenciales de productos	110
Tabla 30 Volumen de facturación del sector.....	115
Tabla 31 Proveedores.....	119
Tabla 32 Presupuesto	129

Tabla 33 Presupuesto de activos	136
Tabla 34 Recursos para el proceso productivo	138
Tabla 35 Característica de las computadoras a emplear	140
Tabla 36 Manual de procesos de abastecimiento.....	141
Tabla 37 Manual de procesos de almacenamiento e ingreso	143
Tabla 38 Manual de procesos de comercialización.....	145
Tabla 39 Máquinas y equipos	147
Tabla 40 Horarios de atención	154
Tabla 41 Funciones del talento humano.....	155
Tabla 42 Requisitos auxiliares	156
Tabla 43 Profesiograma Gerente propietario	157
Tabla 44 Profesiograma Auxiliar de farmacia	158
Tabla 45 Rol de pagos.....	167
Tabla 46 Agentes regulatorios	173
Tabla 47 Ventas e ingresos farmacia “El Ahorro”.....	181
Tabla 48 Ventas año 1 al año 5 farmacia “El Ahorro”	181
Tabla 49 Productos categorizados y ponderados de farmacia “El Ahorro”.....	182
Tabla 50 Nómina de MOD Mano de Obra Directa.....	183
Tabla 51 Insumos indirectos de fabricación.....	183
Tabla 52 Depreciación de activos fijos con cargo operativo	184
Tabla 53 Gatos de servicios administrativa y operativa.....	184
Tabla 54 Cálculo de costos indirectos por grupos de productos	185
Tabla 55 Costos totales de Farmacia “El Ahorro”	185
Tabla 56 Gastos preoperacionales.....	186
Tabla 57 Activos fijos farmacia “El Ahorro”	186
Tabla 58 Capital de trabajo	187
Tabla 59 Inversión total del proyecto.....	188
Tabla 60 Resumen de la tasa de amortización	189
Tabla 61 Estado de resultado proyectado.....	190
Tabla 62 Estado de situación financiera proyectado.....	191
Tabla 63 Indicadores financieros de Farmacia “El Ahorro”	192
Tabla 64 Flujo de caja del proyecto	193
Tabla 65 Tasa de libre riesgo, tasa de mercado, beta del sector farmacéutico	194
Tabla 66 Evaluación económica	195

Tabla 67 Cálculo del TIR y VAN	195
Tabla 68 Costo-beneficio	196
Tabla 69 Punto de equilibrio	197
Tabla 70 Tiempo de recuperación de la inversión	198
Tabla 71 Análisis de sensibilidad aplicando 5%	198

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Mercado farmacéutico en América Latina	7
Figura 2. Mapa de Guayaquil.....	56
Figura 3. Sugerencias neutrales de la entrevista	61
Figura 4. Edad	65
Figura 5. Categoría de medicamentos.....	66
Figura 6. Lugar de abastecimiento	67
Figura 7. Tipo de medicamentos que demanda.....	68
Figura 8. Productos de cuidado personal	69
Figura 9. Productos para bebés	69
Figura 10. Insumos para aplicaciones de enfermería	70
Figura 11. Productos estéticos.....	70
Figura 12. Preferencia del tipo de medicamentos	71
Figura 13. Inversión promedio en medicamentos	72
Figura 14. Conoce de otras farmacias	73
Figura 15. Comparación de los precios.....	74
Figura 16. Comparación de los precios.....	75
Figura 17. Implementación de otra farmacia	76
Figura 18. Tipo de servicios que busca de una farmacia	77
Figura 19. Promociones que más aprecia.....	78
Figura 20. Canales de información	79
Figura 21. Servicio de atención al cliente	80
Figura 22. Imagen publicitaria de la farmacia	105
Figura 23. Imagotipo de la microempresa.....	108
Figura 24. Distribución geográfica	115
Figura 25. Tarjeta de beneficios.....	123
Figura 26. Afiche publicitario	124
Figura 27. Habladores publicitarios	125
Figura 28. Roll up	126
Figura 29. Llaveros publicitarios	127
Figura 30. Esferos publicitarios	127
Figura 31. Tomatodos publicitarios	127
Figura 32. Mandil.....	128

Figura 33. Plano del establecimiento	131
Figura 34. Distribución geográfica	137
Figura 35. Estructura organizacional	154
Figura 36. Diagrama de reclutamiento.....	160
Figura 37. Diagrama de selección.....	162
Figura 38. Diagrama de contratación.....	163
Figura 39. Introducción al personal	165
Figura 40. Punto de equilibrio.....	197

Introducción

La industria farmacéutica presenta un importante nivel de crecimiento sostenido en todo el mundo, esto si se toma en consideración que es a través de los establecimientos farmacéuticos, donde es posible que los usuarios y personal de salud adquiera los insumos necesarios para hacer frente a padecimientos comunes, como tratamientos en general de los cuales se requieren para poder tener y gozar de un estilo de vida mucho más normal.

En el contexto ecuatoriano, y particularmente en la ciudad de Guayaquil los establecimientos farmacéuticos se presentan como negocios que, si bien representan rentabilidad para sus administradores, también se han convertido en lugares donde es posible acceder a insumos que además de garantizar salud, por la variedad con la que cuentan, también se han posicionado como negocios que permiten a los clientes hacer transacciones de diversos tipos.

El sector farmacéutico dentro de la ciudad de Guayaquil presenta competitividad, demanda y sobre todo aceptación de la población ante nuevas cadenas de farmacias que se establecen como distribuidoras de las cuales es posible obtener insumos y medicamentos variados, por lo cual, este tipo de negocios se ha catapultado como un generador de ingresos seguros.

Por lo tanto, el presente proyecto se centra en el establecimiento de una microempresa de farmacia al norte de la ciudad de Guayaquil, a través de la cual se pretende ofrecer además de los insumos médicos, otros productos y servicios para facilitar el día a día de las personas de este amplio sector, en el cual, si bien existen otros establecimientos de la misma categoría, muchos se encuentran distantes de un número importante de familia.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMATIZACIÓN

1.1. Tema

Proyecto de prefactibilidad para creación de la microempresa Farmacia “El Ahorro”, ubicada, sector norte Nueva Prosperina del cantón Guayaquil.

1.2. Antecedentes generales

La industria farmacéutica moderna tiene su origen en dos fuentes: boticarios que pasaron a la producción mayorista de medicamentos como morfina, quinina y estricnina a mediados del siglo XIX y compañías de tintes y químicos que establecieron laboratorios de investigación y descubrieron aplicaciones médicas para sus productos. A partir de la década de 1880 la empresa Merck, por ejemplo, comenzó como una pequeña farmacia en Darmstadt, Alemania, en 1668, y comenzó a producir drogas al por mayor en la década de 1840 (López, Lozano, & Del Castillo, 2014).

Asimismo, Schering en Alemania; Hoffmann-La Roche en Suiza; Burroughs Wellcome en Inglaterra; Etienne Poulenc en Francia; y Abbott, Smith Kline, Parke-Davis, Eli Lilly, Squibb y Upjohn en los Estados Unidos comenzaron como boticarios y proveedores de medicamentos entre principios de la década de 1830 y finales de la década de 1890.

Otras empresas cuyos nombres llevan reconocimiento hoy comenzaron con la producción de productos químicos orgánicos (especialmente colorantes) antes de pasar a los productos farmacéuticos. Estos según Sáenz (2015) incluyen:

- Agfa, Bayer y Hoechst en Alemania;

- Ciba, Geigy y Sandoz en Suiza;
- Industrias Químicas Imperiales en Inglaterra; y Pfizer en los EE. UU.

La fusión de estos dos tipos de empresas en una industria farmacéutica identificable tuvo lugar junto con el surgimiento de la química farmacéutica y la farmacología como campos científicos a fines del siglo XIX. Orientadas a identificar y preparar drogas sintéticas y estudiar sus impactos en condiciones patológicas, ambas disciplinas estaban íntimamente relacionadas con el auge de la industria.

Citando a Castro (2014):

Las empresas farmacéuticas, primero en Alemania en la década de 1880 y más recientemente en los Estados Unidos e Inglaterra, establecieron relaciones cooperativas con laboratorios académicos. El intercambio resultante de métodos de investigación y hallazgos se centró en los tintes, los anticuerpos inmunes y otros agentes fisiológicamente activos que reaccionarían con los organismos que causan enfermedades. Postulado por Paul Ehrlich en 1906 después de más de una década de investigación, el tema sobre aquello que los químicos sintéticos podrían matar o inmovilizar selectivamente parásitos, bacterias y otros microbios invasores que causan enfermedades eventualmente impulsaría un programa de investigación industrial masivo que continúa hasta el presente. (p. 24)

Ya a principios del siglo XIX, los químicos podían extraer y concentrar remedios tradicionales a base de plantas, dando lugar a tratamientos como la morfina y la quinina. A principios del siglo XX, la aplicación de métodos similares a los sistemas animales dio como resultado el aislamiento de la epinefrina (adrenalina) como la primera hormona que podría usarse como medicamento. Mientras tanto, la química

orgánica sintética evolucionó como una disciplina industrial, especialmente en el área de la creación de colorantes derivados del alquitrán de hulla. Fue solo un paso corto desde la tinción de las células para hacerlas más visibles bajo los microscopios hasta teñir las células para matarlas.

Los químicos pronto modificaron los colorantes crudos y sus subproductos para hacerlos más efectivos como medicamentos. Los primeros productos de investigación continúan teniendo aplicación hoy en día; por ejemplo, *N*-acetil-*El p*-aminofenol, el ingrediente activo de Tylenol y Panadol, es un metabolito de acción rápida de los analgésicos acetanilida y fenacetina creados en laboratorios alemanes en la década de 1880. En 1897, un químico de Bayer, Felix Hoffmann, sintetizó la aspirina, otro elemento básico de nuestros botiquines. A finales del siglo XIX también se desarrollaron varias vacunas importantes, incluidas las contra el tétanos y la difteria (Zabalegui & Lombraña, 2016).

Una teoría que relaciona la estructura química con la actividad farmacéutica surgió de la interacción de los resultados experimentales de pruebas en animales y humanos usando vacunas, antitoxinas y anticuerpos con conocimiento químico sobre los tintes y sus estructuras moleculares. Esta teoría de la estructura de la actividad inspiró a Ehrlich a seguir un curso de investigación largo y sistemático que resultó en el Salvarsan antisifilítico, a menudo considerado la primera terapia inventada sistemáticamente.

El papel cada vez más importante de la ciencia química y química en los productos farmacéuticos a principios del siglo XX se refleja en la historia de la División de Química Medicinal de la American Chemical Society. Fue fundada en 1909 como la División de Química Farmacéutica un año después de que ACS

instituyera una estructura divisional. Los químicos en los Estados Unidos habían ganado una nueva estatura y empleo industrial debido a los requisitos para un análisis preciso de los medicamentos contenidos en la Ley de Alimentos y Medicamentos de 1906.

Pero los químicos estadounidenses rara vez tenían la libertad de crear nuevos medicamentos, y relativamente pocas compañías fabricaban terapias complejas a partir de moléculas diversas y que de las cuales poca información se tenía. Esas actividades fueron en gran parte monopolizadas por químicos alemanes que trabajaban en conjunto con las principales compañías químicas alemanas.

Desde el punto de vista de Mayhew (2019):

Los bloqueos de la Primera Guerra Mundial obligaron a Estados Unidos a usar químicos para replicar procesos alemanes y producir drogas como la aspirina; Salvarsan; y Veronal, un poderoso hipnótico útil para aliviar el dolor de las heridas de batalla. En 1920, la división ACS cambió su nombre a División de Medicamentos para reflejar el cambio de enfoque de la guerra del análisis a la síntesis. Al acercarse cada vez más a las funciones de investigación, en 1927 la división tomó su nombre actual.

Aunque en gran medida no estaba regulada por los organismos gubernamentales antes del siglo XX, la industria farmacéutica enfrentó desafíos para diferenciar sus productos de los fabricantes de medicamentos patentados cuyas recetas secretas, de hecho, no estaban patentadas. Los organismos profesionales, incluidas las asociaciones nacionales de médicos, los grupos de farmacéuticos y los formularios nacionales (que tienen su origen en una farmacopea de 1498 para los boticarios de

Florenca, Italia) establecen estándares de fabricación y ocasionalmente exponen afirmaciones falaces sobre ingredientes médicos.

El desarrollo de la antitoxina diftérica en la década de 1890 y los casos posteriores de dosis inactivas o contaminadas llevaron a los ministerios de salud de Alemania y Francia a evaluar y supervisar los productos biológicos; Del mismo modo, el Laboratorio de Higiene de los EE. UU. Estaba autorizado a otorgar licencias a los fabricantes en virtud de la Ley de Control Biológico de 1902.

Sin embargo, la autoridad de los reguladores gubernamentales para eliminar productos del mercado o restringir los reclamos publicitarios estaba limitada en los EE. UU., Europa y otros lugares. Las compañías más grandes apoyaron intervenciones legislativas adicionales, incluida la Ley de Alimentos y Medicamentos de 1906 en los EE. UU. Y leyes similares en varios países europeos que prohibieron la adulteración y obligaron a los fabricantes a revelar ingredientes en las etiquetas de los productos.

Referenciando a Rodríguez, García, y Carbonell (2017):

Sin embargo, a principios de la década de 1930, la mayoría de los medicamentos se vendían sin receta y casi la mitad eran compuestos localmente por farmacéuticos. En muchos casos, los médicos dispensaron medicamentos directamente a los pacientes; Las compañías a menudo suministraban a los médicos sus formulaciones favoritas. Si bien la profesión médica estaba bien establecida en Europa y América, la industria farmacéutica apenas comenzaba a desarrollar medicamentos para tratar el dolor, enfermedades infecciosas, afecciones cardíacas y otras dolencias.

La aplicación directa de la investigación química a la medicina parecía prometedora, pero solo unas pocas sustancias (vitaminas e insulina recientemente aisladas) fueron más efectivas que los tratamientos disponibles a principios de siglo. Sin embargo, la posición de la industria en la encrucijada de la ciencia, la medicina y el crecimiento de los mercados de atención médica preparó el escenario para un crecimiento explosivo y competitivo que se mantiene en la actualidad y más con el desarrollo e instauración de nuevas sub-industrias.

La industria farmacéutica en la actualidad ha experimentado un importante crecimiento en todo el mundo, países como Alemania, Suiza, Francia, Italia, España, Estados Unidos, entre otros, han logrado destacar dentro de esta industria, donde los estudios en torno a este sector no merman especialmente por el desarrollo de nuevas curas y tratamientos antes padecimientos de diversas categorías, lo que la convierte a su vez en una industria competitiva entre los laboratorios.

1.3. Formulación del problema

La formulación del problema se plantea de la siguiente manera:

¿Cómo determinar la prefactibilidad para la creación del proyecto de la microempresa farmacia “¿El Ahorro”, ubicada en el sector norte Nueva Prosperina del cantón Guayaquil en el año 2020?

1.4. Planteamiento del problema

La mayoría de los relatos latinoamericanos de la historia de la medicina social enfatizan sus orígenes en Europa. Tales relatos históricos suelen citar el trabajo de Rudolf Virchow en Alemania, especialmente a través de su activismo político en los movimientos de reforma que culminaron en las revoluciones de 1848, Virchow inició una serie de investigaciones influyentes sobre los efectos de las condiciones

sociales en la enfermedad y la mortalidad. Al presentar observaciones patológicas y datos estadísticos, argumentó que la solución de estos problemas requería un cambio social fundamental. Virchow definió el nuevo campo de la medicina social como una "ciencia social" que se centró en las condiciones sociales que generan enfermedades.

En Latinoamérica la industria farmacéutica ha presentado un crecimiento pujante, propio del desarrollo de los mercados en los países latinos. Según la Asociación Latinoamericana de Industrias Farmacéuticas (ALIFAR, 2018) en un reporte presentado entre el 2008 al 2016, se identificaron los mercados latinos (países) y su variación y crecimiento anual, los resultados se presentan en la siguiente figura:



Figura 1. Mercado farmacéutico en América Latina

Citando lo que se acota a través de la (ALIFAR, 2018), “En América Latina el incremento representó un 18.1%, debido a que el monto total de los fármacos aumentó de US\$53,221 millones en 2015 a US\$62,847 millones en 2017, para una diferencia absoluta de US\$9,626 millones”.

Particularmente mercados como el de República Dominicana, existe un aproximado de 70 laboratorios de origen nacional, así como se identifican cinco empresas internacionales que se han establecido en este país caribeño, el crecimiento geográfico y el desarrollo de la zona urbana, siendo esta la más grande del Caribe ha

incidido a que 1,305 distribuidoras importen y a su vez comercialicen internamente estos insumos (Medina, 2018).

El caso argentino no es ajeno al crecimiento farmacéutico, sin embargo, los precios de los medicamentos y otros insumos farmacéuticos importados registran precios altos, frente al más bajo precio que se oferta de los medicamentos genéricos elaborados en este país, esto dado a la crisis económica que atraviesa. Además, México y Perú también se los identifican como los países con los precios de los medicamentos genéricos con los precios más asequibles en la región (EFE, 2019).

En el Ecuador la industria farmacéutica no ha sido un punto aparte en cuanto al crecimiento y desarrollo de este sector, esto ha llevado incluso a establecer reglamentos y normativas para controlar la actividad, productos y servicios farmacéuticos; Una de estas disposiciones legales establece que los laboratorios no podrán mantener cadenas de farmacias o boticas a su cargo. Ante esto, se han fortalecido los holding o grupos de distribuidores farmacéuticos como Grupo Difare, Leterago del Ecuador S.A y Farmaenlance.

Las farmacias significan 72.35% del mercado privado de medicinas, las instituciones públicas ocupan un importante 20.24%, mientras que las instituciones privadas son solo el 3.80% y los otros actores son el 3.21%.” Los laboratorios farmacéuticos en mercados como el guayaquileño, han generado un destacado aporte a la industria local de distribución de medicamentos, esto a su vez ha contribuido a proveer a nuevos establecimientos farmacéuticos nuevos a nivel nacional como local, tal es el caso de la ciudad de Guayaquil, donde la industria y laboratorios farmacéuticos han encontrado un mercado estable.

Guayaquil al ser un puerto importante del Ecuador, donde el crecimiento demográfico, ha incidido a que las industrias y empresas visualicen este territorio para instaurarse y desarrollarse, acogiendo organizaciones que se desenvuelven en diversas áreas comerciales, lo que por consiguiente ha generado una importante competencia de establecimientos que en su afán por mantener una importante cuota de mercado, se distribuyen por toda la periferia de la urbe, lo cual es un factor de mayor esfuerzo para todas las empresas, dado a que necesitan destacarse unas de otras para lograr mantenerse bajo una perspectiva diferencial y más que nada en la mente de los compradores.

Con base a lo expuesto en los apartados anteriores, en los cuáles se identifica la importancia del sector farmacéutico para la sociedad, se determina que la situación problema radica específicamente en que el sector de la Nueva Prosperina al norte de la ciudad de Guayaquil, esto debido a que las farmacias se encuentran en la calle principal de este sector, aspecto que ha incidido a que no exista una oferta de estos establecimientos que abarque otras calles y sub-sectores de la Nueva Prosperina, generando que para muchas personas les quede muy distante y al momento de buscar abastecerse de medicinas y otros insumos de farmacias les represente inconvenientes principalmente por el recorrido que tendrían que realizar y mucho más a determinadas horas donde la seguridad es un aspecto de considerar antes que nada.

Cabe acotar complementando lo descrito previamente, que debido a la carencia de una mayor oferta de farmacias en calles secundarias y sub-sectores de la Nueva Prosperina, será necesario por lo tanto efectuar un estudio de mercado amplio, con lo cual sea posible identificar de manera oportuna aquellos requerimientos y necesidades que se identifican en los moradores de este lugar en relación a los productos y servicios farmacéuticos que más suelen demandar, así como identificar a

nivel de atención y servicio que esperan para posteriormente establecerlos sobre qué aspectos son oportunos centrar todos los esfuerzos para lograr la tan anhelada rentabilidad de la microempresa largo plazo.

Adicionalmente se determina que con el estudio de prefactibilidad para la implementación de la microempresa farmacia “El Ahorro” en el sector de la Nueva Prosperina, significará el poder otorgar a la población, una alternativa cercana y sobre todo económica en el abastecimiento de medicinas e insumos farmacéuticos en general, siendo con esto una ventaja de crecimiento e independencia económica a los emprendedores que lleven adelante el proyecto.

A continuación, se presentan de manera resumida los antecedentes y consecuencias del proyecto:

Tabla 1.
Antecedentes y consecuencias

Antecedentes	Consecuencias
*Mayoría de las farmacias en Nueva Prosperina ubicadas en la calle principal.	*Carencia de establecimientos farmacéuticos en calles secundarias y sub-sectores de la Nueva Prosperina
* Monopolización de las grandes empresas farmacéuticas.	*Reducción de la participación de mercado
*Sector de la Nueva Prosperina altamente dinámico a nivel comercial.	*Competencia indirecta agresiva
*Carencia de estudios de prefactibilidad.	*Inexistencia de un microemprendimiento farmacéutico que satisfaga la demanda existente en la Nueva Prosperina.

1.5. Preguntas de la investigación

1. ¿Cómo determinar la prefactibilidad de la creación de la Farmacia del “El Ahorro” mediante un estudio de mercado en el sector de la Nueva Prosperina?
2. ¿Cómo determinar un estudio técnico para la microempresa Farmacia “El ahorro”
3. ¿Qué métodos organizativos son los adecuados para el establecimiento de la Farmacia “El Ahorro”?
4. ¿Cómo describir a través de un estudio financiero la prefactibilidad del proyecto de implementación de la Farmacia del “El Ahorro”?

1.6. Delimitación del problema

Campo: Empresarial

Área: Financiera

Aspectos: Proyecto de prefactibilidad, creación de la microempresa

Tema: Proyecto de pre factibilidad para creación de la microempresa Farmacia “El Ahorro”, ubicada, sector norte, Nueva Prosperina del cantón Guayaquil.

Espacio: Nueva Prosperina, Cantón Guayaquil, Provincia Guayas.

Tiempo: 2020.

Línea de investigación: Fomento a la micro, mediana y pequeña empresa.

1.7. Justificación

Debido al crecimiento que presenta la industria farmacéutica en el Ecuador y particularmente en la ciudad de Guayaquil, esto principalmente por el incremento y desarrollo geográfico que han impulsado a este sector el buscar abastecer de manera

eficiente la demanda sostenida en insumos que contribuyen a mantener y mejorar la salud, se evidencia la importancia de los establecimientos farmacéuticos.

En contexto, el tema se seleccionó principalmente debido a que en el sector de la Nueva Prosperina al norte de la ciudad de Guayaquil, a pesar de la existencia de varias farmacias en la calle principal de este lugar, no existe una mayor oferta de este tipo de establecimientos farmacéuticos en calles secundarias y sub-sectores, representando para los moradores de estos lugares dentro de la Nueva Prosperina el desabastecimiento constante sobre insumos y medicamentos esenciales para su salud, principalmente atribuido a la distancia de estos establecimientos y en horas de la noche resulta un tanto peligroso salir a las calles principales para obtener algún producto debido a una emergencia o necesidad diaria, por ello, a través del presente plan de negocios se pretende establecer la microempresa farmacia “El Ahorro” a fin de abastecer de medicamentos y otros insumos farmacéuticos y de cuidado personal a la población de calles secundarias y sub-sectores de la Nueva Prosperina a precios asequibles y un servicio de calidad.

Se identifica una sostenida demanda para el sector farmacéutico en el mercado guayaquileño, esto atribuido al hecho de que es un sector comercial que por el tipo de productos que expende (insumos médicos varios), son una necesidad para atender padecimientos y síntomas varios en las personas, teniendo en cuenta que la salud no está asegurada y puede presentar quebrantes en cualquier momento, ante lo cual se evidencia necesario aprovechar el sostenido crecimiento y demanda del mercado en el que se encuentra.

Según un estudio de la Revista Líderes (2016), “La industria farmacéutica ecuatoriana, concentrada en un puñado de actores, crece a un ritmo pausado pero

constante, con ventas de los laboratorios orientadas principalmente a abastecer los requerimientos del sector de la salud pública” (párr. 1).

Es sector farmacéutico en el Ecuador ha tenido un importante despunte y crecimiento, esto se determina en relación a los establecimientos instaurados que son posible identificarlos incluso por metro cuadrado de las calles de la ciudad de Guayaquil, así como de otras latitudes del país, principalmente como se menciona en el apartado anterior, dado a la demanda constante que se genera de los insumos médicos, así como otros tipos de productos tales como:

- Productos de cuidado corporal medicados.
- Productos de cuidado facial medicados.
- Insumos pediátricos.
- Insumos de protección.
- Máquinas y equipos médicos: Nebulizadores, glucómetro, termómetros.

Por lo tanto, la importancia de desarrollar este proyecto, a su vez se identifica desde la perspectiva en la cual, establecerá una microempresa farmacia “El Ahorro”, que le permita a la propietaria obtener un beneficio económico en este negocio, tomando en consideración particularmente que por el grado de demanda que tiene en el sector de la Nueva Prosperina donde se encuentra ubicado, le significará a la propietaria de la misma, un mejor rendimiento en materia de rentabilidad a largo plazo.

Cabe acotar que como todo proceso de mejora en la cual se busque obtener la viabilidad de un negocio, es fundamental que se sigan parámetros específicos, los cuáles a pesar de poderlos identificar en fuentes bibliográficas tales como libros, informes, guías y demás, es necesario que se consideren exclusivamente aquellos

que se adapten al tipo de negocio, y mucho más, teniendo en consideración el tipo de microempresa bajo la cual se desarrollará la farmacia “El Ahorro”.

Otro aspecto que se considera relevante de determinar, radica en el crecimiento demográfico que se está generando en el sector de la Nueva Prosperina, un factor que incentiva a que se establezcan nuevos negocios y microempresas buscando satisfacer necesidades y requerimientos latentes, por lo cual, la importancia de este proyecto también se identifica desde el aprovechamiento que se pretende lograr, de este crecimiento en el sector, para lo cual será fundamental que se apliquen acciones significativas que contribuyan a lograr que este establecimiento se destaque.

Particularmente en lo que respecta a los beneficiarios, se determina que estos se categorizan entre directos e indirectos: el beneficiario directo será la propietaria de la microempresa farmacia “El Ahorro”, debido a que con implementación de este micro-emprendimiento y el estudio externo para determinar particularmente los requerimientos que necesita este negocio, se establecerá las estrategias a considerarse, logrando a que este negocio sea reconocido en el sector en el que se encuentra ubicado comercialmente.

De igual manera, como beneficiario directo se identifica a los habitantes del sector de la Nueva Prosperina, dado a que, con la implementación de este negocio, será posible ampliar ofrecerle insumos farmacéuticos a un precio asequible, bajo un servicio al cliente idóneo, optimizando los tiempos de atención y entrega de los productos que soliciten cada vez que acudan a este establecimiento.

A su vez, como beneficios indirectos se identifican a las autoras del presente proyecto, dado a que a través de la aplicación práctica que realicen de todo el proceso investigativo, les servirá de referencia para ampliar sus conocimientos en

materia tanto analítica como empresarial, información que les servirá incluso en el ámbito profesional en el que se desenvuelvan.

En cuanto a la conveniencia del proyecto, se determina desde la perspectiva en la se contribuirá a mejorar a nivel interno los procedimientos y proceso que requiera la microempresa, lo cual no solo será en beneficio del propietario, sino también para los habitantes del sector, ya que se les ofrecerá un lugar en el cual podrán seguirse abastecimiento de los insumos médicos y demás, pero con un servicio de primera y centrado más que nada en la excelente atención. Así como será conveniente para las autoras del proyecto, dado a que a través de la información previa obtendrán conocimientos que les servirán de guía en el ámbito práctico y específicamente a nivel laboral.

La relevancia del proyecto también se identifica desde el punto de vista del aprendizaje, dado a que con base a lo que se logre identificar a nivel interno sobre los aspectos que limitan el buen desenvolvimiento de esta microempresa, las autoras lograrán disponer de datos y experiencias reales sobre lo que se debe de considerar para mantener de manera óptima los procesos administrativos tanto de un área en particular, como de un negocio completo según la rama de gestión empresarial a la que han aplicado.

La implicación práctica del proyecto se identifica durante todo el proceso investigativo que desarrollen las autoras del mismo, dado a que será fundamental que recorran el lugar donde se instaurará la farmacia para el levantamiento de la información primaria, a su vez, la practicidad del proyecto se identifica en la revisión de las fuentes secundarias de información de las cuales se complementarán datos estadísticos, teorías, conceptos y demás.

La implicación metodológica se identifica desde el proceso de diseño investigativo que se requerirá, abarcando la determinación del tipo, fuente, métodos y procedimientos de la investigación, así como abarcará la selección de la población y muestra hacia la cual se aplicarán los instrumentos de estudio, para finalmente realizar el análisis de los resultados primarios.

Por último, pero no menos importante, el proyecto se identifica viable, en primer lugar, debido a que se cuenta con la autorización del propietario de la microempresa farmacia “El Ahorro”, con lo cual será posible disponer de información específica sobre los aspectos que han limitado anteriormente a instaurar este negocio en materia de rentabilidad.

Se evaluará con base a un estudio económico y financiero, si el establecimiento presenta a corto, mediano y largo plazo, con los recursos necesarios y adecuados para desenvolverse oportunamente en un sector altamente competitivo y creciente dentro de este sector que cada vez más presenta una diversificación de segmentos que buscan o se enfocan más en aspectos particulares como la buena atención, precio, infraestructura, valor agregado y demás aspectos.

A nivel sociocultural se determina viable el proyecto debido a que se le otorgará al sector un establecimiento que ofrezca productos económicos sin poner en riesgo la calidad de los mismos, a su vez que los clientes perciban una atención basada en la calidad en el trato e inmediatez de la entrega de los insumos que buscan, sin dejar de lado en eficiente abastecimiento al que estarán siendo partícipes de la eficiencia interna, con lo que se garantiza su correcto desempeño en el mercado.

Con base a lo anteriormente expuesto, el proyecto se justifica principalmente desde una perspectiva amplia en la cual se requerirá de un importante estudio previo,

para identificar sobre qué aspectos se deben aplicar en la implementación de este micro emprendimiento dentro del sector de la Nueva Prosperina, siendo beneficiados tanto su propietario, los habitantes del sector y las autoras del proyecto, por ello resultará fundamental el correcto estudio de aspectos previos sobre las mejoras que se pretenden aplicar a la microempresa farmacia “El Ahorro”.

1.8. Objetivos

1.8.1. Objetivo general

Analizar la Pre factibilidad para la creación de la microempresa farmacia “El Ahorro” ubicada sector norte Nueva Prosperina del cantón Guayaquil durante el periodo 2020.

1.8.2. Objetivos específicos

- ✓ Determinar la necesidad para la creación de la Farmacia del “El Ahorro” mediante un estudio de mercado en el sector de la Nueva Prosperina.
- ✓ Determinar un estudio técnico apropiado para la microempresa farmacia “El ahorro”
- ✓ Identificar los métodos organizativos adecuados para el establecimiento de la Farmacia “El Ahorro”.
- ✓ Describir a través de un estudio financiero la pre factibilidad del proyecto de implementación de la Farmacia del “El Ahorro”.

Conclusiones del capítulo I

Dentro de este apartado fue posible determinar inicialmente que si bien el sector farmacéutico en el Ecuador ha tenido un desarrollo sostenido debido a que es una industria cuyos productos no dejan de tener demanda constante, por el contrario, incrementan en temporadas y ante situaciones como por ejemplo la pandemia, es un sector que no deja de crecer.

Con base a los objetivos planteados es posible determinar que, si bien el proceso para establecer un emprendimiento desde cero es un reto para muchos emprendedores, es posible determinar que los estudios de prefactibilidad son los que permiten por ello, trabajar con base a aspectos analizados previamente y no incurrir en mayores inversiones que repercutan negativamente en los emprendedores.

Se logró identificar a su vez, que el sector de la Nueva Prosperina si bien cuenta con una oferta importante de farmacias, esto en la zona principal de este sector de Guayaquil, al ser de una gran extensión geográfica, parte importante de la población de este sector no cuenta con un establecimiento de este tipo cerca a sus hogares, incurriendo a que se determine la necesidad por establecerlo y ofrecer además de los productos a ofertarse, seguridad y comodidad para este segmento de personas que posteriormente serán identificadas en la demanda insatisfecha.

Es posible determinar que, sí bien el proyecto en este capítulo aún no determina que será o no factible, se justifica que en la actualidad los establecimientos farmacéuticos se han convertido en negocios no solo rentables para las distribuidoras de estos insumos y para sus propietarios, sino que también son fundamentales para ofrecer los medicamentos a las personas que los requieren de forma inmediata y otorgándoles alternativas que les permita costear sus bolsillos.

CAPÍTULO II

CONTEXTUALIZACIÓN

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Proyecto prefactible

A palabras de Kendell (2014):

El concepto se usa a menudo en el mundo de los negocios y el comercio. Al materializar un estudio de prefactibilidad, se tienen en cuenta varios aspectos y se reflejan los apartados fundamentales de la idea. Si su implementación se considera factible, la idea se convertirá en un proyecto que ahora será denominado a estudio de factibilidad. Este es el último paso antes de que se materialice el proyecto (p. 75).

En los proyectos de prefactibilidad, la mayoría de la información generalmente se recopila para su revisión. Lo que puede hacer un estudio de prefactibilidad es menguar la inseguridad: si la idea no es factible, con lo cual sería posible descartarlos sin mayor incidencia antes de que sea tarde, porque la mayor parte de la inversión necesaria para lograr el proyecto aún no se ha completado.

Cuando se planifica una inversión, el proyecto de prefactibilidad cubre varios ejes; entre estos destacan lo de carácter legislativo, mercado o entorno competitivo, ambiental, por mencionar algunos, sin embargo, no se deben dejar de lado aquellas indagaciones en materia de financiamiento, la tecnológico y los posibles impactos de las tendencias en relación a los consumidores o clientes.

La realización de un estudio de prefactibilidad implica analizar la viabilidad y las implicaciones económicas y organizativas de un proyecto (iniciar un negocio, implementar

un nuevo establecimiento, lanzar un nuevo producto, etc.). El realizar un estudio de viabilidad no es tan complicado y requiere, sobre todo, rigor y método. Pero es un eficiente punto de partida para desarrollar su plan de negocios de una empresa incluso si aún no se ha instaurado (Salamanda, 2016).

Dentro de los estudios de pre factibilidad es posible a su vez estructurar previamente su consecución según lo explica Prieto (2014) en las siguientes fases:

- Analizar las necesidades del proyecto.
- Establecer escenarios.
- Seleccione el escenario.
- lanzar el proyecto.

Los estudios de prefactibilidad deben ser desarrollados oportunamente, y no solo basarse en la concreción de lo que se establecido en papel. Por ello, si se ha realizado cuidadosamente este estudio, esta etapa, que suele reflejarse como una limitante a muchos líderes de proyectos al principio, se convierte en una mera formalidad cuando tiene detrás una preparación exhaustiva y sólida.

Desde el punto de vista de Bernal (2014), “Se denomina variable independiente a todo a quel aspecto, hecho, situación, rasgo, etc. que se considera como la “causa de” en una relación entre variables” (p. 141).

La variable independiente dentro de los proyectos está ampliamente relacionada a los procesos investigativos, es decir, es el punto de partida de una actividad dado a que es necesario que se identifiquen las causas que generan un hecho en particular, para con base a lo identificado, determinar el direccionamiento de otras variables que dependerán de esto. En relación a lo expuesto, se procede a continuación a presentar

la definición de lo que abarca un proyecto de prefactibilidad en relación a la variable independiente del presente proyecto.

Citando Ketelhöhn (2014):

Este término se lo ha acuñado a toda previa evaluación que se requiere para determinar cuán viable se presenta un proyecto dentro de un determinado mercado o sector, teniendo en consideración la evaluación previa de apartados tales como el estudio técnico, tecnológico, organizacional, entre otros (p. 75).

En otras palabras, la variable independiente como su nombre lo indica, no está sujeta a otra variable, sino que es de esta que, con lo establecido previamente, se establecerán posteriores variables que sí dependerán de lo investigado o trabajado a partir de la variable independiente. En los proyectos investigativos, la variable independiente como se describió en párrafos anteriores, está relacionada con el estudio como tal que se deberá efectuar previamente antes de la consecución de las actividades como tal, por ello, la variable del proyecto de prefactibilidad responde a lo que se pretende realizar dentro de la farmacia “El Ahorro”.

2.1.2. ROI (Retorno de la inversión)

Citando a Begoña (2014), “Retorno de la inversión (ROI) El ROI (return on investment) es un indicador que sirve para comparar el beneficio al realizar la promoción con respecto a la inversión realizada” (p. 260).

Con base a lo antes expuesto, se determina que el ROI es una medida comercial del retorno de una empresa. Se mide por el porcentaje de capital empleado y las ganancias obtenidas y se puede utilizar para evaluar una inversión, el beneficio de una organización o la totalidad de la firma.

El rendimiento de la inversión es una relación calculada a partir del rendimiento de las ventas y la rotación del capital, con relación a la cual se obtiene el resultado entre el capital invertido y el beneficio. También se puede considerar como el objetivo de ganancias de una empresa o una sola empresa porque expresa la cantidad de rendimiento esperada de una inversión.

Por lo tanto, el ROI sirve como una medida del desempeño de las compañías o unidades de negocios específicas durante un período de tiempo determinado. Se le considera la figura clave central del llamado esquema du Pont. Este sistema de relación más antiguo y mejor conocido, que se puede utilizar para crear análisis de balance y controlar decisiones empresariales a partir de varias de esas figuras, también se desarrolló en el grupo homónimo. ROI se define como una multiplicación del retorno sobre la rotación y la frecuencia de rotación del capital (Ramírez, 2014).

Para calcular este retorno de la inversión se debe considerar la siguiente fórmula:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Activos medios}}$$

ROI= Margen sobre ventas x rotación del activo.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Ventas}}$$

Rotación del activo

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total promedio}}$$

2.1.3. Estudio de mercado

Según Dueñas (2015), “La investigación de mercado permite estimar una facturación prevista dado a que, gracias a esta, el empresario puede calificar y cuantificar su mercado. Él tiene toda la información para hacer interpretaciones y estimaciones” (p. 51).

Por lo tanto, el estudio de mercado consiste en un procedimiento de recopilación y procesamiento de datos e información para que una empresa tome o evalúe decisiones sobre productos o servicios nuevos o existentes. Especialmente al comienzo de un esfuerzo comercial, los inversores pueden comenzar la investigación de mercado, recopilando datos tanto de fuentes secundarias como de internet, informes, libros, datos estadísticos, etc.

Dependiendo de su nivel de conocimiento en marketing e investigación de mercado, puede acercarse a una empresa de investigación u organizar su propia recopilación de datos de fuentes primarias, mediante la recopilación de información principalmente sobre posiciones, actitudes y preferencias del consumidor sobre el producto y servicio que se pretende introducir al mercado.

Particularmente cuatro son los procesos que están disponibles para que el emprendedor tenga en consideración a la hora de llevar a cabo el estudio de mercado, según lo expuesto por (Jimenez, 2016):

1. El método de evaluación comparativa: consiste en tomar información sobre los competidores, como su balance y buscar estadísticas sectoriales. Con estos elementos, es posible liberar un pronóstico de rotación en comparación (Núñez, 2017).

2. La intención de compra: Los cuestionarios utilizados para estimar la proporción de los futuros clientes dispuestos a comprar el producto. Sin embargo, uno debe permanecer alerta porque una intención de compra no es una compra real (Núñez, 2017).
3. El método objetivo: Una vez evaluado el mercado (zona de influencia, el potencial de mercado,), el contratista puede determinar la cuota de mercado que puede llevar a los competidores (Núñez, 2017).
4. El método de prueba: para probar la viabilidad de una empresa, es posible utilizar la nómina o el estado de empresario autónomo. Por lo tanto, la rotación estimada se estimará sobre la base de información real (Núñez, 2017).

La investigación de mercado es, por lo tanto, un paso esencial en la creación de empresas, dado a que permite sentar las bases para una organización exitosa dado a las fuentes con las que se arman en relación al tipo de producto que ofertarán. Asegura su viabilidad garantizando un óptimo posicionamiento en el mercado. Una vez que se realiza este estudio, es posible definir un pronóstico de rotación que se puede utilizar en un plan de negocios.

2.1.4. Estudio técnico

A juicio de Sapag (2017):

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos. (p. 24)

Los estudios técnicos están, por lo tanto, íntimamente relacionados con la identificación previa a la valoración económica de un proyecto, con lo que se busca antes que nada determinar que variables girarán en torno a todo el procedimiento técnico a requerirse, con lo que consecuentemente se identifique la aproximación de los recursos a requerirse para el proyecto como tal.

Dentro de todo estudio técnico, existen objetivos particulares que se deben considerar, los cuales se detallan a continuación:

- Determinación de la localización que tenga relación directa con aquellos aspectos que se relacionen con una mejor ubicación.
- Enlistar aquellos aspectos característicos con base a la ubicación del proyecto en general.
- Identificación del tamaño del proyecto, así como de la capacidad del mismo, lo que permitirá otorgar respuestas muchos más claras para el direccionamiento del mismo dentro de un marco temporal específico y con relación a los requerimientos indagados.
- Restableciendo la distribución del diseño de las instalaciones.
- Detallando el presupuesto a requerirse para invertir en todo el proyecto, esto haciendo referencia a recursos específicos como los materiales, humanos, económicos.
- Estableciendo un cronograma de trabajo sobre las actividades que se contemplarán.
- Estableciendo el marco legal aplicable al trabajo práctico.
- Y finalmente evaluando la factibilidad de la viabilidad de técnica del proyecto antes de su instalación.

Los estudios técnicos si bien están particularmente relacionados con la ejecución de acciones específicas sobre la viabilidad económica de un proyecto, también abarca el analizar de manera puntual, las opciones variantes en relación a los recursos tecnológicos con los cuales se llevará a cabo la producción de bienes y servicios en específico. Como parte de los estudios técnicos también se deben considerar todas las maquinarias, así como la materia prima en relación al proyecto, con lo que será posible finalmente determinar el costo de inversión y de operación de todos los bienes adquiridos previamente (Hamilton, 2015).

2.1.5. Estudio organizacional

Citando a Delgado (2016):

El estudio organizacional y administrativo del proyecto considera la planeación e implementación de una estructura organizacional para la empresa o negocio, egresos de inversión y operación en la organización, estudio legal, aspectos comerciales, aspectos técnicos, aspectos laborales, aspectos tributarios y contratación (p. 8).

Dentro de los estudios organizacionales, surge de manera fundamental el que se defina previamente las jerarquías a través de la cual se manejaran las actividades de una empresa, es decir, parte de la previa definición de las áreas que se requieren para la consecución de acciones particulares de la organización, para con base a esto dar paso a aspectos secundarios, pero de igual importancia en el establecimiento de la organización.

Particularmente dentro estos estudios organizacionales se definen aspectos tales como:

- Procesos.
- Cargos.

- Funciones.
- Determinación de los requerimientos y necesidades operativas de la organización en el contexto de trabajo en el que se desenvolverá.

Cabe acotar a su vez, que los estudios organizacionales abarcan los aspectos legales, esto si se toma en consideración que la instauración de una empresa independientemente de su tamaño, requerirá para su funcionamiento permiso y solicitudes aprobadas para lograr así desenvolverse de manera legal y bajo las políticas establecidas, para lo cual, estos costos de constitución también se los considera dentro de los apartados financieros o económicos (Hernández, 2014).

2.1.6. Estudio financiero

Dueñas (2015):

El estudio financiero se define como una herramienta para la evaluación lógica del estado financiero de un proyecto, una empresa o una persona. En otras palabras, no es más que el cálculo de las primeras estimaciones de la rotación de un proyecto y los gastos en los que se incurrirá. En otras palabras, hacer un estudio financiero del proyecto significa planificar cómo financiar los gastos corrientes, los gastos de capital y la instalación (p. 28).

El estudio financiero de un proyecto es un paso importante en la realización de un negocio. Cuando decide establecer un proyecto, además de herramientas como la investigación de mercado y el análisis de factibilidad, también existe una herramienta no menos importante: el estudio financiero. Este tipo de estudio también evalúa el capital requerido para lanzamiento, capacidad para generar ganancias y el tiempo después del cual se pueden percibir ganancias de la empresa o negocio. Durante este paso crucial, es fundamental explorar todos los esquemas financieros del proyecto.

Es fundamental acotar, que los estudios financieros de un proyecto requieren un cierto método para llevarlo a cabo. Como parte de un proyecto de creación de empresas, existen varios métodos de investigación financiera. Entre estos métodos según destaca uno importante experto en el tema como lo es Reyes (2016) escritor de varios libros referentes al estudio financiero, se encuentran:

- El análisis contable consiste en hacer las cuentas de la empresa, es decir el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias (en este paso, el establecimiento de las provisiones , consultar nuestro archivo) (Reyes, 2016)
- El análisis comparativo de un estudio financiero consiente obtener índices financieros, solvencia y rentabilidad entre varias perspectivas contables y compararlas con los resultados de sus competidores (Reyes, 2016).
- El análisis económico o análisis extra-financiero permite calcular el superávit operativo bruto (EBITDA), calcular el flujo de caja proyectado, la rentabilidad del proyecto, desarrollar el cronograma de depreciación, determinar el fondo de la facturación (Reyes, 2016).

Este análisis le permite verificar su capacidad futura para pagar o invertir, además este análisis particular contribuirá a que aprenda a explorar todo el entorno económico del proyecto en cuestión en relación a los competidores y sus productos, la posición probable de la empresa en su sector de actividad, a pesar de que se presenta un tanto complejo en su aplicación, los resultados a largo plazo marcaran la diferencia de la empresa.

Para mantener el control de los costos en todas las etapas, existen modelos que sirven como parte del plan maestro de monitoreo de un proyecto. En cada etapa puede ser supervisada y posteriormente generar un reporte sobre todos los datos

financieros con respecto al desempeño presupuestario. Se preparan informes periódicos con respecto a la situación financiera y se puede actualizar el pronóstico actual del costo total. De este modo, conocerá la situación financiera del proyecto y podrá actuar rápidamente para eliminar demoras, excesos y otros elementos que pueden afectar el proyecto (Reyes, 2016).

La inversión real es la herramienta más efectiva para garantizar altas tasas de crecimiento y diversificar las actividades de las empresas en crecimiento de acuerdo con su estrategia económica general, es ahí donde radica la importancia de considerar todo lo que la empresa abarcará como parte de toda su instauración, solo de esta manera se logrará no solo estimar lo invertido, sino que además servirá como una guía de trabajo y direccionamiento sobre las acciones estratégicas que le permita recuperar en un determinado lapso de tiempo lo incurrido en materia de inversión por parte de empresas o emprendimientos, por ello, la parte financiera y económica mediante las cuales se abarcan este tipo de estudios, deben ser efectuadas de manera precisa, y de ser posible bajo la perspectiva de un experto en la materia, si lo que se espera es obtener resultados y datos más reales y fiables posibles.

En referencia a lo expuesto por Mendoza (2018), “Rentabilidad financiera determina la efectividad de la inversión de las propietarias de la empresa, que proporcionan recursos a la empresa o dejan a su disposición la totalidad o parte de sus ganancias” (p. 41).

La rentabilidad es una medida financiera utilizada para evaluar el retorno de la inversión, ya sea para una empresa en su conjunto o para inversores individuales. La rentabilidad muestra la eficacia con que una empresa utiliza sus activos y fondos de inversión para crear ganancias. Los beneficios no son lo mismo que el efectivo de la

empresa. Una empresa puede tener una posición de efectivo sólida como resultado de las entradas de flujo de efectivo o las ventas de activos, o bien disponer de una posición de efectivo débil y mostrar ganancias.

Indicadores de rentabilidad financiera de un proyecto según Ketelhöhn (2014) están compuestos por varias razones, las cuales son:

- Retorno sobre capital.
- Retorno sobre el capital invertido.
- Retorno sobre capital permanente.
- Retorno de la inversión.
- Retorno del capital prestado.

Dependiendo de la complejidad de las actividades comerciales de una empresa, la cuenta de resultados debe ser una declaración de un solo paso o una declaración de varios pasos. El formato de una etapa es mejor utilizado por compañías que tienen una sola fuente de ingresos y gastos debido a su simple negocio. El formato de etapas múltiples separará los ingresos y los gastos de diferentes fuentes y los presentará en diferentes secciones del estado de resultados.

Viabilidad financiera

Citando a García (2017):

De una manera sencilla se puede considerar el concepto viabilidad como la opción de que un proyecto se pueda llevar a cabo, con una cierta continuidad en el tiempo. Para ello debe tenerse en cuenta los recursos que precisa, los que tiene y la capacidad para obtenerlos. En el caso de que cuente con los suficientes medios para ejecutar la idea empresarial, se podría decir que el proyecto es viable. (p. 16).

La viabilidad financiera hace referencia, por lo tanto, a la identificación a través de un previo estudio con indicadores financieros, sobre el éxito que se estima obtener de un proyecto del cual se busca ofrecer un producto o servicio, sin embargo, para esto es necesario que se tomen en consideración aspectos puntuales, tales como los que se detallan a continuación:

- El servicio o producto: Se debe ofrecer a los consumidores y al mercado con algo que aporte y cumpla un requerimiento y más que nada, una necesidad latente entre las personas, para esto, la empresa o negocio deberá tener previamente la idea del producto por el cual dará el primer paso para gestionar posteriores tareas.
- La estructura en la que se ejecuta el proyecto desde la perspectiva financiera: Este aspecto hace referencia a la previsión desde el punto de vista de costes y beneficios que se esperan del proyecto.
- Estudio de mercado: Abarca la parte de la investigación real del entorno y los consumidores meta previamente identificados, con lo cual, se espera consecuentemente disponer de información lo más real posible, la misma que garantizará el conocer si un proyecto, empresa, negocio, producto o servicio generará los resultados esperados.

La viabilidad financiera es posible considerarla como un indicador sobre la previa instauración de microemprendimientos, para lo cual las entidades financieras solicitan antes de ofrecer y aprobar los créditos de negocio, esto principalmente porque se busca disponer de datos contundentes a través de los cuales se sustente una perspectiva de factibilidad o prefactibilidad. Entre el tipo negocios o microempresa que pueden valerse de este tipo de estudio sobre la viabilidad, se encuentran los establecimientos farmacéuticos, los cuales se identifican como modelos de negocios

de los cuales es posible obtener beneficios y rentabilidad, sin embargo, un estudio previo sobre la viabilidad será el aspecto asegurador de este tipo de proyecto.

Citando a Tutau (2018), “Una microempresa es iniciada y operada desde casa o pequeños locales comerciales. Están dadas de alta como personas físicas la renta de oficinas no es indispensable en el arranque de inicio” (p. 41).

Una farmacia es un establecimiento de atención médica donde se suministran o venden medicamentos, dispositivos médicos y otros productos en beneficio de la población u otra institución de atención médica (por ejemplo, farmacia del hospital). Además, existen aún establecimientos farmacéuticos en los cuales se pueden preparar medicamentos individuales de formulación especial (p. j., Ungüentos, tinturas, etc.).

La prioridad de las farmacias se debe, de acuerdo con la autoimagen de los farmacéuticos, el ofrecer un asesoramiento independiente para pacientes o clientes. Sin embargo, a menudo, la necesidad de aumentar las ventas y el deseo de hacer lo mejor para el cliente entran en conflicto entre sí. La demanda de la libre competencia entre las farmacias con un abaratamiento legítimo de los medicamentos donde los farmacéuticos ven el riesgo del consumo nocivo de medicamentos en exceso para los pacientes.

Como emprendimiento las farmacias presentan varias ventajas entre las que destacan:

- Contribución de fuentes de empleo directo e indirecto.
- Abastecimiento de los medicamentos a sectores en los que la oferta de medicamentos sea limitada.
- Suelen contribuir con el PIB de los países.

Las farmacias en la actualidad además presentan características mucho más aptas para las demandas de los consumidores más despreocupados o carentes de tiempo para hacer actividades como ir al supermercado y otros establecimientos, esto precisamente porque hoy en día estos establecimientos cuentan con una gama amplia de productos que no se limitan a los medicamentos, sino que además es posible identificar insumos tales como:

- Productos de cuidado personal.
- Productos para bebés.
- Productos comestibles.
- Productos de belleza.
- Artículos para regalos.
- Servicios varios a pagar, entre muchos otros.

El países como España según destaca Merinero (2017), el sector farmacéutico debido a su gran demanda y crecimiento constante, presenta una oferta para técnicos de farmacias, en las cuales se preparan a estudiantes a centrarse exclusivamente en el aprendizaje de todo lo que abarca esta industria, con lo cual sea posible que transmitan en su puesto de trabajo, un asesoramiento mucho más ético y profesional.

El sector farmacéutico presente un importante crecimiento atribuido a que la salud es un aspecto del cual las personas no exentas de dejar de lado, por cual, a diario se descubren nuevos tratamientos y procedimientos para garantizar un mejor estilo de vida en las personas, sin embargo, las enfermedades y los padecimientos nuevos y pocos comunes también se manifiestan, lo que hace mucho más activa a este sector en el que no se cesa principalmente por el interés que se genera por descubrir nuevos tratamientos a la salud.

Como en todo ámbito, los micro-emprendimientos también presentan varios retos relacionados a:

- Crecimiento desordenado del sector por la competencia no controlada.
- Consumo de recursos indiscriminados.
- Competencia desleal.

2.2. Marco Conceptual

Dentro de este apartado a manera de glosario se presentan términos relacionados con el proyecto de prefactibilidad económica para la microempresa farmacia “El Ahorro”, términos que direccionarán al lector a un mejor entendimiento del contexto del proyecto presentado en el presente documento.

Análisis interno de la empresa: “Consiste en el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de una empresa”.

Atención al cliente:

Para Palomo(2014), definió esto como, “La atención al cliente abarca el servicio que se ofrece a aquellas personas que acuden a un establecimiento o empresa de la cual requieren un producto o servicio, iniciado a través de la comunicación con el vendedor, o asesor de ventas” (p. 18).

Boticas:

Según Peretta (2013) indicó:

El término botica hace referencia al lugar en el cual un farmacéutico ejerce la farmacia comunitaria o proporciona servicio sanitario a un paciente ofreciéndole consejo, dispensándole medicamentos fruto de este consejo o por receta del médico y otros productos de parafarmacia como productos de cosmética, alimentos especiales, productos de higiene personal, ortopedia, etc. (p. 15)

Competencia: Krugman (2017), “La información sobre la competencia que tiene mayor interés para la empresa es el número de competidores, su cuota de mercado, su tamaño, sus precios, los productos que ofrece, etc” (p. 11).

Déficit: Nevado (2014), Es lo contrario al termino anterior es no tener disponibilidad de recursos ya sean materiales, económicos, humanos, etc. dentro del contexto empresarial (p. 22).

Efectividad: López (2014) acota que, “Es la relación entre los resultados logrados y los que se pro-pusieron previamente, y da cuenta del grado de logro de los objetivos planificados” (p. 8).

Eficiencia: López (2014), “Es la relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos que se había estimado o programado utilizar” (p. 11).

Eficacia: Palomo(2014):

Valora el impacto de lo que hacemos, del producto que entregamos o del servicio que prestamos. No es suficiente producir con 100% de efectividad, sino que los productos o servicios deben ser los adecuados para satisfacer las necesidades de los clientes. (p. 18).

Elasticidad ingreso: Según Krugman (2017), “Es el cambio proporcional en la demanda de un bien en respuesta a un cambio en el nivel de ingresos de una persona” (p. 12).

Estrategia de la empresa: Nevado (2014), “Un programa de actuación a largo plazo, que determina los objetivos estratégicos de desarrollo de la empresa y que muestra cómo lograrlos en forma de objetivos operacionales y tareas a realizar específicas” (32).

Fármaco: A percepción de Dalto, Limmer y Mistovich (2013):

“Hace referencia a las sustancias empleadas con el objetivo de curar y ayudar a la prevención enfermedades y otros padecimientos de salud, así como para reducir sus efectos generados en el organismo, y calmar los procesos de dolor físico” (p. 33).

Farmacología: Citando a Mendoza (2014), “La farmacología es una rama dentro de la medicina se relaciona a conocimientos básicos que contribuyen a establecer un tratamiento terapéutico integral en las personas que lo requieran” (P. 6).

Indicadores de rentabilidad:

Desde la perspectiva de Nevado (2014):

Son aquellos indicadores financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera convertir ventas en utilidades. Los indicadores más utilizados son: margen bruto, margen operacional, margen neto y rendimiento de patrimonio (párr. 80).

Medicamento:

González, De la Puente y Tarragona (2015):

Un medicamento es una sustancia con propiedades para el tratamiento o la prevención de enfermedades en los seres humanos. También se consideran medicamentos aquellas sustancias que se utilizan o se administran con el objetivo de restaurar, corregir o modificar funciones fisiológicas del organismo o aquellas para establecer un diagnóstico médico (p. 80).

Oferta:

Desde la perspectiva de Krugman (2017):

Aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado. Hay que diferenciar la oferta del término de una cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio (p. 18).

Productividad: Para López (2014), “Es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción” (p. 23).

Vademécum: Según Gutiérrez (2013), “Este término está relacionado a un libro o escrito, dentro del cual es posible encontrar aspectos fundamentales sobre un producto, ciencia, servicio, técnica, con el fin de informar sobre sus principios y desarrollo” (p. 41).

2.3. Marco Legal

Dentro de este apartado se consideraran aquellas normativas con sus respectivos artículos en relación al funcionamiento de las farmacias dentro del territorio ecuatoriano, esto teniendo en consideración que si se busca determinar la prefactibilidad para implementar la microempresa farmacia “El Ahorro”, teniendo en consideración que será esencial que este establecimiento cumpla con todos los requisitos de ley para su creación, lo que le garantizará no afrontar problemas legales que repercuta en su camino hacia la mejora sus gestiones comerciales dentro del sector en el que se desenvuelve, considerando que se ha vuelto altamente competitivo.

Este establecimiento deberá contar con la previa autorización para su funcionamiento en la ciudad de Guayaquil y mantense actualizado, teniendo como referencia lo que dictamina la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCOSA, 2015).

De igual manera, teniendo presente la finalidad del proyecto, es fundamental que al buscarse generar la rentabilidad de la farmacia “El Ahorro”, se tomen en consideración aspectos enlazados con los derechos de los consumidores a nivel general, esto según lo establecido por La Ley Defensa al Consumidor (2015):

Art. 1.- **Ámbito y Objeto.** - Las disposiciones de la presente Ley son de orden público y de interés social, sus normas por tratarse de una Ley de carácter orgánico prevalecerán sobre las disposiciones contenidas en leyes ordinarias. En caso de duda en la interpretación de esta Ley, se la aplicará en el sentido más favorable al consumidor.

El objeto de esta Ley es normar las relaciones entre proveedores y consumidores promoviendo el conocimiento y protegiendo los derechos de los consumidores y procurando la equidad y la seguridad jurídica en las relaciones entre las partes.

Art. 2.- **Definiciones.** - Para efectos de la presente Ley, se entenderá por:

Anunciante. - Aquel proveedor de bienes o de servicios que ha encargado la difusión pública de un mensaje publicitario o de cualquier tipo de información referida a sus productos o servicios.

Consumidor. - Toda persona natural o jurídico que, como destinatario final, adquiera, utilice o disfrute bienes o servicios, o bien reciba oferta para ello. Cuando la presente Ley mencione al consumidor, dicha denominación incluirá al usuario.

Cabe acotar que para la farmacia “El Ahorro” se mantenga en el mercado trabajando según lo establecido en los estatutos municipales y nacionales, es fundamental que cuente de manera actualizada con requisitos fundamentales, los cuales se detallan de manera breve a continuación:

- Patente municipal.
- Permiso de los bomberos.
- Permisos de funcionamiento.
- Permiso de ubicación de letreros.
- Aplicación de acciones en pro del medio ambiente, basándose en primera instancia lo que se establece a través de la constitución de la república.
- Permiso para la ubicación de letreros.
- Entre otros

Con base a lo revisado, será fundamental que dentro de la farmacia “El Ahorro” se promuevan acciones de contribución con el medio ambiente indirectamente, esto por ejemplo creando mensajes que impulsen al reciclaje y a la ubicación adecuada de los desechos que se generan de los medicamentos y productos varios que se adquieren en la farmacia.

De igual manera será fundamental que se establezcan cubículos al exterior de la farmacia para la ubicación de los desechos que se generen alrededor de este establecimiento, con lo cual se contribuirá de manera directa e indirecta con lo que se establece a través de la constitución del Ecuador mitigando de manera mínima la generación de desperdicios que se den en los alrededores de esta microempresa en donde funciona.

2.4. Marco Ambiental

Desde el punto de vista de Barboza (2015):

La legislación ambiental (derecho ambiental) es un complejo conjunto de tratados, convenios, estatutos, leyes, reglamentos, que, de manera muy amplia, funcionan para regular la interacción de la humanidad y el resto de los componentes biofísicos o el medio ambiente natural, con el fin de reducir los impactos de la actividad humana, tanto en el medio natural y en la humanidad misma (p. 1).

Con relación a lo antes expuesto, la legislación ambiental es un tema amplio, principalmente porque el medio ambiente natural abarca muchos aspectos diferentes. Por lo tanto, las leyes ambientales deben tener en cuenta todo, desde el aire que se respira hasta los recursos naturales como de los que depende la vida, incluyendo las plantas y animales que comparten este mundo con el ser humano.

En los países desarrollados, el marco ambiental se ha caracterizado por su popularización a base del crecimiento industrial, esto dado a que ha traído consigo el desarrollo de procesos cada vez más complejos y destructivos sobre entornos diversos, lo que de alguna manera ha empezado a generar modificaciones en el entorno atribuido a los efectos que la madre naturaleza ha manifestado. Existen a su vez determinados factores que inciden de acuerdo al contexto.

Efectos específicos que son palpables desde el punto de vista visual, se evidencian en todo el mundo, un ejemplo de esto es el incremento del plástico que termina en los mares y cuyo impacto se ha visto reflejado en la contaminación marítima que ha desequilibrado no solo el interior de los océanos, sino que la fauna como los peces, tortugas, grandes cetáceos, aves, entre otros animales, afrontan una de unas peores

situaciones al confundir sus alimentos con desperdicios plásticos entre otros que son resultado de una indiscriminada contaminación a causa de la basura que no se distribuye responsablemente. Según expuso Rodríguez (2018), “En los últimos 30 años, las organizaciones internacionales y la industria farmacéutica han comenzado a notar que el impacto perjudicial de los productos farmacéuticos en el medio ambiente a escala mundial” (p. 12).

La industria farmacéutica ha logrado importantes contribuciones a la vida, sin embargo, debido al crecimiento de esta industria propio de las investigaciones que no cesan con el objetivo de desarrollar y crear nuevos medicamentos y tratamientos para curar y tratar padecimientos diversos y nuevos padecimientos que surgen, ha representado una lucha constante para no mermar en los estudios dentro de esta rama, sin embargo, estos mismos procesos incrementan la contaminación.

Los productos farmacéuticos ingresan al medio ambiente en varias etapas de su ciclo de vida, pero particularmente durante la fase de producción cuya amenaza principal es la descarga de antibióticos al medio ambiente promoviendo el desarrollo de patógenos resistentes a los antibióticos. Lord Jim O'Neill observó esta tendencia en su Revisión independiente sobre la resistencia a los antimicrobianos financiada por el gobierno del Reino Unido en 2016 esto según información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, 2017).

Cabe mencionar que en el mundo los activistas esperan que la presión de los grupos locales directamente afectados por la contaminación de la industria farmacéutica persuada a la UE a revertir su decisión anterior y, junto con la industria y otros gobiernos, cumplan sus promesas incumplidas de mitigar las consecuencias ambientales de la fabricación de medicamentos.

La inmensa escala del problema de la contaminación derivada de la fabricación de medicamentos ha empujado a los profesionales de la salud pública de países como India, Estados Unidos, los grupos de campaña y poblaciones locales a pedir a la Unión Europea (UE) que revise las buenas prácticas de fabricación e incluya estas consideraciones durante las inspecciones de fábrica. La carta sigue al anuncio de la UE de que había descartado los planes para frenar la contaminación farmacéutica (OECD, 2017).

Por ello, en este apartado además de conocer el impacto que la industria farmacéutica ha generado en su gestión dentro del medio ambiente, a nivel local, es decir dentro del Ecuador se han considerado aspectos fundamentales para que las industrias y empresas se acojan a una legislación en pro del medio ambiente, por ello, en el Ecuador, la naturaleza es sujeto de derecho, por lo que las empresas, independientemente de su actividad, deben tomar en consideración ciertos aspectos básicos para su estadía adecuada y sin incurrir a sanciones por el incumplimiento de esto, se adjunta a continuación el artículo extraído de la Constitución del Ecuador en relación a lo indicado:

Art. 10.-La naturaleza será sujeto de aquellos derechos que le reconozca la Constitución.

Art. 71.- La naturaleza o Pacha Mama, donde se reproduce y realiza la vida, tiene derecho a que se respete integralmente su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos. Toda persona, comunidad, pueblo o nacionalidad podrá exigir a la autoridad pública el cumplimiento de los derechos de la naturaleza.

Art. 72.- La naturaleza tiene derecho a la restauración. Esta restauración será independiente de la obligación que tienen el Estado y las personas naturales o jurídicas de Indemnizar a los individuos y colectivos que dependan de los sistemas naturales afectados.

2.5. Variables

2.5.1. Variable independiente: Proyecto de prefactibilidad.

Citando Ketelhöhn (2014):

Este término se lo ha acuñado a toda previa evaluación que se requiere para determinar cuán viable se presenta un proyecto dentro de un determinado mercado o sector, teniendo en consideración la evaluación previa de apartados tales como el estudio técnico, tecnológico, organizacional, entre otros (p. 75).

Con relación a la variable independiente, será posible tener un claro direccionamiento del apartado investigativo en primer lugar que se debe ejecutar para identificar los requerimientos de la microempresa farmacia “El Ahorro”, en búsqueda de mejorar la rentabilidad económica, para lo cual se deberán gestionar previas acciones relacionadas con el estudio interno, del mercado, así como de la tendencia del sector en el que se encuentra actualmente este establecimiento, siendo particularmente un sector que en los últimos años ha tenido un crecimiento considerable.

2.5.2. Variable dependiente: Creación de la microempresa farmacia “El ahorro”

Desde el punto de vista de Caminer (2017):

Las compañías farmacéuticas contribuyen, directa e indirectamente, a la salud y el bienestar de los individuos de todas las edades. Desde tratamientos

innovadores para enfermedades y padecimientos crónicos hasta medicamentos para todos los días, la industria farmacéutica investiga, desarrolla y fabrica una amplia variedad de medicamentos y tratamientos farmacológicos a través de diversos canales y distintos tipos de empresas. (párr. 1).

Con base a la variable dependiente, se determina fundamental que se establezca un estudio previo sobre el establecimiento de la microempresa farmacia “El Ahorro”, con lo cual será posible posteriormente identificar si esta generará los resultados en materia de rentabilidad para el propietario, siendo para esto fundamental establecer las acciones internas, estratégicas y comerciales para su correcto desenvolvimiento.

A través de la conceptualización de las variables ya descritas, es posible a continuación presentar la Operacionalización de las mismas, abarcando aspectos relevantes que permitirán direccionar oportunamente la investigación de campo, por ello, se presenta a continuación la Operacionalización de las variables que se abarcan dentro del presente proyecto de pre factibilidad, como una guía en el correcto desarrollo del apartado investigativo que se abarcará, y cuyos resultados posteriores, según lo identificado a través de la aplicación de las técnicas concernientes, servirán de fuente para las estrategias previas al establecimiento de la nueva farmacia “El Ahorro” dentro del sector de la Nueva Prosperina al norte de la ciudad de Guayaquil, garantizando con ello un mejor desempeño comercial previo.

De igual manera, con base a los estudios que se efectúen, será posible disponer de información oportuna que servirá de fuente para el establecimiento de las conclusiones y recomendaciones del proyecto desarrollado, siendo posible a través de esto, identificar los aspectos más relevantes, así como las ideas que se deberán materializar para la mejor gestión de la microempresa.

2.6. Operacionalización de las variables

Tabla 2

Operacionalización de las variables

Variable independiente: Proyecto de prefactibilidad

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
El estudio de prefactibilidad es un análisis en la etapa preliminar de un proyecto potencial, que se realiza para determinar si valdría la pena proceder a la etapa de estudio de factibilidad. (Helmut, 2015)	Estudio de mercado	Porcentaje de la participación de mercado	*Generalmente ¿De dónde se abastece de medicamentos? *Además de medicamentos ¿qué otros tipos de productos adquiere en una farmacia?	Encuestas habitantes del sector de la Nueva Prosperina
		Porcentaje de la demanda	*¿Tiene una percepción del número de farmacias que existen en el sector de la Nueva Prosperina? *¿Suele comparar los precios entre una farmacia y otra antes de comprar?	
	Estudio técnico	Competencia	¿Cómo visualiza la implementación de una nueva farmacia dentro del sector de la Nueva Prosperina? ¿A través de qué medios o canales apreciaría más disponer información sobre los productos, precios y promociones de la nueva farmacia? *Desde su perspectiva ¿Sobre qué aspectos se ha enfocado más para hacer que su farmacia destaque o al menos no se pierda frente a la competencia?	
		Inversión fija	Porcentaje de oferta	
	TIR			

Variable independiente: Creación de la microempresa

<p>Todo proyecto de creación de una empresa se desarrolla en torno a una idea, que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. El surgimiento de la idea para crear una empresa varía en función de las circunstancias de cada persona/personas (Camier 2017)</p>	<p>Estudio legal</p>	<p>Trámites de legalización</p>	<p>*¿Cómo visualiza en la actualidad al sector farmacéutico en el Ecuador y en la ciudad Guayaquil específicamente? *¿Cuáles son los principales retos y desafíos que deben afrontar los emprendedores de establecimientos farmacéuticos?</p>	
		<p>Planificación estratégica</p>	<p>*Desde su perspectiva ¿Sobre qué aspectos se ha enfocado más para hacer que su farmacia destaque o al menos no se pierda frente a la competencia?</p>	<p>Entrevista: Propietarios de cinco farmacias del sector de la Nueva Prosperina</p>
	<p>Estudio administrativo</p>	<p>Marketing mix</p>	<p>¿Cómo visualiza en la actualidad la implementación de una farmacia dentro del mercado Guayaquileño, específicamente en el norte de la ciudad, Sector Nueva Prosperina?</p>	
		<p>Recursos humanos, económicos, tecnológicos</p>	<p>¿A nivel estratégico, qué elementos o recursos considerar que juegan un rol esencial en la captación de clientes?</p>	

Conclusiones del capítulo II

Es posible determinar que los tópicos abarcados dentro del presente apartado, permitieron identificar lo que un emprendimiento requiere aplicar de manera práctica previamente y una vez abiertas sus puertas de este establecimiento, por lo tanto, al considerarse temas relacionados con proyecto prefactible, fue posible conocer qué aspectos se necesitan tener en consideración para iniciar con un proyecto de este tipo.

Del tema relacionado con retorno de la inversión, estudio de mercado, estudio técnico, se logró determinar que todo establecimiento independientemente de su tipo, requiere de una previa evaluación para conocer cómo está el mercado actual y así establecer sus estrategias, posteriormente al instaurarse dentro del mercado en el que busca ofertar los insumos farmacéuticos entre otros productos de cuidado personal y servicios de pago.

Cabe acotar a su vez que el estudio organizacional, así como el estudio financiero, permitieron determinar que procesos deben aplicarse para que este proyecto logre funcionar de manera acorde a lo requerido dentro del mercado actual, así como para determinar en qué tiempo el emprendimiento empezará a generar utilidad, aspectos necesarios de evaluar.

Finalmente se consideró el marco conceptual en el que se expresan conceptos a manera de glosario en relación al proyecto; el marco legal donde se describen las normativas para instaurar este tipo de establecimiento y otras leyes relacionadas a la actividad a emprender, así como el marco ambiental, donde se establecen los parámetros que deberá cumplir esta farmacia para estar acorde a lo que se demanda actualmente en materia de cuidado ambiental.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Plan de investigación

El plan de investigación en al identificar y describir de manera previa, lo que se abarcará dentro de un procedimiento metodológico para recabar información pertinente, en este plan se establecerán aspectos que permitan direccionar oportunamente la recolección de la información por parte de las autoras del presente proyecto (López B. , 2012).

Se presenta a continuación de manera breve, lo que se pretendió lograr dentro del presente estudio de prefactibilidad para la implementación de la microempresa farmacia “El Ahorro”, sirviendo como plan guía para la consecución de todas las acciones pertinentes para el proyecto desarrollado por las autoras, y expuesto a lo largo de este documento:

Tabla 3
Plan

Qué?	Para qué?	Metodología/ Cómo?	Cronograma/Cuá ndo?	Marco conceptual/ Dónde?	Marco teórico/ Por qué?
Problema	Necesidades	Acciones	Tiempo	Alternativas/sol ución	Evaluación
Las farmacias existentes en la Nueva Prosperina se encuentran en la calle principal de este sector quedando distantes de muchos hogares, aspecto que ha incidido a que no exista una oferta de estos establecimientos que abarque otras calles y sub-sectores.	La industria farmacéutica se ha desarrollado convirtiéndola en una de las industrias de mayor crecimiento, innovación y rentabilidad. La microempresa “El Ahorro” requiere mejoras para aprovechar el sostenido crecimiento del mercado, aplicando un proyecto de factibilidad.	*Elaboración del diseño de la investigación. *Determinación de los tipos de investigación. *Selección de las fuentes de investigación. *Identificación de la población. *Cálculo de la muestra. *Análisis de los resultados.	El tiempo de ejecución del estudio de prefactibilidad como de las acciones específicas será de seis meses.	Gestión interna, servicio al cliente y estrategias con las cuales sea posible posicionarse en el sector.	En tipo de evaluación para aplicar dentro del proyecto radicará en un estudio de: *Prefactibilidad. *Mercado. *Técnico. *Organizacional. *Financiero.

Diseño de la investigación

Como diseño de investigación se entiende a aquel esquema bajo el cual se direccionará el estudio por parte de los investigadores (2014). Por ello, es fundamental que las investigadoras antes de dar inicio como tal del proceso investigativo, determinen el camino bajo el cual direccionarán todos los esfuerzos en el proceso de recolección de datos.

Particularmente, el diseño de investigación es posible identificarlo categorizado de la siguiente manera:

Tabla 4
Diseño de investigación

Diseño Bibliográfico	"Son aquellos estudios sustentados principalmente de la obtención de información presentada en documentos, informes, por mencionar algunos" (p. 34)
Diseño Experimental	"Los estudios experimentales consisten en la manipulación de las variables previamente definidas dentro de un proyecto, con lo cual se espera obtener datos específicos" (p. 21)
Diseño No experimental	"A diferencia de la experimental, en este tipo de diseño no se manipulan las variables previamente definidas al inicio de un proyecto, sino que se mantienen iguales desde el inicio del estudio" (p.22)
Diseño cuantitativo	"Su característica principal radica en la obtención o consideración de datos netamente estadísticos o que se expresen con números o porcentajes para con base a esto, establecer los resultados analíticos" (p. 19)
Diseño cualitativo	"Son aquellos estudios en los que sobresale la consideración de datos en los que no interviene alguna aportación estadística o cuantificable del objeto de estudio, sino que se basa de las características cualificables" (p. 20)

Fuente: (Jurado, 2013)

En relación a los tipos de diseños investigativos que se identifican en la tabla, las autoras del presente proyecto de prefactibilidad se basaron en el diseño bibliográfico, no experimental, cuantitativos y cualitativos, esto justificado a que consideraron fuentes bibliográficas para sustentar toda la información presentada, se consideró información estadística y descriptiva, así como no se manipularon las variables previamente establecidas.

Investigación por el enfoque científico

Se determina que la investigación desde la perspectiva de las autoras tiene un enfoque científico, dado a que la investigación que se desarrolló se manejó de manera estructurada y siguiendo un orden lógico en toda su consecución (Mejía, 2017)

Investigación participativa (N.I.P)

La investigación participativa se caracteriza por desarrollársela entre un grupo de personas que buscan según sus necesidades de investigación, llegar a obtener resultados generales sobre lo estudiado, en relación a sus intereses y en constante participación compartida (Bernal, 2014).

Métodos de investigación

El método de investigación que se determina considerar dentro del presente proyecto, se determina que serán:

Método Inductivo-Deductivo

De igual manera las autoras seleccionaron este método, dado a que de la información general que se obtuvo del estudio, fue posible establecer un análisis

mucho más específico de la correlación de las preguntas efectuadas, así como fue posible establecer conclusiones generales en relación a lo que se requiere en este tipo de microempresa para establecerla en el mercado.

Método Análisis-síntesis

Las autoras seleccionaron el método análisis-síntesis dado a que, a través de este, será posible analizar desde una perspectiva de razonamiento toda la información que se logró recabar en el estudio a profundidad efectuado.

3.2. Tipos de investigación

Son varios los tipos de investigación que existen, por ello, se procede a continuación a presentar estos con sus respectivas conceptualizaciones y su autor inmediato:

Tabla 5

Tipos de investigación

Exploratorios	"Es aquel tipo de investigación que se aplica sobre temas poco profundizados o no abarcados en los procesos investigativos" (p. 8)
Descriptivos	Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas (p. 80).
Correlacional	"Tiene como finalidad conocer la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular" (p. 93)
Explicativos	"Como su nombre lo indica, busca y permite a partir de las causas de un tema estudiado, establecer los sucesos o fenómenos relacionados" (p. 32)

Fuente: (Baptista, Fernández, & Hernández, 2014)

En este caso particular, el tipo de investigación que consideraron las autoras en la aplicación del presente proyecto, fue la investigación de tipo descriptiva y correlacional. Descriptiva debido a que se recabó información a profundidad que permitió identificar los aspectos que se deberán tomar en consideración para establecer la farmacia “El Ahorro”. Mientras que la investigación correlacional permitió con base a los resultados obtenidos cuáles han sido los aspectos puntuales que han incidido en el posicionamiento y mejora interna y externa de este establecimiento.

3.3. Fuentes de investigación

En este caso, las autoras se basaron en dos tipos de fuentes de información, determinándose el uso de fuentes primarias como secundarias, exponiéndose brevemente que abarcan cada una de estas a considerar en los siguientes apartados expuestos:

Fuentes primarias:

Citando a Mejía (2017), “Las fuentes primarias son también llamadas fuentes de primera mano. Son aquellos recursos documentales que han sido publicados por primera vez, sin ser filtrados, resumidos, evaluados o interpretados por algún individuo” (p. 8).

Las autoras identifican como fuentes primarias aquellos cuyos datos han sido presentados sin mayores intervenciones y se presentan de manera tal, como lo obtenido en el estudio de campo realizado en primera instancia, y que por lo general se presentan en recursos como libros, tesis, artículos científicos, por mencionar algunos ejemplos.

Fuentes secundarias:

Para Jurado (2013):

Las fuentes secundarias por el contrario son aquellas investigaciones ya realizadas con mucho tiempo de anterioridad, y que, al tomárselas como referencia para estudios actuales sobre el mismo objeto de estudio, cambio total o parcial la información debido a la actualidad a la cual se sometió (p. 121).

Las autoras identifican a las fuentes secundarias como aquellos datos que han sido ya presentados a través de libros, estudios científicos y demás documentos pero que previamente han pasado por una serie de modificaciones y actualizaciones de contenido, por lo que puede presentar variabilidad considerando tanto los primeros datos obtenidos desde su aplicación, hasta los datos obtenidos en los actuales momentos o estudios actualizados.

En relación a lo antes expuesto, las autoras del presenta proyecto de prefactibilidad para la creación de la farmacia “El Ahorro”, consideraran tanto de fuentes secundarias que es lo presentado en el marco teórico, así como se hará uso de fuentes primarias, las cuales se expresaran a partir de los resultados obtenidos de la entrevista y encuestas que se aplicaron respectivamente a la población objetiva.

3.4. Población

La población se la determina como la totalidad de los individuos previamente identificados para considerarlos dentro de los estudios de campo efectuados por las organizaciones, esto con el objetivo de disponer de información relevante sobre un aspecto en particular Rodríguez (2014).

Las autoras del presente proyecto con relación a lo antes expuesto, redefinen a la población como aquel grupo de personas de un universo, que tiene ciertas características homogéneas para ser considerados dentro de un estudio. Es por ello que la población del presente estudio está relacionada con la problemática anteriormente descrita sobre la prefactibilidad para la creación de la microempresa farmacia “El Ahorro” que se ubica al norte de la ciudad de Guayaquil.

Población finita

“Son aquellas poblaciones en la que el número que la compone es cuantificable y se conoce con exactitud o cierto rango de precisión” (Rodríguez F. , 2014). Las autoras del proyecto en relación a lo expuesto, tienen claro la población sobre el sector donde se encuentra la farmacia “El Ahorro” hacia la cual direccionarán la investigación de campo, para lo cual se basarán en los datos estadísticos que se presenten en informes como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Población infinita

“La población infinita hace particular referencia a aquellos datos poblacionales que se desconocen en su totalidad, o bien sobrepasan una determinada cantidad, lo que la vuelve casi imposible de calcularla” (Rodríguez F. , 2014). Desde el punto de vista de las autoras del presente estudio, se identifica a la población infinita como aquel número de individuos que su cantidad que suele superara las 100.000 unidades, vuelve complejo el proceso para el posterior establecimiento de la muestra correcta que se deba aplicar en este tipo de investigaciones.

Por ello, con base a los dos tipos de población identificados, se determina que el tipo de población a considerar dentro del presente proyecto de prefactibilidad será la

finita, esto principalmente porque se conoce el número de personas que habitan dentro del sector de la Nueva Prosperina al norte de la ciudad de Guayaquil, información obtenido a través del INEC y que sirvió como punto de partida para el posterior cálculo de la muestra poblacional. Dentro de los siguientes apartados se procede a describir la delimitación de la población del sector a considerar, esto con relación a que se presenta a nivel geográfico por parte del informe del INEC.

Delimitación de la población

Teniendo en consideración la ubicación de la farmacia “El Ahorro”, la población a considerar para el levantamiento de la información serán los habitantes del sector de Nueva Prosperina, sin embargo, se procede a continuación a definir los datos del universo según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC , 2010) tal como se muestra a continuación:

Tabla 6
Universo

Elementos	Cantidad (habitantes)
Ecuador	17'214,009
Provincia del Guayas	3'645,483
Cantón Guayaquil	2'350,915
Parroquia Tarqui	1'050,826
Nueva Prosperina	25,590

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC , 2010).

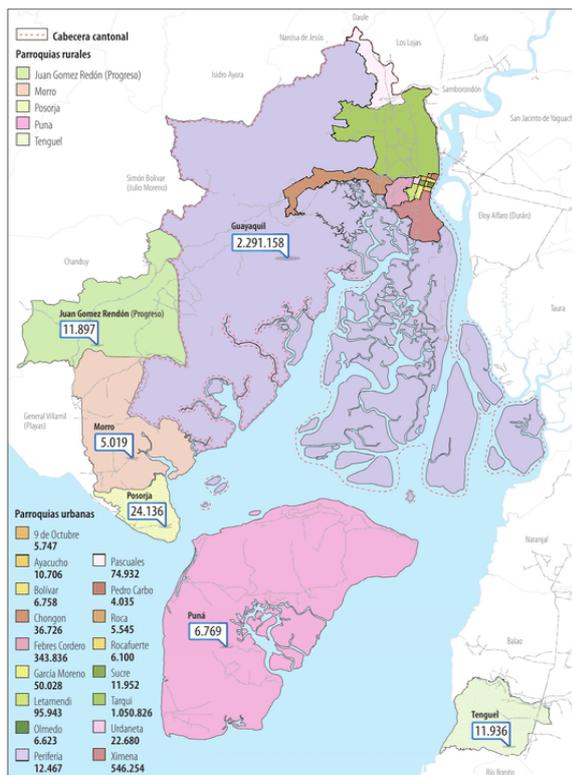


Figura 2. Mapa de Guayaquil

Fuente: INEC (2010).

Con base a la información presentada, dentro del sector de la Nueva Prosperina, existe un total de 25.590 personas, por lo que para el cálculo de la fórmula para la muestra se empleará exclusivamente ese dato obtenido, el mismo que se describirá en los siguientes apartados, teniendo como previa consideración el dato inicial otorgado por el INEC en su último censo poblacional.

3.5. Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra dentro de este apartado se lo determina como aquel número poblacional con el que se trabajará para la recolección de la información, posteriormente de haber aplicado la fórmula respectiva (Rodríguez F. , 2014). En este caso particular, considerando a la población de la Nueva Prosperina, se procederá a realizar el cálculo respectivo para obtener el número muestral con el cual se trabajará para el desarrollo del levantamiento de la información.

Muestra

“Como muestra se conoce a aquel subconjunto de la población de estudio a considerar, teniendo como previa característica, la aplicación de una fórmula en particular para identificar el número muestral hacia el cual se efectuará el levantamiento de los” (Ortíz, 2016).

Tipo de muestra

Muestreo probabilístico

Baptista, Fernández y Hernández (2014), “Todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria” (p. 175).

Desde el punto de vista de las autoras, el muestreo probabilístico permite una vez identificada la población, seleccionar de manera aleatoria con base a la muestra aplicada a quienes se considerarán relevantes para el levantamiento de los datos, teniendo en consideración un perfil previamente definido como lo son los mayores de edad, quienes tienen un criterio formado y podrán responder de manera adecuada a lo indagado en las técnicas aplicadas.

Muestreo no probabilístico

Hernández (2014), “Es el subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación” (p. 176).

De igual manera las autoras identifican como característica principal de este muestreo, la no consideración de todas las personas para la aplicación de la fórmula,

sino que se consideraran particularmente a quiénes presenten un perfil con base a lo que se desee indagar.

Para el presente estudio se aplicó un muestreo no probabilístico, esto debido a que, de la totalidad de la población de la Nueva Prosperina, se considerarían particularmente a los mayores de edad, teniendo en consideración que son personas con un criterio formado sobre lo que se busca indagar.

Delimitación de la muestra

La muestra con la que se procederá a trabajar serán por lo tanto los habitantes mayores de edad del sector de la Nueva Prosperina, por lo cual, aplicando el tipo de muestreo respectivo, y obtenido el resultado de la muestra, se considerará trabajar específicamente con las personas con un rango de edad desde los 18 años en adelante.

Tabla 7
Población

Población	Cantidad
Habitantes de Nueva Prosperina	25.590

Para el cálculo de la muestra se consideró la siguiente fórmula que se presenta con su respectiva traducción de los datos:

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

Tabla 8
Datos

Información	Simbología
Z =95% = 1.96	Z = Nivel de confianza
p =50% = 0.5%	p = Probabilidad de éxito
q =50% = 0.5%	q = Probabilidad de fracaso
e =5% = 0,05	e = Margen de error
N =950	N = Universo
n =?	n = Tamaño de la muestra

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

$$n = \frac{1.96^2 (0,50)(0,50)25.590}{0.05^2(25.590 - 1) + (0.50)(0.50) (1.96)^2}$$

$$n = \frac{3,8416 (0,50)(0,50)25,590}{12,4975 + 0,9604}$$

$$n = \frac{24.576}{64.932}$$

$$n = 378,5$$

De la fórmula para población finita aplicada, se obtuvo un total de 378.5 de resultado, número que se lo procedió a redondear a 379:

Tabla 9

Muestra

Detalle	Cantidad
Propietarios de farmacias en el sector de la Nueva Prosperina	5
Habitantes de Nueva Prosperina	379
Total	384

El análisis de los resultados se procederá a efectuarlo una vez concluido todo el levantamiento de la información, esto, teniendo en consideración previamente las técnicas e instrumentos aplicados, los cuales fueron:

Técnicas e instrumentos

Tabla 10

Técnicas e instrumentos

Técnica	Instrumento
Encuesta	Cuestionario (preguntas cerradas)
Entrevista	Guion de preguntas (abiertas)

Análisis de resultados

El análisis de los resultados se los procederá a realizar de una manera sistemática, esto con el objetivo de disponer de resultados acordes al objeto y contexto de la investigación. Por ello en relación a la población a considerarse para el levantamiento de la información, la misma que reflejó un total de 384, abarcándose a los habitantes del sector de estudio en la que se establecerá la farmacia “El Ahorro”, como a propietarios de cinco farmacias, se procede a continuación a describir las técnicas previamente seleccionadas para el estudio de campo:

Encuesta

Según manifiesta Alvira (2014):

La encuesta es una técnica que se encuentra conformada por una serie de preguntas principalmente cerradas, permitirán obtener información concreta sobre un aspecto en particular a la población objeto de la investigación que se lleva a cabo en un entorno específico (p. 59).

La encuesta como técnica de recolección de información, sirve como recurso para la disponibilidad de datos mucho más puntuales ante opciones previamente asignadas en las preguntas. La herramienta que se emplea con esta técnica por lo general es el cuestionario de preguntas, el mismo que se construye con alternativas cerradas de opciones múltiples y bajo la escala de Likert, es decir se establecen opciones que van por orden ya sea de mayor o menor.

Desde el punto de vista de las autoras del presente proyecto, se determina que la encuesta es una técnica empleada en estudios de tipo descriptivos, dado a que su instrumento, el cuestionario al momento de tabular la información permitirá una

mayor facilidad de los datos expresados a través de porcentajes. Ver en el apéndice el formato de encuestas

Entrevista

Para Alvira (2014), “La entrevista es una de las técnicas ampliamente empleadas dentro de los estudios en los que se requiere información explicada desde una amplia perspectiva, en la cual la consideración de características” (p. 60)

La entrevista desde la perspectiva de las autoras del proyecto, la identifican como una técnica mucho más formal por el tipo de información que generan, por ello con su instrumento, el guion de preguntas, permite disponer de información mucho más amplia pero puntual, lo que garantiza tener un amplio escenario de lo indagado.

Con relación a lo antes expuesto, se emplearán dentro del presente estudio, las técnicas de la encuesta y entrevista con sus instrumentos, el cuestionario y el guion de preguntas respectivamente.

Entrevista

Es una técnica que se emplea por lo general con un guion de preguntas abiertas, por lo general es mucho más formal en su aplicación, dado a que se direccionan para conocer a detalle aspectos claves sobre el objeto de estudio, y por ende se consideran a personas principalmente del área administrativo o expertos en el tema, así como a las propietarias de otras farmacias y negocios.



Figura 3. Sugerencias neutrales de la entrevista

Durante el levantamiento de los resultados de la entrevista, es importante que esta sea realizada de la manera más formal posible, con lo cual se asegure más que nada, la disponibilidad de información eficiente por parte del entrevistado, denotando antes que nada respecto y paciencia.

Cabe acotar que tanto las preguntas de la entrevista como de la encuesta fueron aplicados con relación a las interrogantes planteadas en la operacionalización de las variables teniendo un total de siete preguntas para la entrevista, y 14 preguntas para las encuestas.

En el caso particular de las encuestas, la forma de tabular se la realizará haciendo uso de la herramienta de Microsoft Excel, la cual permite una vez lleno todos los datos en las casillas respectivas, reflejarlos a través de figuras representativas, haciendo mucho más eficiente el proceso posterior de evaluación de los resultados obtenidos en todo el estudio primario llevado a cabo por las autoras.

Conclusiones del capítulo III

En este capítulo fue posible identificar que a nivel de los estudios de prefactibilidad, es necesario que se tomen en consideración tipos de investigación que permiten obtener datos a profundidad sobre el contexto de estudio, dado a que el instaurar un nuevo emprendimiento, independientemente del tamaño de este, se requiere conocer el mercado, los competidores, proveedores, así como la demanda insatisfecha a la que se buscará proveer en este caso, de los insumos farmacéuticos, y demás productos que se lleguen a comercializar a través de la farmacia “El Ahorro” para el sector de la Nueva Prosperina.

Las fuentes de investigación en este caso fueron primarias y secundarias de las cuales la información permitiría que se conozca a profundidad lo que un tipo de

establecimiento de esta categoría demanda, por ende, ambos tipos de fuentes representaron recursos necesarios en el estudio de campo y documental que la farmacia “El Ahorro” requeriría para su funcionamiento en el mercado.

Cabe acotar que, en este caso, la población a considerar, fueron la totalidad de la población de este sector, sin embargo, se aplicó posteriormente un método de muestreo no probabilístico, dado a que se consideraron a personas adultas que son las que poseen poder adquisitivo, por lo tanto, son idóneos para conocer su perspectiva sobre el proyecto de prefactibilidad que se busca emprender.

En lo que respecta a los resultados, es posible determinar que a través de estos se busca identificar y sustentar que en el sector de la Nueva Prosperina una farmacia de este tipo es necesaria de implementar, dado a que por el tipo de productos que se ofertan en estas, las personas podrán adquirir medicamentos de los que dependen para mantener estable su salud, y por otros requerimientos estacionales

CAPÍTULO IV

4. FORMULACIÓN DEL PROYECTO

4.1. Análisis e interpretación de los resultados

Para llevar a cabo las técnicas de investigación y el respectivo análisis de interpretación de resultados, las encuestas facilitaron información que la microempresa farmacia El ahorro necesita conocer de sus habitantes de la Nueva Prosperina, este tipo de datos a nivel estratégico será el punto de partida para que este negocio logre enfocar posteriormente las estrategias comerciales y de marketing, según las características de la clientela objetiva en el caso de las encuestas, mientras que las entrevistas generarán información más centrada a la parte administrativa.

Del resultado obtenido de las encuestas podemos observar que los moradores del sub-sector no cuentan con una farmacia que cubra por completo las necesidades requeridas como variedad de medicamentos de mayor rotación, como valor agregado se requiere servicios adicionales como, Banco del barrio depósitos y retiros, recargas telefónicas chip, Toma de presión arterial entre otros, por lo que la ejecución de este proyecto cubrirá las expectativas de esta demanda insatisfecha.

Por otra parte las entrevistas que se realizaron permitió conocer como los emprendedores de las farmacias iniciaron los negocios en diferentes lugares que hoy se encuentran en el mercado específicamente en el sector Nueva Prosperina, cual fue la documentación que necesitó para poder obtener los permisos pertinentes, como se obtuvo el inventarios de los productos para comercializar, la mayoría trabajo directamente con los distribuidores farmacéuticos y el resto con los laboratorios con ventas de pago al contado en sus primeras compras y después otorgándoles crédito a 60 días de plazo.

4.2.1. Encuestas

Las encuestas que se desarrollaron, estuvieron dirigidas a los habitantes del sector de la Nueva Prosperina en las cuales se indagaron aspectos relacionados con la perspectiva que les representará la instauración de una nueva farmacia en este sector, para con disponer de datos muchos más concretos para el establecimiento de las acciones estratégicas a realizarse posteriormente.

- **Edad**

Tabla 11
Edad

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
De 18 a 25 años	49	13%
De 26 a 30 años	136	36%
De 31 a 40 años	129	34%
De 41 a 50 años	38	10%
De 51 en adelante	27	7%
Total	379	100%

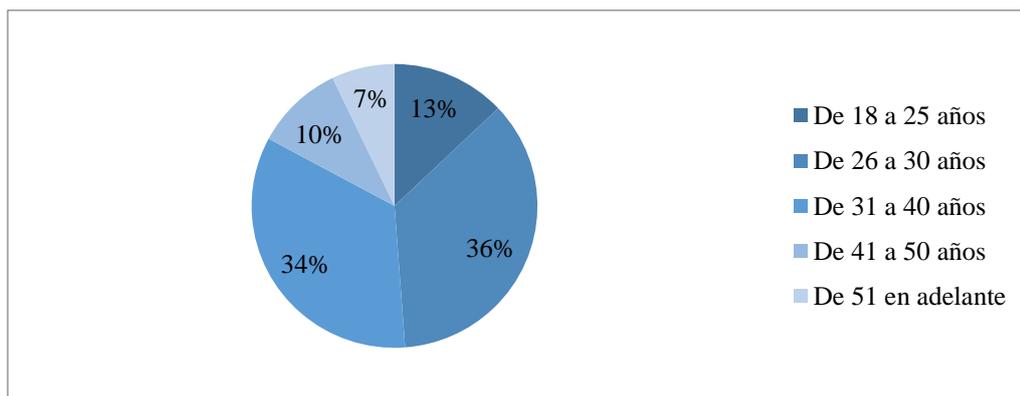


Figura 4. Edad

Interpretación: De los resultados obtenidos, se determina que la mayoría de la población que participó de la encuesta tiene un rango de edad de entre 26 a 30 años con una participación del 36% como se observa en la figura, sin embargo, también se evidencia con un 34% que participaron personas cuyo rango de edad oscilaba entre los 31 a 40 años, determinándose que son personas con un criterio formado para seguir con la encuesta.

1. ¿Categoría de medicamentos que suele comprar con mayor regularidad?

Tabla 12

Categoría de medicamentos

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Naturales	121	32%
Farmacológicos	258	68%
Total	379	100%

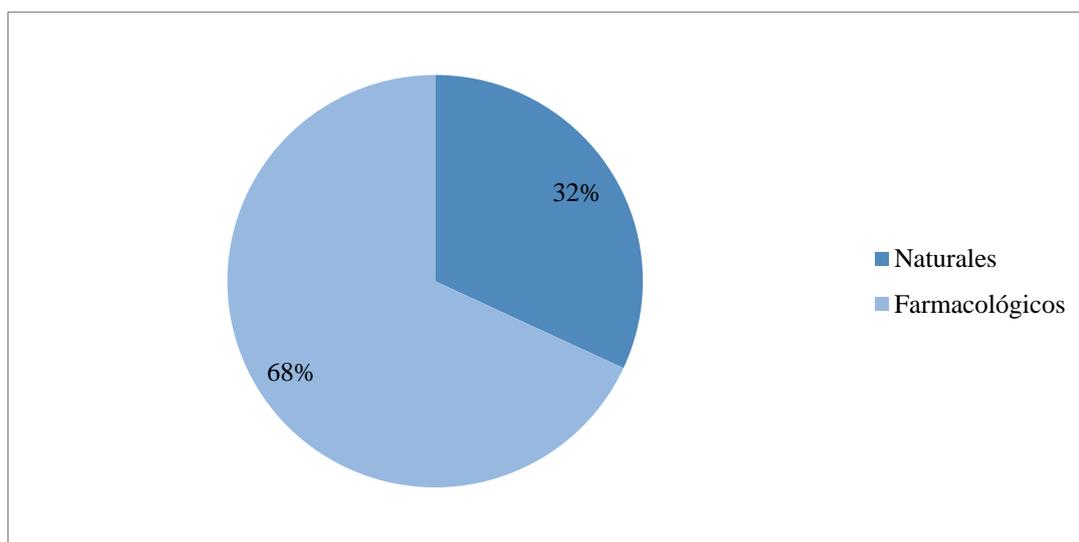


Figura 5. Categoría de medicamentos

Interpretación: En cuanto a los datos que se reflejan en la figura, es posible determinar que los productos farmacéuticos son los que tienen mayor índice de demanda según la muestra del 68%, sin embargo, los productos naturales tienen un porcentaje de participación del 32% no todos los establecimientos suelen ofertar este tipo de medicamentos, por lo que los usuarios tienen que adquirir productos de categoría farmacológica o que procedan de una marca comercial reconocida o genérico. Con base a estos resultados es posible determinar a su vez tener una prospección mucho clara sobre el tipo o categoría de insumos médicos que se demandan.

2. Generalmente ¿De dónde se abastece de medicamentos?

Tabla 13
Lugar de abastecimiento

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Tiendas	58	15%
Farmacias	247	65%
Distribuidoras	69	18%
Supermercados	5	1%
Total	379	100%

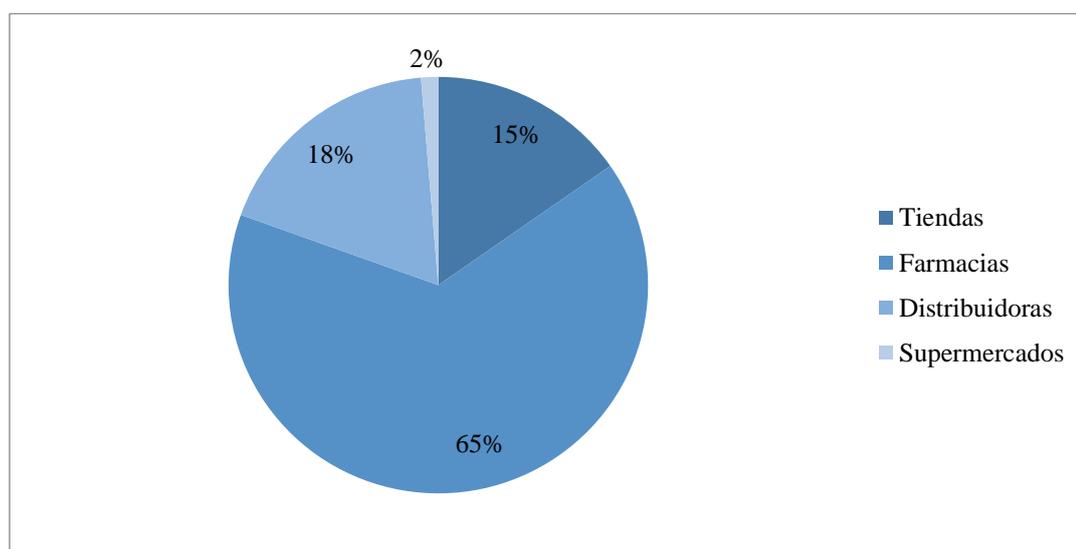


Figura 6. Lugar de abastecimiento

Interpretación: El 65% de los encuestados respondió que se abastecen principalmente de los medicamentos a través de las farmacias, dado a que estas a pesar de encontrarse distantes del hogar, presentan la variedad de medicamentos que suelen necesitar ante algún padecimiento de salud o receta otorgadas por los médicos de cabecera. Cabe acotar que dentro del sector de La Nueva Prosperina existen tiendas y bazares en las que se ofertan medicamentos, sin embargo, estos son mínimos y en no cuentan por parte del dependiente con una mayor experiencia para asesorar en medicamentos a la clientela objetiva.

3. ¿Qué tipo de medicamentos suele adquirir con mayor regularidad? (pregunta de opción múltiple)

Tabla 14

Tipo de medicamentos que demanda

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Antigripales	16	4%
Analgésicos	31	8%
Antibióticos	66	17%
Antivirales	57	15%
Antitusígenos y mucolíticos	24	6%
Antiinflamatorios	12	3%
Antidiarréicos y laxantes	23	6%
Antipiréticos	23	6%
Antialérgicos	44	12%
Psicotrópicos	64	17%
Cremas y otros productos medicados	19	5%
Total	379	100%

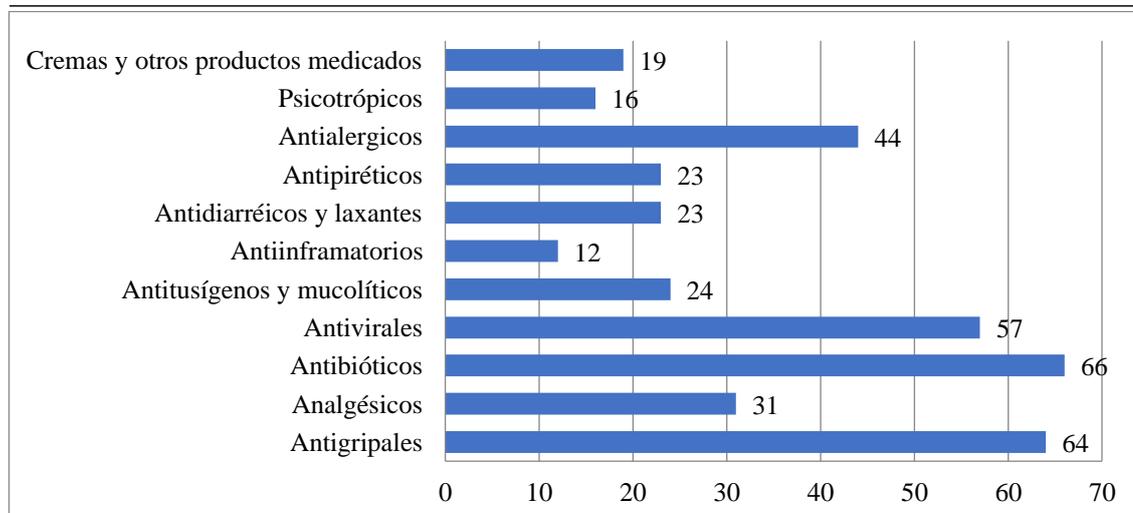


Figura 7. Tipo de medicamentos que demanda

Interpretación: Tomando en consideración que son varios los tipos de medicamentos que demandan en una farmacia, esto queda en evidencia a través de los resultados obtenidos en esta interrogante, sin embargo, se determina que los antibióticos refleja el 17% al igual que los antigripales y antibióticos y el 15% antivirales son los que tienen mayor demanda en las farmacias del sector; Cabe acotar que no se quedan muy atrás medicamentos para tratar la alergias, los analgésicos, entre otros forman parte de la cartera de medicamentos existentes y que se ofertan de manera abierta.

4. Además de medicamentos ¿qué otros tipos de productos adquiere en una farmacia?

Tabla 15

Otros productos

Categoría de productos	Marcas de productos				
Productos de cuidado personal (corporal y facial)	Unilever	Johnson&Johnson	Nosotras	Protecto solar Umbrela	Protector solar Avene
	31	55	26	13	2
Productos para bebés.	Pañalín	Pequeñín	Mulgatol	Huggies	Pigeon
	19	18	30	85	3
Insumos para aplicaciones o de enfermería (carácter, inyecciones, equipos de venoclisis).	Nebulizador Pigeon	Glucómetro Accu-Check Active	Tensiómetro Riester	Termómetro Carlitos	Scian
	11	17	57	55	5
Productos estéticos.	Lubriderm	Vasenol	Nuestrógena	Cicatricure	Eucerin
	27	50	51	39	4

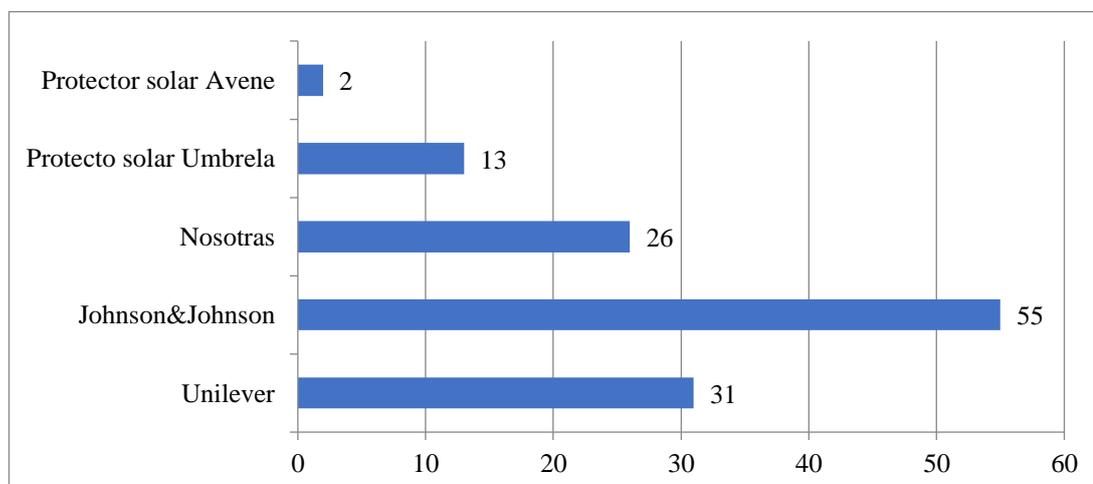


Figura 8. Productos de cuidado personal

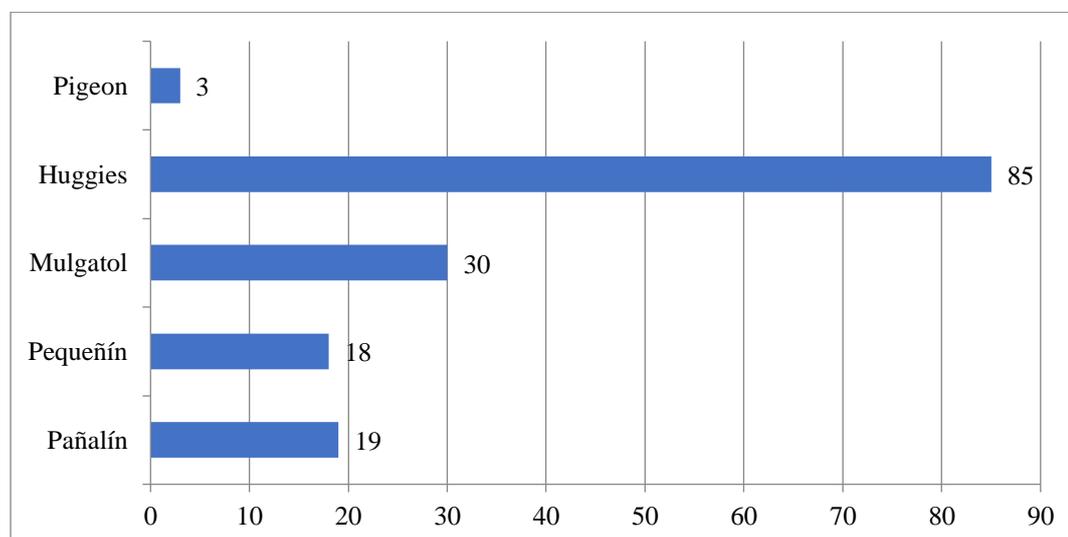


Figura 9. Productos para bebés

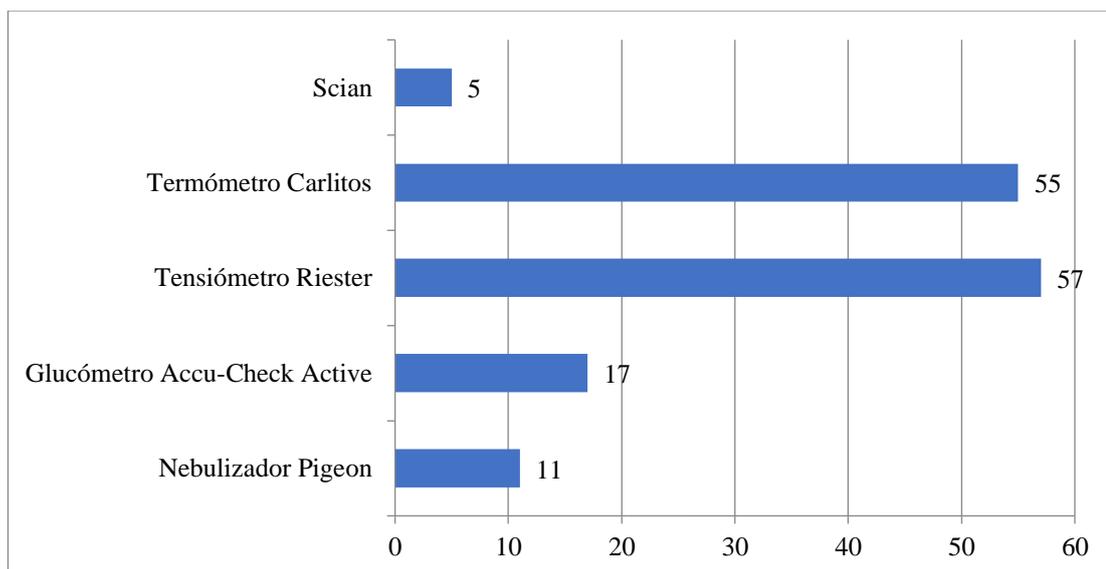


Figura 10. Insumos para aplicaciones de enfermería

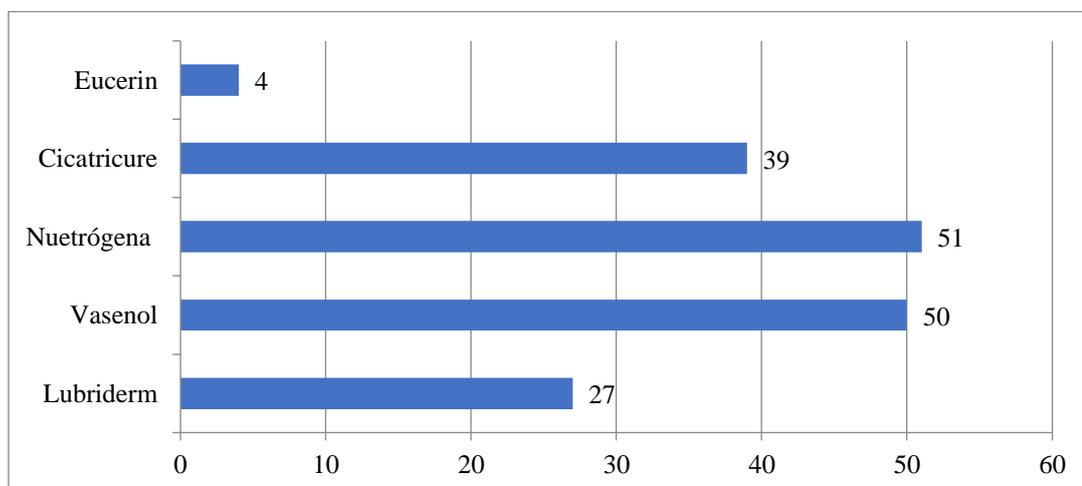


Figura 11. Productos estéticos

Interpretación: Esta pregunta de opción múltiple permitió identificar específicamente productos de la categoría de cuidado infantil marcas como Huggies , Johnson & Johnson tiene la principal demanda amplia línea de insumos con un buen grado de aceptación por parte de los clientes; en cuanto a los insumos para aplicaciones de enfermería, se determina que tanto los termómetros como los tensiómetros tienen una mayor demanda frente a otros, especialmente para tenerlos en casa; finalmente lo que respecta a los productos estéticos, se identifica que marcas como Neutrogena Vasenol están a la preferencia de los clientes.

5. ¿Tipo de medicamentos que prefiere adquirir?

Tabla 16
Preferencia del tipo de medicamentos

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Genéricos	136	36%
De marcas comerciales	235	62%
Le es indiferente	8	2%
Total	379	100%

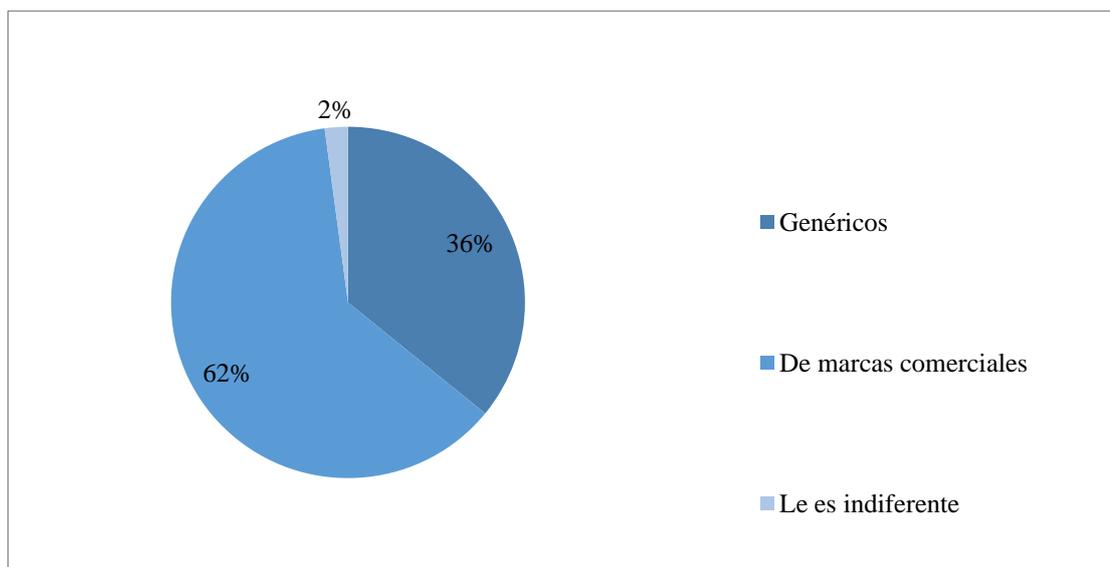


Figura 12. Preferencia del tipo de medicamentos

Interpretación: El 62 % de los encuestados respondió que suele realizar las compras de los medicamentos de marcas comerciales, porque el efecto para aliviar las dolencias de salud es más rápido, consideran que los medicamentos genéricos toman el tiempo para poder aliviarlos, sin embargo, el 32 % de los encuestados indicó que prefiere el genérico por el bajo costo.

Con base a estos resultados es posible a su vez determinar que los tipos de medicamentos que más se suelen demandar son los de marca, sin embargo en muchas ocasiones a falta de esta opción, las personas optan por los genéricos, esto en casos menos urgentes al requerir medicamentos para padecimientos pasajeros.

6. ¿De cuánto es el promedio de dinero que invierte en medicamentos y otros productos adquiridos en una farmacia?

Tabla 17

Inversión promedio en medicamentos

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
De \$1.00 a \$10.00	75	20%
De \$11.00 a \$20.00	125	33%
De \$21.00 a \$30.00	133	35%
De \$31.00 a \$40.00	38	10%
Más de \$40.00	8	2%
Total	379	100%

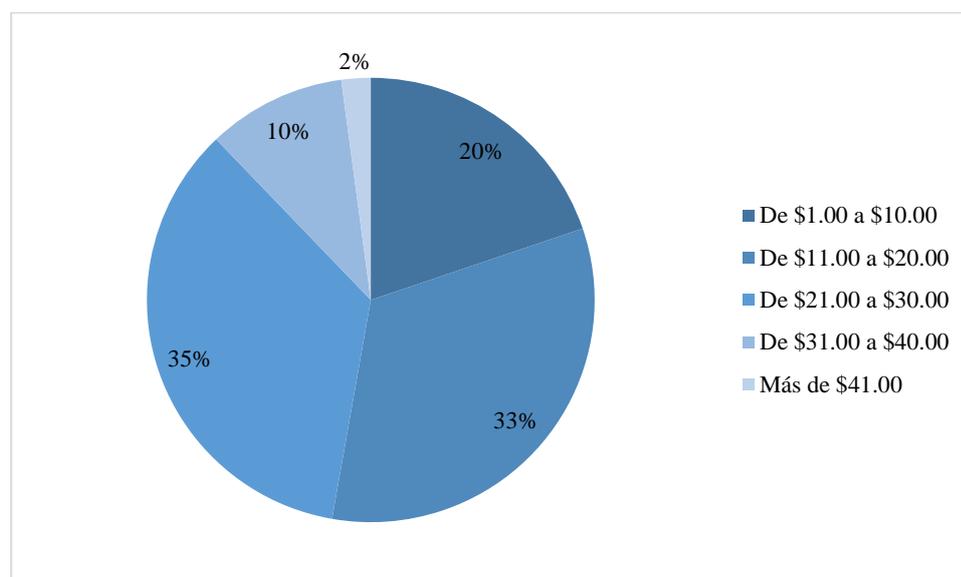


Figura 13. Inversión promedio en medicamentos

Interpretación: Sobre esta interrogante, el 35% de los encuestados indicó que invierten en promedio cada que visitan una farmacia entre \$21.00 a \$30.00, con lo cual logran adquirir principalmente parte de la receta, medicamentos o insumos farmacéuticos de reservas para tenerlos ante cualquier novedad relacionada a la salud de las familias.

7. ¿Tiene una percepción del número de farmacias que existen en el sector de la Nueva Prosperina?

Tabla 18
Conoce de otras farmacias

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	111	29%
No	156	41%
No sé	68	18%
De 1 a 5	39	10%
De 6 a 10	5	1%
Más de 11	0	0%
Total	379	100%

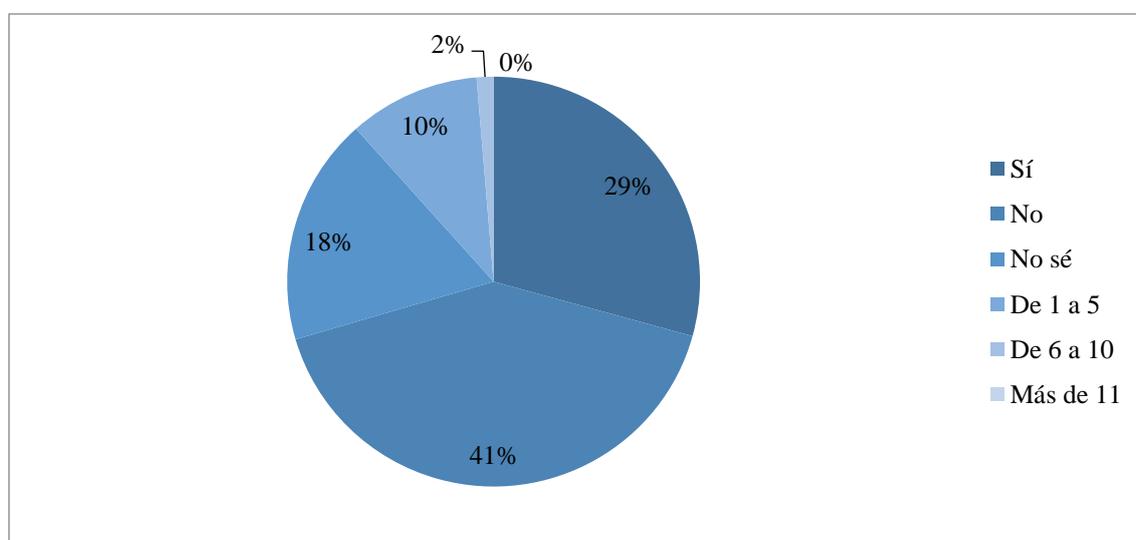


Figura 14. Conoce de otras farmacias

Interpretación: El 41% de los encuestados respondió que no tiene una idea clara sobre la cuantificación de farmacias que se encuentran en el sector de la Nueva Prosperina, sin embargo, de lo que sí tienen en consideración, es que son varias y que la mayoría se encuentra principalmente ubicadas en la calle principal de este sector, lo que deja en evidencia que la idea de establecer otro establecimiento mucho más cercano sería una idea a considerar por emprendedores.

8. ¿Suele comparar los precios entre una farmacia y otra antes de comprar?

Tabla 19
Comparación de los precios

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	133	35%
No	200	53%
A veces	46	12%
Total	379	100%

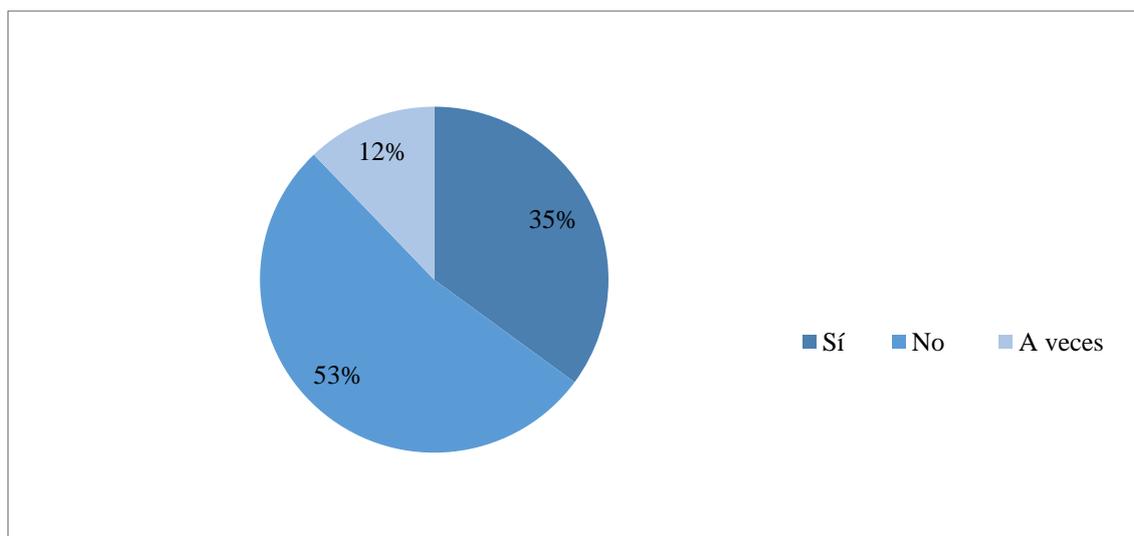


Figura 15. Comparación de los precios

Interpretación: El 53% de los encuestados respondió que no tiene una preferencia al momento de buscar los medicamentos, esto es para el beneficio de la familia poder adquirirlo a tiempo, para poder tranquilizar el dolor de sus familiares o para beneficio propio, lo que consideran es tener una farmacia que le facilite todo lo que ellos necesiten en una situación delicada de salud en el sector la Nueva Prosperina. Con relación a esta interrogante, se determinó que la comparación de precios en insumos médicos muchas veces no es determinante para elegir entre un medicamento y otro, esto principalmente porque se toma en cuenta mucho más el tema de la salud.

9. ¿Qué aspectos son los que más valora de una farmacia?

Tabla 20

Aspectos valorados de las farmacias

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Precios bajos	95	25%
Variedad de productos	238	63%
Promociones	27	7%
Servicio y atención al cliente	19	5%
Total	379	100%

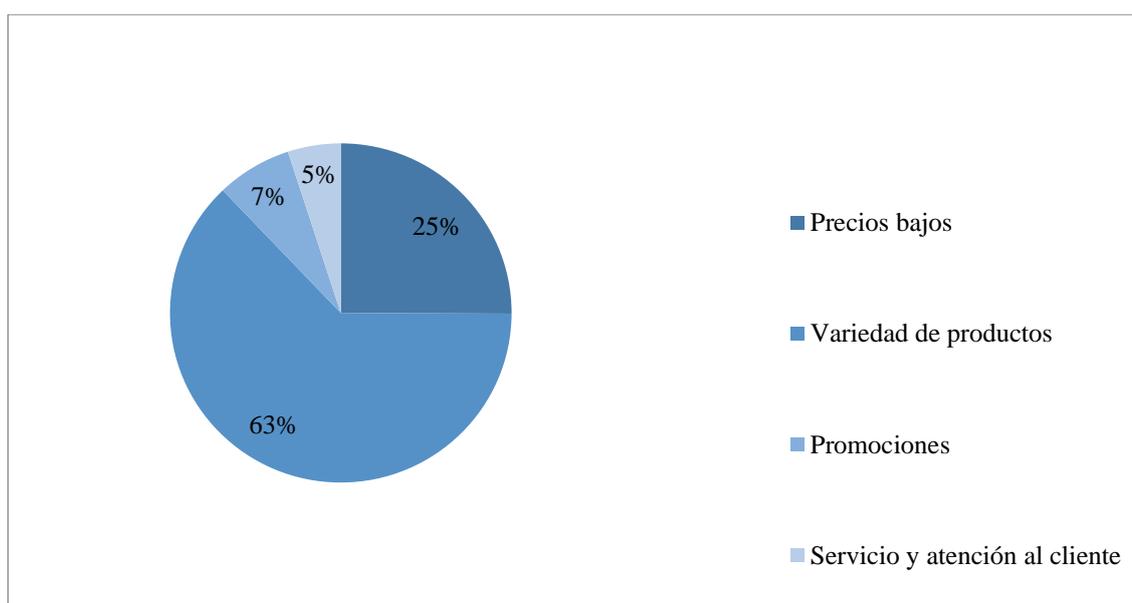


Figura 16. Comparación de los precios

Interpretación: En cuanto a esta interrogante, el 63% de los encuestados indicó que la variedad de productos que una farmacia ofrezca es un aspecto fundamental, ya que de esto depende a que vuelvan constantemente para abastecerse de medicamentos, insumos de enfermería, y productos complementarios en general sin tener que acudir a otros lugares a buscar diferentes cosas, dado a que valoran mucho la comodidad, sin embargo con base a las otras variables consideradas, muchos clientes por necesidad o requerimientos pueden verse influenciados por una más que otra.

10. ¿Cómo visualiza la implementación de una nueva farmacia dentro del sector de la Nueva Prosperina?

Tabla 21
Implementación de otra farmacia

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Muy necesaria	77	20%
Necesaria	255	67%
Indiferente	43	11%
Nada necesaria	4	1%
Total	379	100%

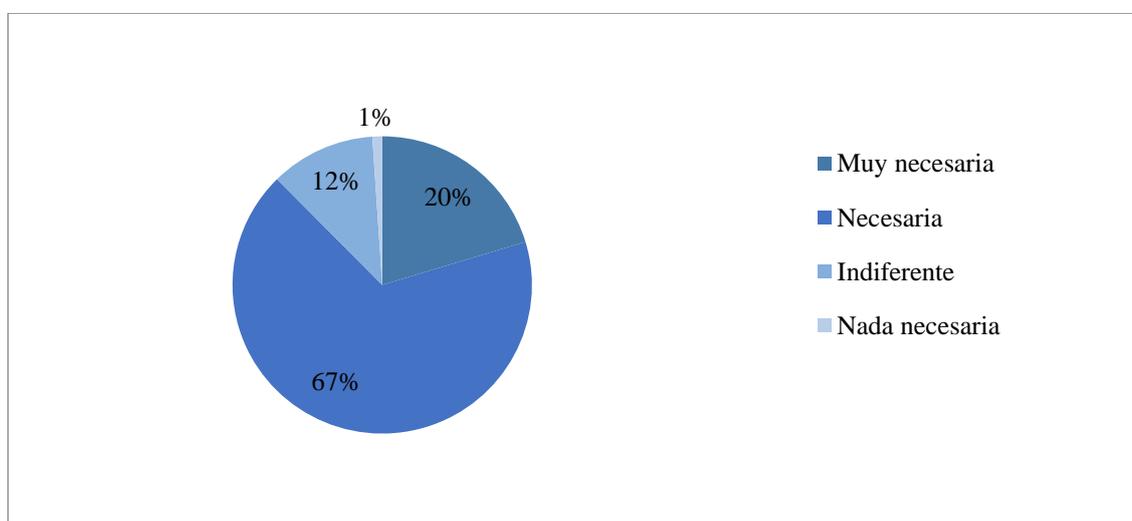


Figura 17. Implementación de otra farmacia

Interpretación: Sobre esta interrogante el 67% de los participantes indicó que resulta necesario que se establezca una nueva farmacia que sobre todo permita cubrir la demanda de medicamentos, pero mucho más cerca de aquellos establecimientos que se encuentran lejos de las calles secundarias o sub-sectores de la Nueva Prosperina, aspecto que refleja la importancia y parte de la factibilidad en relación al presente plan de negocios.

11. ¿Qué tipo de servicio adicional apreciaría obtener de una farmacia en el sector de la Nueva Prosperina?

Tabla 22

Tipo de servicios que busca de una farmacia

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Servicio a domicilio	39	10%
Recargas telefónicas/chip	94	25%
Pagos de servicios varios	53	14%
Pago de impuestos (corresponsal no bancario)	15	4%
Banco de Barrio (Depósitos/retiros)	117	31%
Servicio de toma de presión arterial	61	16%
Total	379	100%

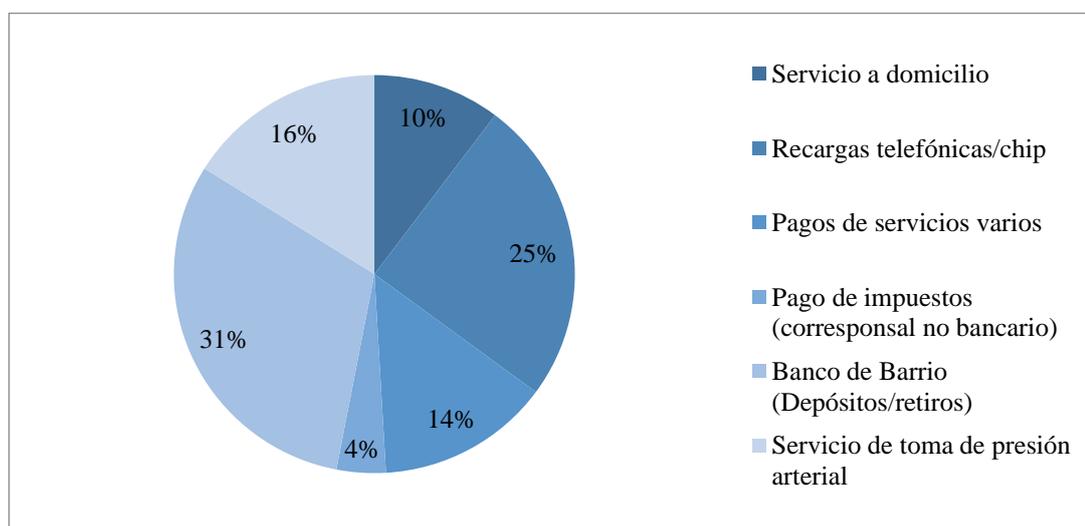


Figura 18. Tipo de servicios que busca de una farmacia

Interpretación: El 31% de los participantes de las encuestas indicó que valoraría mucho que se ofrecieran servicios relacionados con depósitos o retiros bancarios, adicionalmente, demandan de servicios como recargas telefónicas, ventas de chip, aspectos que serán esenciales de considerar para el establecimiento y oferta de los servicios de una nueva farmacia.

12. ¿Qué tipo de promociones apreciaría de una nueva farmacia?

Tabla 23

Promociones que más aprecia

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Productos gratis	28	7%
Descuentos por recetas con un monto de \$40	328	87%
Artículos promocionales	23	6%
Total	379	100%

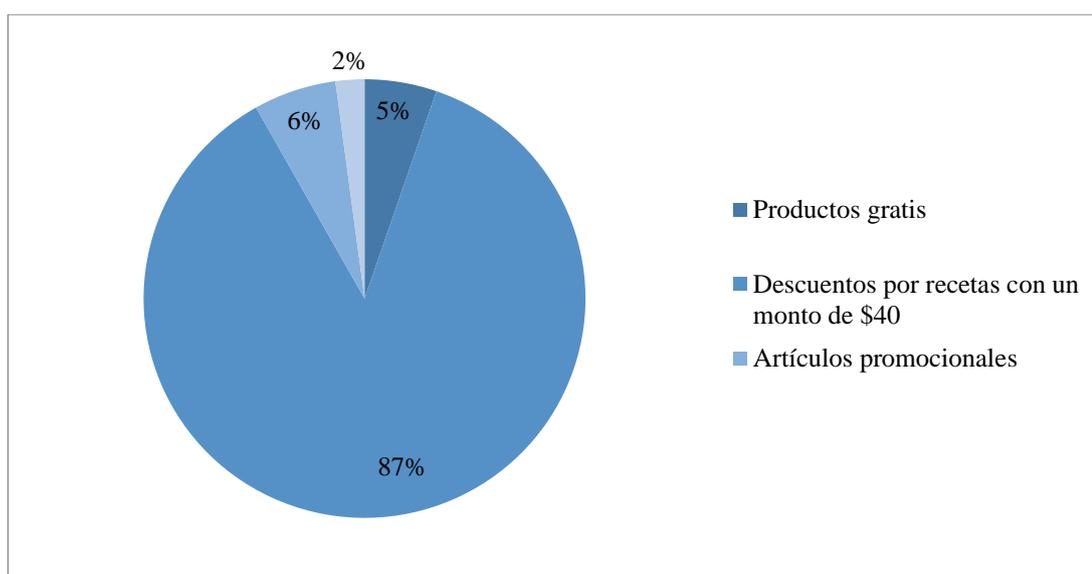


Figura 19. Promociones que más aprecia

Interpretación: El 87% de los participantes, indicó que valoraría mucho los descuentos por recetas con un monto de \$40 en adelante, es común en ellos comprar medicamentos que son pre-escritos y deben disponer la respectiva reposición por lo que compran por cajas y estas suelen tener un precio elevado, sin embargo, los encuestados no descartan alternativas como los artículos promocionales y productos gratis para sentirse atraídos por este establecimiento.

13. ¿A través de qué medios o canales apreciaría más disponer información sobre los productos, precios y promociones de la nueva farmacia?

Tabla 24

Canales de información

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Redes sociales (Facebook/Instagram)	205	54%
Volantes/catálogos	61	16%
Prensa/radio	90	24%
Afiches/habladores	23	6%
Total	379	100%

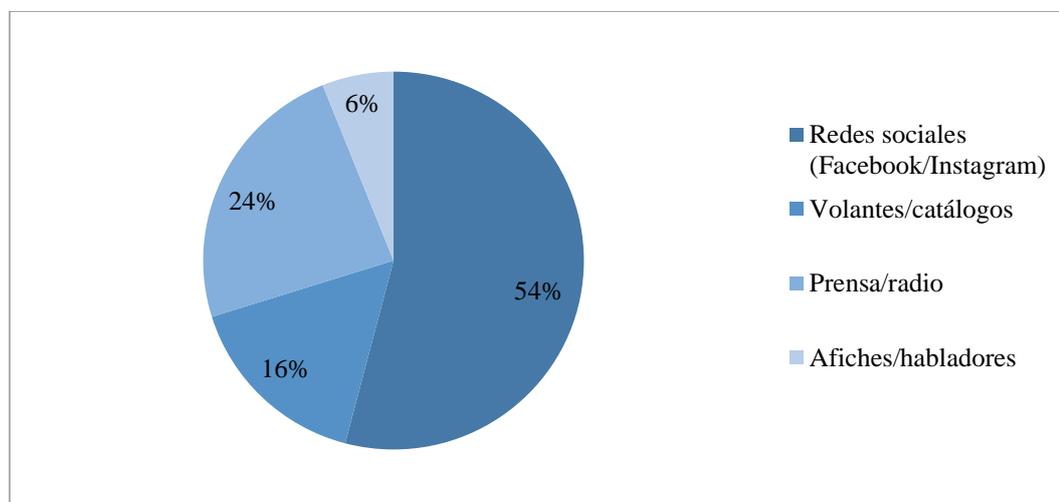


Figura 20. Canales de información

Interpretación: Teniendo en consideración el crecimiento de los medios digitales como las redes sociales, el 54% de los encuestados indicó que estaría de acuerdo con que la nueva farmacia difunda información referente a las promociones, precios y oferta de productos a través de estos medios, siendo mucho más factible el enterarse sobre lo que ofrece en tiempo real y así aprovechar dichas promociones.

14. ¿Estaría de acuerdo que la farmacia “El ahorro” brinde servicio de atención al cliente?

Tabla 25
Servicio de atención al cliente

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
6:00 am a 10:00pm	8	2%
8:00 am a 12:00pm	11	3%
24 horas al día	360	95%
Total	379	100%

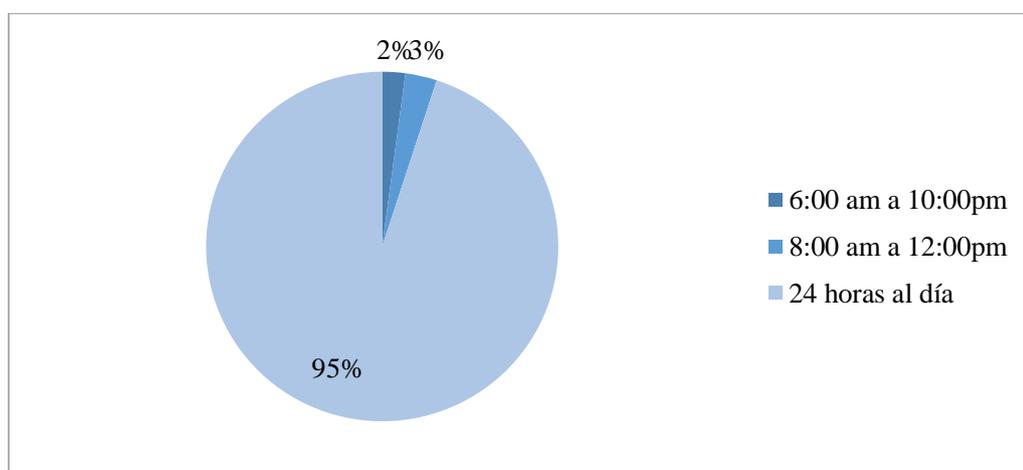


Figura 21. Servicio de atención al cliente

Interpretación: Sobre esta pregunta, se identificó que el 95% estaría de acuerdo con que un nuevo establecimiento funcione 24 horas, teniendo en consideración que las emergencias pueden surgir a cualquier hora, y ante la falta de oferta de farmacias abiertas y cercanas en el sector, esta idea será de considerar al establecer este nuevo establecimiento.

Interpretación general de las encuestas

En cuanto a los resultados de las encuestas, estas reflejaron según los encuestados, que a pesar que en la Nueva Prosperina existen varias farmacias en la calle principal, aún existe desde la perspectiva de varios de sus moradores la necesidad de un establecimiento farmacéutico más cercano; En cuanto a la categoría de medicamentos que compran con mayor frecuencia, se determina que prefieren optar por alternativas más naturales, sin embargo no existe una amplia variedad de medicamentos bajo esta categoría para tratamientos puntuales.

Específicamente los medicamentos más demandados son los antigripales, antibióticos ,antivirales y antialérgicos; en lo que respecto a los productos de referencia por categorías, marcas como Johnson&Johnson, destacan en la categoría de productos de cuidado personal, insumos tales como los tensiómetros, termómetros, son los más demandados para tenerlos en el hogar, en cuanto a los productos para bebés, destaca la demanda de productos bajo la marca Huggies, mientras que en la categoría de productos estéticos Neutrógena y Vasenol son la principal referencia.

Los medicamentos de marcas comerciales mantienen su liderazgo por el estatus y garantía mundial con la que cuentan, en cuanto al promedio que invierten las personas en medicina se identifica un valor aproximado entre \$21.00 a \$30.00. A pesar de que los encuestados desconocen del número total de farmacias en el sector tienen una previa referencia de que estas se encuentran distantes de sus hogares.

De igual manera, los encuestados indicaron que suelen hacer comparaciones de precios entre una farmacia y otra, y que lo que más valoran en la variedad de productos existente, por lo que la instauración de una nueva farmacia en el sector

deberá tener en consideración estos aspectos y ofrecer servicios adicionales como depósitos, retiros, recargas y comprar de chips.

En cuanto a las promociones más valoradas, destacan los descuentos por compras, y los productos gratis; será necesario que, de establecerse una nueva farmacia, se tengan en consideración los canales tales como las redes sociales para hacer destacar las promociones de la nueva farmacia, y cuyo horario de atención sea lo más amplio posible, considerándose la opción de que incluso sea 24 horas dado a que las afecciones a la salud pueden ocurrir en cualquier momento.

4.2.2. Entrevistas

Entrevista #1:

Ciudad: Guayaquil.

Fecha: 05/11/2019

Lugar: Entrada de la 8

Hora de inicio: 11 am

Hora de finalización: 11:45am

Nombre del entrevistado: Iván Cedeño.

Cargo: Dueño del establecimiento.

Nombre de los entrevistadores: Carmen Burgos y María Zambrano

Objetivo: Conocer la perspectiva del propietario/administradores de farmacias del sector de la Nueva Prosperina sobre lo que abarca el mantener este tipo de establecimiento, y las acciones tanto internas como externas que se deben gestionar para que logren mantener su competitividad.

1. ¿Cómo visualiza en la actualidad al sector farmacéutico en el Ecuador y en la ciudad Guayaquil específicamente?

R// Es un negocio que todos los años crece y si es muy rentable.

2. ¿Cuáles son los principales retos y desafíos que deben afrontar los emprendedores de establecimientos farmacéuticos?

R// Poder competir con las grandes cadenas, ofreciendo descuentos agresivos para así mantener a nuestros clientes satisfechos y sobre fidelizados.

3. Desde su perspectiva ¿Sobre qué aspectos se deben centrar mucho más los emprendedores farmacéuticos para lograr que su establecimiento destaque o al menos no se pierda frente a la competencia?

R// Conocer las necesidades de sus clientes sobre qué productos son los que comprar a diario para así brindarle atención personalizada y hacer la deferencia frente al resto de farmacias.

4. ¿Cómo visualiza en la actualidad la implementación de una farmacia dentro del mercado Guayaquileño, específicamente en el norte de la ciudad, Sector Nueva Prosperina?

R// si me parece que el sector Nueva Prosperina tiene una demanda de habitantes insostenible, para poner la farmacia quedaría muy bien para satisfacer la necesidad de esa población.

5. ¿Cuáles son los permisos pertinentes que los agentes reguladores le solicitan al momento que le realizan la visita de inspección a su farmacia?

R// Específicamente los emprendedores que buscan hacer camino dentro de este sector, deberán contar con lo siguiente:

Contar con un químico farmacéutico

Disponer de RUC para registrar la farmacia.

Disponer del permiso de funcionamiento.

Contar con la tasa de habilitación.

Permisos de suelo.

Permiso de bomberos.

- 6. Cuándo usted inició el proceso de inventario de su farmacia, ¿Realizó la compra de insumos a través de un distribuidor farmacéutico, por un laboratorio específico o lo realizó a través de algún tipo de crédito?**

R// En mi caso particular la compra de los insumos se realizó a través de un crédito que los laboratorios y distribuidores me otorgaron para poder iniciar, esto gracias a que ya teníamos un previo contacto.

- 7. ¿A nivel estratégico, qué elementos o recursos considera que juegan un rol esencial en la diferenciación y captación de clientes?**

R//Definitivamente la variedad de productos, promociones agresivas por fechas especiales y la atención al cliente es lo que logra hacerte diferente entre los demás establecimientos.

Entrevista #2:

Ciudad: Guayaquil.

Fecha: 04/11/2019

Lugar: Nueva Prosperina

Hora de inicio: 10:30 am

Hora de finalización: 11:15am

Nombre del entrevistado: Cintia Alvarado.

Cargo: Propietaria.

Nombre de los entrevistadores: Carmen Burgos y María Zambrano

- 1. ¿Cómo visualiza en la actualidad al sector farmacéutico en el Ecuador y en la ciudad Guayaquil específicamente?**

R// Las enfermedades y virus son cada día más comunes, es por esta razón que el sector farmacéutico crece para cubrir esta demanda de enfermedades.

2. ¿Cuáles son los principales retos y desafíos que deben afrontar los emprendedores de establecimientos farmacéuticos?

R// Trabajar en conjunto con laboratorios y médicos para nos ayuden con obsequios y las recomendaciones del médico.

3. Desde su perspectiva ¿Sobre qué aspectos se deben centrar mucho más los emprendedores farmacéuticos para lograr que su establecimiento destaque o al menos no se pierda frente a la competencia?

R// Trabajar duro en dos aspectos relevante, atención al cliente y stock de productos, es decir que nunca falten medicinas y productos médicos.

4. ¿Cómo visualiza en la actualidad la implementación de una farmacia dentro del mercado Guayaquileño, específicamente en el norte de la ciudad, Sector Nueva Prosperina?

R//El sector Nueva Prosperina es muy comercial, y tiene una población bastante amplia para poder instaurar una nueva farmacia.

5. ¿Cuáles son los permisos pertinentes que los agentes reguladores le solicitan al momento que le realizan la visita de inspección a su farmacia?

R// Los requisitos esenciales son:

Contar con el RUC.

Contar con un químico farmacéutico

Tener actualizado el permiso de funcionamiento.

Disponer del permiso con la tasa de habilitación.

Contar con los permisos de suelo y el permiso de bomberos.

- 6. Cuándo usted inició el proceso de inventario de su farmacia, ¿Realizó la compra de insumos a través de un distribuidor farmacéutico, por un laboratorio específico o lo realizó a través de algún tipo de crédito?**

R// Debo acotar que anteriormente trabajaba en otra farmacia de una cadena reconocida, y fue a través de los contactos que generé con los laboratorios y visitantes a médicos que logré conocer representantes de estos que me facilitaron créditos para empezar mi propia farmacia.

- 7. ¿A nivel estratégico, qué elementos o recursos considera que juegan un rol esencial en la diferenciación y captación de clientes?**

R// Se diferencia con conocimiento del negocio y del mercado, la excelente atención que se le otorgue al cliente y la amplitud de insumos que se puedan generar.

Entrevista #3:

Ciudad: Guayaquil.

Fecha: 04/11/2019

Lugar: Nueva Prosperina

Hora de inicio: 09:00 am

Hora de finalización: 09:40am

Nombre del entrevistado: Cristhian Olvera.

Cargo: Propietario de la farmacia.

Nombre de los entrevistadores: Carmen Burgos y María Zambrano

- 1. ¿Cómo visualiza en la actualidad al sector farmacéutico en el Ecuador y en la ciudad Guayaquil específicamente?**

R// Este crecimiento en el sector farmacéutico año a año es un negocio rentable a largo plazo como, cuyos resultados son mucho más palpables al

trabajar en una farmacia independiente, es decir no ser parte de una franquicia.

2. ¿Cuáles son los principales retos y desafíos que deben afrontar los emprendedores de establecimientos farmacéuticos?

R// Competir con las grandes cadenas en cuanto a sus promociones y descuentos, es uno de los mayores retos según mi punto de vista por lo que los esfuerzos internos deben ser planificados.

3. Desde su perspectiva ¿Sobre qué aspectos se deben centrar mucho más los emprendedores farmacéuticos para lograr que su establecimiento destaque o al menos no se pierda frente a la competencia?

R// Un buen servicio al cliente, que dispongan de todos los productos y brinden promociones y descuentos que les permita a los establecimientos.

4. ¿Cómo visualiza en la actualidad la implementación de una farmacia dentro del mercado Guayaquileño, específicamente en el norte de la ciudad, Sector Nueva Prosperina?

R// Si es factible porque el sector farmacéutico en este nicho de mercado demanda más de farmacias independientes en las cuales se les puede vender medicamentos por fracciones, es los que ellos más compran

5. ¿Cuáles son los permisos pertinentes que los agentes reguladores le solicitan al momento que le realizan la visita de inspección a su farmacia?

R// Particularmente deberán cumplir con:

El permiso de bomberos.

RUC.

Disponer del permiso de funcionamiento.

Contar con un químico farmacéutico.

Disponer del permiso con la tasa de habilitación.

Contar con los permisos de suelo.

6. Cuándo usted inició el proceso de inventario de su farmacia, ¿Realizó la compra de insumos a través de un distribuidor farmacéutico, por un laboratorio específico o lo realizó a través de algún tipo de crédito?

R// Por medio de distribuidores farmacéuticos con compras al contado y después me ofrecieron un crédito para así ampliar la oferta de medicamentos.

7. ¿A nivel estratégico, qué elementos o recursos considera que juegan un rol esencial en la diferenciación y captación de clientes?

R// Considero que:

Atención de primera.

Conocimiento de los productos.

Variedad de todos los productos y promociones.

Entrevista #4:

Ciudad: Guayaquil.

Fecha: 05/11/2019

Lugar: Entrada de la 8.

Hora de inicio: 09:30 am

Hora de finalización: 10:15am

Nombre del entrevistado: Carlos Jiménez.

Cargo: Propietario de la farmacia.

Nombre de los entrevistadores: Carmen Burgos y María Zambrano

- 1. ¿Cómo visualiza en la actualidad al sector farmacéutico en el Ecuador y en la ciudad Guayaquil específicamente?**

R// Es un sector altamente rentable, pero a largo plazo hasta que se logre posicionarse en el mercado en el que se desenvuelva, todo dependerá a su vez de las acciones que emprenda el propietario de cada establecimiento.

- 2. ¿Cuáles son los principales retos y desafíos que deben afrontar los emprendedores de establecimientos farmacéuticos?**

R// Definitivamente el contar con buen stock de medicina, productos nuevos para el cuidado personal, bebés, etc. al igual que los precios que son cada vez más competitivos.

- 3. Desde su perspectiva ¿Sobre qué aspectos se deben centrar mucho más los emprendedores farmacéuticos para lograr que su establecimiento destaque o al menos no se pierda frente a la competencia?**

R// Un servicio de atención al cliente de primera y variedad de los productos farmacéuticos.

- 4. ¿Cómo visualiza en la actualidad la implementación de una farmacia dentro del mercado Guayaquileño, específicamente en el norte de la ciudad, Sector Nueva Prosperina?**

R// Si sería muy factible porque específicamente en la Nueva Prosperina las farmacias están más en las calles principales y este subsector no existe una farmacia.

- 5. ¿Cuáles son los permisos pertinentes que los agentes reguladores le solicitan al momento que le realizan la visita de inspección a su farmacia?**

R// Particularmente deberán cumplir con:

Disponer del RUC; El permiso de bomberos.

Contar con el permiso de funcionamiento.

Contar con un químico farmacéutico

Disponer del permiso con la tasa de habilitación.

Contar con los permisos de suelo.

6. Cuándo usted inició el proceso de inventario de su farmacia, ¿Realizó la compra de insumos a través de un distribuidor farmacéutico, por un laboratorio específico o lo realizó a través de algún tipo de crédito?

R// Con distribuidores que me concedieron ventas al contado, para posteriormente con base a los resultados obtenidos en un par de meses, determinar el crédito que me concederían.

7. ¿A nivel estratégico, qué elementos o recursos considera que juegan un rol esencial en la diferenciación y captación de clientes?

R// Definitivamente una buena atención al cliente, que se dispongan en stock los productos, especialmente aquellos de mayor salida, así como aquellos que son esenciales para determinados padecimientos constante de salud o condiciones que así lo requieran, sin dejar de lado los buenos precios.

Entrevista #5:

Ciudad: Guayaquil.

Fecha: 04/11/2019

Lugar: Nueva Prosperina.

Hora de inicio: 12:00 pm

Hora de finalización: 12:45pm

Nombre del entrevistado: Johana Vera.

Cargo: Propietario de la farmacia.

Nombre de los entrevistadores: Carmen Burgos y María Zambrano

- 1. ¿Cómo visualiza en la actualidad al sector farmacéutico en el Ecuador y en la ciudad Guayaquil específicamente?**

R// Es un sector que crece a un ritmo pausado pero seguro no solo en Ecuador, sino que Guayaquil es un referente importante sobre esta industria, dado al crecimiento geográfico y de empresas y comercios que incide directa e indirectamente a que la demanda de los medicamentos no sea relegada.

- 2. ¿Cuáles son los principales retos y desafíos que deben afrontar los emprendedores de establecimientos farmacéuticos?**

R// Definitivamente lograr competir con un buen servicio y variedad de productos frente a la cadena de establecimientos con mayor reconocimiento.

- 3. Desde su perspectiva ¿Sobre qué aspectos se deben centrar mucho más los emprendedores farmacéuticos para lograr que su establecimiento destaque o al menos no se pierda frente a la competencia?**

R// Ofrecer un servicio eficiente que les permita a su vez identificarse como diferentes a las demás farmacias y sobre todo contando con un inventario adecuado de los productos brindados.

- 4. ¿Cómo visualiza en la actualidad la implementación de una farmacia dentro del mercado Guayaquileño, específicamente en el norte de la ciudad, Sector Nueva Prosperina?**

R//Específicamente en este sector Nueva Prosperina si es factible implementar una farmacia para que pueda cubrir la demanda insostenible que presentan los moradores para realizar las comprar de sus medicinas en un lugar cercano a su hogar.

- 5. ¿Cuáles son los permisos pertinentes que los agentes reguladores le solicitan al momento que le realizan la visita de inspección a su farmacia?**

R// Para establecer mi farmacia debí cumplir con lo siguiente:

Disponer del RUC; El permiso de bomberos; Contar con el permiso de funcionamiento; Contar con un químico farmacéutico; Disponer del permiso con la tasa de habilitación; Contar con los permisos de suelo.

- 6. Cuándo usted inició el proceso de inventario de su farmacia, ¿Realizó la compra de insumos a través de un distribuidor farmacéutico, por un laboratorio específico o lo realizó a través de algún tipo de crédito?**

R// Empecé mi farmacia a través de créditos con los distribuidores y laboratorios.

- 7. ¿A nivel estratégico, qué elementos o recursos considera que juegan un rol esencial en la diferenciación y captación de clientes?**

R// Fidelizar clientes mediante un buen servicio que se le otorgue al momento de llegar a la farmacia.

Interpretación general

Con base a los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a varios propietarios de farmacias, es posible determinar que desde la perspectiva de estos farmacéuticos, el sector o la industria de la medicina en el Ecuador y específicamente en la ciudad de Guayaquil cuenta con un panorama favorable, esto si se toma en consideración el crecimiento que se genera al expandirse la ciudad con la entrada de nuevas industrias, comercios, empresas, así como el crecimiento geográfico que se genera.

Sin embargo, no todo es fácil, existen retos y desafíos que suelen limitar o generar dudas en futuros emprendedores de farmacias, especialmente relacionado con la competencia de las grandes marcas farmacéuticas que de alguna manera cuentan con un reconocimiento y fidelización de clientes por las acciones estratégicas que han venido estableciendo en su trayecto. Para esto, según la perspectiva de los entrevistados y con base a su experiencia, deben centrarse constantemente en ofrecer un excelente servicio, disponer de un stock variado y frecuentemente abastecido, esto sin dejar de lado los precios competitivos.

En cuanto a la implementación de una Farmacia en el sector, Nueva Prosperina es muy viable, motivo que existe una población bastante amplia e identificada, por lo que se considera que en los sub-sectores se brinde la apertura de un nuevo local Farmacéutico para satisfacer las necesidades de los habitantes.

Cabe acotar que el disponer de todos los requerimientos y permisos previos para el funcionamiento de una farmacia, garantizará a los nuevos establecimientos trabajen sin mayor novedad y no incurran en amonestaciones o incluso la clausura del establecimiento ante los entes reguladores.

A su vez se identificó que la mayoría de los emprendedores de establecimientos farmacéuticos accedieron a créditos otorgados por laboratorios, posterior a una compra de contado para asegurar previamente los resultados de ventas en ambas partes. En cuanto a los aspectos diferenciales, según el punto de vista de los farmacéuticos, indicaron que las promociones de productos y precios que no se otorguen en otros establecimientos y la constante información sobre estas promociones, sin dejar de lado el excelente servicio, es un aspecto esencial para lograr la diferenciación frente a otros establecimientos.

4.2. Estudio de Mercado

El estudio de mercado se llevó a cabo en el sector de la Nueva Prosperina, norte de la ciudad de Guayaquil en el cual se instaurará la microempresa farmacia “El Ahorro”, dado a la importancia de conocer la perspectiva de los habitantes de dicho sector sobre los requerimientos que más demandan de una farmacia, así como se analizó la perspectiva de las propietarias de otras farmacias sobre lo que demanda el mantener este tipo de establecimiento en un mercado tan competitivo y delicado en relación a la salud.

Los datos que se obtuvieron de manera general de la investigación de mercado permitieron a la vez tener una perspectiva mucho más clara sobre los requerimientos que a nivel administrativo y estratégico este tipo de establecimiento (farmacia) debe desarrollar para lograr destacarse en un sector competitivo, para lo cual es aspecto diferenciador será un punto esencial de mantener y desarrollar.

A pesar de que en el sector de la Nueva Prosperina existen varias farmacias pero ubicadas en la parte de la calle central dejando parcialmente desatendida calles y subsectores de este lugar de gran amplitud geográfica, por lo que existe la necesidad para una importante cantidad de personas de una farmacia mucho más cercana a sus viviendas, esto por un tema de cercanía y seguridad a la vez, por lo que un establecimiento de este tipo además de llegar a ofertar insumos de salud, contribuirá en la dinamización competitiva de la Nueva Prosperina y la ciudad de Guayaquil.

A nivel interno la farmacia presentará fortalezas y debilidades que deberá administrar correctamente, el poco o nulo reconocimiento con el que ingresará este establecimiento al sector será un aspecto importante de gestionar a través de las

estrategias de marketing, centradas a la diferenciación y sobre todo a la fidelización de clientes de forma sostenida.

Como parte del estudio de mercado también fue posible determinar que actualmente el sector farmacéutico presenta un crecimiento sostenido dado a la expansión y crecimiento no solo geográfico, sino también comercial, lo que impulsa a la competitividad, para lo cual el modelo de negocio que se establece en el presente documento abarcará una serie de estrategias comerciales para aplicar dentro de esta microempresa de la cual se espera disponer de rentabilidad sostenida por los siguientes años proyectados.

4.2.1. Microambiente - FODA

Fortalezas:

- Se contratará personal con vasta experiencia en atención y farmacéutica para la farmacia “El Ahorro”.
- Infraestructura de la farmacia será amplia para mantener abastecido el stock de todas las categorías de productos.
- Farmacia “El Ahorro” cuenta con proveedores que le otorgan precios preferenciales al por mayor.
- Desarrollo de estrategias promocionales diferenciales para el sector.
- Cuenta con un importante número de clientes que la tienen como farmacia fija para abastecerse de medicamentos.

Oportunidades:

- Aprovechamiento de nuevas tecnologías relacionadas a la promoción estratégica proporcionará mayor reconocimiento.

- Sector de la Nueva Prosperina presenta un crecimiento población rápido.
- La apertura de otra sucursal generaría mayor margen de ingreso.
- La llegada de nuevos proveedores significará ampliar y obtener mejores precios para los medicamentos que se ofertan en este establecimiento.
- Creación de alianzas estratégicas con empresas y clientes de alta rentabilidad.

Debilidades:

- No cuenta con reconocimiento en el mercado por ser nueva.
- Carencia de un community manager fijo para las actividades promocionales en las redes sociales.
- Empleados abarcan actividades administrativas por la carencia de una guía de procedimientos para un establecimiento nuevo.
- Carencia de parqueo propio.
- Carencia de servicio a domicilio.

Amenazas:

- Situación política y social en conflicto interfiera en el normal desarrollo de la farmacia.
- Precios de los insumos farmacéuticos incrementen.
- Nuevas farmacias cercanas a Farmacia "El Ahorro".
- Escases de ciertos medicamentos.
- Distribuidores fijos desaparezcan o sean absorbidos por otras empresas.

4.2.2. Microambiente PEST

Político

- Actualmente en el Ecuador se han establecido acciones para incentivar el desarrollo de los emprendimientos nacionales, que contribuyan a la generación de empleo e incentive a la economía esto según información obtenida de (Alianza para el emprendimiento e innovación, 2017).
- Actualmente a través del gobierno se impulsa el desarrollo tecnológico para lo cual muchos sectores incluidos el farmacéutico se vean beneficiados al implementar recursos y procesos de la más alta tecnología (Presidencia del Ecuador, 2008).
- A pesar del apoyo e impulso a nivel tecnológico, se ha identificado en ciertos periodos (2017) mayores rubros de importación que exportación del sector farmacéutico, esto a pesar de las restricciones y salvaguardias según indicó en una noticia la ministra de industrias (García, 2017).
- Con la imposición del nuevo gobierno (Lenín Moreno), el sector farmacéutico local busca tener mejor participación de mercado a través de la mejora de los procesos y calidad de los medicamentos locales, esto a raíz de la masiva importación que se genera de parte de las distribuidoras farmacéuticas (Zumba, 2017).
- Según información obtenida del diario El Expreso, en 2017 el 84% del mercado total estuvo cubierto por marcas de medicamentos extranjeros exportados (El Expreso, 2017).
- El gobierno garantiza, promueve e impulsa la generación de fuentes de empleos directos e indirectos, lo cual en relación al sector farmacéutico se evidencia de

manera constante con la instauración de este tipo de establecimientos que además demanda de servicios externos (Presidencia del Ecuador, 2008).

Económico

- Ecuador presenta un panorama variable a nivel económico, donde se identifican variaciones según crecimiento estimaciones del Banco Central, sin embargo, la proyección de cierre de año en materia económica, se evidencia apenas con un crecimiento del 0.2% (Banco Central del Ecuador, 2019).
- Actualmente se ha eliminado el anticipo al impuesto a la renta para las organizaciones con el objetivo de incentivarlas a invertir y generar más plazas de trabajo (SRI, 2018).
- Actualmente (octubre 2019) se han establecido medidas económicas como retirar el subsidio del combustible, lo cual ha generado escenarios de rechazo y aprobación con el objetivo de contrarrestar el bajo crecimiento (Revista Líderes, 2019).
- El Producto Interno Bruto presenta un crecimiento proyectado de 0.3% en el segundo trimestre del año 2019 (Banco Central del Ecuador, 2019).

Social

- El sector farmacéutico local se encuentra ampliamente diversificado y ubicado en sectores populares como altamente transcurridos, lo que permite distribuir de manera inmediata los medicamentos, lo que convierte a este sector en uno de los más rentables (García, 2017).
- El sector farmacéutico permite contribuir con la salud de manera inmediata, dado a que se expenden medicamentos que no requieren de una receta médica (Ministerio de Gobierno , 2019).

- Como emprendimiento el establecer una farmacia representa una oportunidad de independencia económica y según su administración de adecuados ingresos personales y familiares (Presidencia del Ecuador, 2008).

Tecnológico

- La tecnología aplicada a los procesos tanto productivos como comerciales y su creciente aplicación en las empresas y pymes locales es el resultado del impulso que se ha generado para este sector (Bolaños, 2018).
- Se encuentran actualmente creando industrias centradas a la optimización de los procesos distributivos de medicamentos con la más alta tecnología, con el objetivo además de ofrecer un eficiente sistema de distribución a países vecinos, como es el caso de la nueva industria DIFARE para mejorar los procesos distributivos de medicamentos y demás insumos farmacéuticos (Revista Líderes, 2018).
- Se han eliminado ciertos rubros de impuestos a determinado equipos tecnológicos que permitan consecuentemente mejorar los procesos de las industrias y empresas locales con lo cual se optimicen sus procedimientos e incrementen el valor agregado de los productos y servicios nacionales (Presidencia del Ecuador, 2008).
- Debido al acceso al internet que se ha generado a nivel local (Guayaquil) los usuarios tienen un canal de conexión gratuito a internet por un determinado tiempo, por lo cual es una ventaja adicional para las empresas y negocios al estar presente en medios digitales para ofertar sus bienes y servicios, y el sector farmacéutico no se queda atrás (García, 2017).

4.2.3. Análisis y proyección de la oferta

Con base al estudio de mercado realizado en el sector de Nueva Prosperina en la ciudad de Guayaquil, se pudo identificar el nivel de demanda de servicios de farmacia dentro del sector; en este caso, para determinar la proyección de la oferta se realizó el cálculo a partir del total de habitantes establecido por el INEC (2010), que consta de un total de 25,590 personas.

Tabla 26.
Proyección de la demanda

Demanda		
Población de referencia	Ciudad	Habitantes
Total, de la población de la Nueva Prosperina	Nueva Prosperina	25,590
Población demandante potencial	Descripción	Habitantes
Proyección de la PEA al 2020 según el INEC es de 67,5%	Personas que demandarían los productos y servicios de la farmacia	17,273
Población de demanda efectiva	Porcentaje de demanda efectiva	Habitantes
Personas de 26 a 30 años de edad que en la encuesta se determinaron como las personas del perfil para el establecimiento	33%	5,700
Oferta		
Ofertantes en el mercado	Porcentaje de competencia	Habitantes
Competidores como Farmacias Cruz Azul; Farmacias Sana Sana; Farmacias 911, las cuales tienen actualmente 67% de participación según el INEN, acotando que estas farmacias se ubican en la calle principal de este sector.	67%	11,573
Análisis de la oferta y demanda		
Población de referencia		25,590
Población de demanda potencial		17,273
Total de demanda oferente		11,573
Total población demanda insatisfecha (población demanda insatisfecha)		5,700

4.2.4. La demanda

En este caso, se determina que la demanda que se identifica para este plan de negocios estará representada por 17,273 personas que se han reconocido como clientes que dentro del sector de la Nueva Prosperina no cuentan con un establecimiento cerca de sus domicilios, pero que de una u otra manera tienen acceso a este tipo de negocios al efectuar sus compras dentro de este sector, lo que significaría una oportunidad importante para este modelo de negocios,

4.2.5. Demanda insatisfecha

En cuanto a la demanda insatisfecha, se determina que esta se representa un total de 5.700 personas, que son las que en su defecto, al no contar con un establecimiento farmacéutico cerca, optan por aprovechar al salir de sus domicilios a ejecutar otras actividades en otros sectores de la ciudad o acudir hasta el centro, para aprovechar y comprar este tipo de insumos y medicamentos, determinándose como un número importante de personas que se podrán atender como parte de la gestión de este establecimiento al ser instaurado en el sector de la Nueva Prosperina.

4.2.6. Producto

Ventas de productos farmacéuticos (medicina e insumos).

Naturaleza:

La naturaleza de este establecimiento con base a lo ya establecido y teniendo en consideración el tipo de insumos que se ofertan, será la de la comercialización de insumos para el cuidado de salud general.

Composición:

Dentro de este establecimiento, se dispondrá a la venta de toda clase de medicamentos, es decir tanto para adultos, personas mayores, niños y pediátricos,

con lo cual se buscará disponer de un stock ampliamente variado en cuanto a medicamentos, productos de uso y cuidado personal, capilar, facial y corporal.

Tomando en consideración que existen diversos tipos de medicamentos, los cuales están centrados a tratamientos y necesidades en los siguientes aspectos:

- Pediátrico.
- Planificación familiar.
- Urológico.
- Ginecología.
- Medicina general.
- Cardiológico.
- Insumos de cuidado personal.
- Insumos de curaciones.

Tomando en consideración que dentro de estos establecimientos la oferta de productos no solo farmacéuticos es amplia, sino que además los productos de cuidado personal, entre otros, están subcategorizados para con esto ofrecer alternativas variadas a los clientes, por ello se presenta a continuación una tabla con las categorías de varios productos, su función y componentes, teniéndolos como referencia para la nueva farmacia “El Ahorro”:

Tabla 27

Tipo de productos, función y componentes

	Nombre	Función	Componente
Medicamentos	Medicamentos	Producto para la tos (expectorante)	Ambroxol de 30g para adultos
Medicamentos	Moral-Ex capsulas x24	Producto para el dolor molar	Ibuprofeno/paracetamol
Categoría			Serenoa Serrulata, Zinc, L-cistina, Vitamina E y vitaminas del grupo B como principales ingredientes activos
Medicamentos	Pilexil capsulas x50	Tratamiento para la caída de cabello	

Tipo de productos, función y componentes

	Infantil/bebés:	Umbral gotas	Analgésico, antipirético (para la fiebre infantil)	Paracetamol
	Infantil/bebés:	Jabón líquido Pequeñín	Suaviza y humecta la piel de tu bebé. Tiene pH neutro y una suave fragancia	Vitamina E/Glicerina
Categoría	Infantil/bebés:	Mulgatol jalea 100gr	Mantiene la adecuada función de las células, tejidos y órganos corporales, entre ellos las funciones de los aparatos digestivo, nervioso y cardiovascular.	Fosfolpidos Esenciales, Sustancias EPL
	Productos para el cuidado personal	Crema dental Colgate Clean Mint 150ml	Limpieza e higiene bucal anticaries/antimanchas/antitarro	Sorbitol, Agua, Sílice hidratado, PEG-12, goma de celulosa, lauril sulfato de sodio, saborizante, sacarina de sodio, mica, dióxido de titanio, FD & C Azul N° 1
Categoría	Productos para el cuidado personal	Enjuague bucal Listerine	Antiséptico bucal	Alcohol 28.4 ml; Timol 0.06 g; Eucaliptol 0.09 g; Salicilato de Metilo 0.05 g; Mentol 0.04 g; Aqua, Aluminum Chlorohydrate, Glyceryl Stearate, Cetearyl Alcohol, PEG-20 Stearate, Glycerin, Parfum, Paraffinum Liquidum, Titanium Dioxide,
	Productos para el cuidado personal	Desodorante Dove 11ml	Antitranspirante y protección contra olores	Chlorohydrate, Glyceryl Stearate, Cetearyl Alcohol, PEG-20 Stearate, Glycerin, Parfum, Paraffinum Liquidum, Titanium Dioxide,
	Productos para el cuidado corporal y facial	Protector solar Sucare SPF 100 spray 120ml	Protección solar contra la radiación UVA y UVB	Contiene: Water, Ethylhexyl Methoxycinnamate, Ethylhexyl Triazone, Cyclohexasiloxane, Methylene Bis-Benzotriazolyl Tetramethylbutylphenol (and) Aqua (and)
Categoría	Productos para el cuidado corporal y facial	Jabón Nosotras íntimo	Limpieza íntima femenina	Glicerina/Extracto de algodón/ácido láctico
	Productos para el cuidado corporal y facial	Terbifung crema antimicótica 15gr	Tratamiento de las tíneas: (tínea corporis,tínea cruris,tínea pedis y tínea capitis) y de las infecciones cutáneas causadas por el género Cándida	Terbinafina

Tipo de productos, función y componentes

Categoría	Insumos de salud	Accu-Chek Active Glucosex50	La medición de los niveles de glucemia	Dispositivo + 50 tiras de toma de glucemia
	Insumos de salud	Nebulizador Scian	Permite realizar tratamientos con medicina expectoral a través de vapor	Dispositivo/manguera/una mascarilla para adulto/mascarilla para niño
	Insumos de salud	Tensiómetro de muñeca	Sirve para controlar la tensión arterial	Brazaletes/manómetro/Válvula/Bomba o pera/Vía o manguera. /Estetoscopio.
Categoría	Productos complementarios medicados y recomendados por médicos	Cristaltears Oft Esteril gotal 10ml	Carboximetilcelulosa sódica 5,00 mg	Gotas oculares lubricantes naturales contrarresta la resequeidad
	Productos complementarios medicados y recomendados por médicos	Ciruelax jalea 160gr	Mantener la regularidad del intestino	Hojas de Cassia angustifolia Vahl* 4.4 g; Frutos de Sen de Alejandría* 2.2 g; Pulpa de Frutas (ciruelas y otras frutas), miel de abejas, semillas de linaza
	Productos complementarios medicados y recomendados por médicos	Bismutol solución 180ml	Antidiarreicos, antiinfecciosos y antiinflamatorios intestinales > Adsorbentes intestinales	Subsalicilato de bismuto

Forma/uso:

En farmacia “El Ahorro”, se destacará más que nada, la relación del cuidado y mantenimiento de la salud, esto a través de los medicamentos y otros productos de calidad que se ofrezcan en este establecimiento, tomando a su vez en consideración los precios bajos que se establecerán en toda la cartera de productos, ya sean medicamentos, productos de cuidado personal, productos para bebés, etc. principalmente por los convenios que se establezcan con los laboratorios y distribuidores.

Presentación:

Dentro de la farmacia “El Ahorro” se ofertarán varios tipos de insumos, los cuales se detallan a continuación por categorías:

- Medicamentos (jarabes, comprimidos, cápsulas).
- Productos para bebés (pañales, cremas, pañitos húmedos).
- Productos para el cuidado personal.
- Productos para cuidado corporal y facial medicados.
- Insumos de salud (termómetros, tensiómetro, máquina para insulina)
- Productos complementarios medicados y recomendados por médicos.



Figura 22. Imagen publicitaria de la farmacia

Ubicación de vitrinas perchas temperatura del local

A nivel interno, la farmacia estará distribuida con varios elementos que permitirán a su vez la distribución organizada de los medicamentos y productos complementarios:

Tabla 28
Ubicación de vitrinas y perchas

Perchas/categorías	
Percha 1	Medicamentos (pastillas y jarabes) organizados de la A a la K
Percha 2	Medicamentos (pastillas y jarabes) organizados de la L a la T
Percha 3	Medicamentos (pastillas y jarabes) organizados de la U a la Z
Percha 4	Otros productos, leches, pañales, insumos médicos (nebulizadores, tensiómetros, etc)
Vitrinas/categorías	
Vitrina (mostrador-sección 1)	Productos para bebés, pañales, cremas, colonias, medicamentos pediátricos (promocionales)
Vitrina (mostrador-sección 2)	Productos vitamínicos y energizantes para adultos (promocionales)
Vitrina (mostrador-sección 3)	Cremas corporales, faciales medicadas, protectores solares (con precios promocionales)
Vitrina (mostrador-sección 4)	Medicamentos y productos varios

- **Temperatura:** La temperatura del establecimiento se mantendrá entre los 25 °C a 30 °C, esto principalmente por los medicamentos que requieren condiciones ambientales específicas para poder mantener así su validez, de igual manera contribuir con el bienestar de los empleados, considerando el clima de la ciudad de Guayaquil y por sobre todo por la seguridad en su salud.

Tamaño:

La farmacia “El Ahorro” a nivel de estructura, contará con una superficie de 7 x 10 metros, es decir será un establecimiento en el cual se aprovechará el espacio para ubicar perchas, el mostrador y algunos elementos que complementen al establecimiento en su parte interior, manteniendo más que nada solo los elementos, como también los recursos necesarios, y así evitar el ruido visual en un estado reducido.

Marca

Farmacia El Ahorro

- **Por qué de la imagen:** Para la construcción del imago tipo (combinación de imagen y texto) se procedió a analizar otras marcas y nombres de farmacias, a fin de determinar qué elementos se emplean y destacan. Se llegó a la conclusión que a menor elementos, es posible transmitir lo que se busca dar a conocer con el negocio, y en este caso como el nombre principal “El Ahorro” irá acompañado del término farmacia, por lo cual será fácil identificar de qué se trata, a su vez, el elemento gráfico de dos capsulas que forman una especie de cruz médica con un signo de dinero en el centro, harán referencia a la salud que se ofrecerá con los medicamentos comercializados por la farmacia, y el precio relativamente bajo de estos en comparación con otros establecimientos.
- **Tipo de letra:** La tipografía empleada para el imago tipo fue Helvetica LT Std. Dado a que al ser un tipo de letra que es posible visualizarla al ser un tanto gruesa, lo que permite no pierda visibilidad en elementos en los que se aplica.
- **Número de la fuente:** La fuente empleada en este caso inicial se estableció de un tamaño por 72, sin embargo, este tamaño variará según los elementos gráficos y canales en los que se emplee el imago tipo.
- **Colores:** Los colores seleccionados según la psicología del color, fueron:

Azul: Es un color ampliamente aplicado al sector salud, esto principalmente porque transmite calma, paz, comunicación. En el sector comercial es un color empleado a fin de generar confianza, integridad, profesionalismo.

Naranja: Este color en la psicología del color transmite innovación, modernidad, accesibilidad, vitalidad, por lo cual se lo considera dentro de la tipografía para construir la imagen de la marca de la farmacia, dado a que todo lo que refleja este tono, es lo que se busca difundir, incentivando a la salud entre los moradores del sector de la Nueva Prosperina con la farmacia “El Ahorro”.



Figura 23. Imagotipo de la microempresa

Productos sustitutos

Al ser un establecimiento farmacéutico se determina que sería el primer lugar donde las personas podrían abastecerse de medicamentos y otros productos farmacéuticos, sin embargo, existen tiendas y autoservicios, en las que se ofertan también ciertos tipos de medicamento, por lo cual podrían considerarse como productos sustitutos, aunque en un nivel de referencia bajo, dado a que no se compararán con el stock que suele disponer una farmacia.

Productos complementarios

Los productos complementarios que se identifican en este establecimiento, están relacionados con aquellos que permitirán dar un mejor soporte y organización a los

insumos farmacéuticos en general que se dispondrán a la venta, a continuación, se detallan estos productos complementarios.

- Nevera: 2
Nevera para medicamentos: 1
Nevera para productos en general: 1

Valor agregado:

El valor añadido que se considerará de esta nueva microempresa, además de los precios asequibles gracias a los acuerdos que la propietaria maneje con los distribuidores directos y laboratorios. A su vez se logrará generar referencias favorables de este establecimiento en relación al valor agregado, dado a que se trabajará con alianzas con empresas de delivery que funcionan dentro del sector emprendidos por mototizados que han establecido este servicio particularmente para el sub-sector Estrella de Belén. La propietaria de la microempresa establecerá y definirá, así como aceptará la política de precio que establezcan estos emprendedores con los que trabajará.

4.2.7. Precio

Precio preferencial:

Para este apartado, se procederá a tomar como referencia farmacias que se identifiquen como competidores directos para farmacia “El Ahorro”, que al ser un establecimiento direccionado a un target de nivel medio/medio bajo, esto por el rango de precios que manejan, así como por la ubicación; se identifican por lo tanto como competidores los siguientes establecimientos:

- Farmacias cruz azul
- Farmacia Sana Sana.
- Farmacia 911.

Tabla 29
Precios referenciales de productos

					
MedB3:F18icamentos	Muxol adulto 30 mg (suspensión 100 ml)	Muxol adulto 30 mg (suspensión 100 ml)	Muxol adulto 30 mg (suspensión 100 ml)	Muxol adulto 30 mg (suspensión 100 ml)	Muxol adulto 30 mg (suspensión 100 ml)
	Categoría Precio referencial	\$4.35	\$4.08	\$3.75	\$3.29
Medicamentos	Moral-Ex capsulas x24	Moral-Ex capsulas x24	Moral-Ex capsulas x24	Moral-Ex capsulas x24	Moral-Ex capsulas x24
	Precio referencial	\$6.50	\$6.25	\$6.20	\$5.60
Medicamentos	Pilexil capsulas x50	Pilexil capsulas x50	Pilexil capsulas x50	Pilexil capsulas x50	Pilexil capsulas x50
	Precio referencial	\$26.85	\$27.78	\$25.12	\$24.08
Medicamentos	Hepalive capsulas x40	Hepalive capsulas x40	Hepalive capsulas x40	Hepalive capsulas x40	Hepalive capsulas x40
	Precio referencial	\$13.75	\$10.76	\$9.71	\$8.50
Medicamentos	Meloxicán tableta 25 mg x 10	Meloxicán tableta 25 mg x 10	Meloxicán tableta 25 mg x 10	Meloxicán tableta 25 mg x 10	Meloxicán tableta 25 mg x 10
	Precio referencial	\$3.00	\$3.25	\$3.20	\$2.90
Medicamentos	Ranitidina tableta (150 mg) x 30	Ranitidina tableta (150 mg) x 30	Ranitidina tableta (150 mg) x 30	Ranitidina tableta (150 mg) x 30	Ranitidina tableta (150 mg) x 30
	Precio referencial	\$4.50	\$4.25	\$4.35	\$4.00
Medicamentos	Ibuprofeno tableta 600 mg x 50	Ibuprofeno tableta 600 mg x 50	Ibuprofeno tableta 600 mg x 50	Ibuprofeno tableta 600 mg x 50	Ibuprofeno tableta 600 mg x 50
	Precio referencial	\$6.50	\$6.45	\$6.60	\$6.40
Medicamentos	Paracetamol tableta 500 mg x 30	Paracetamol tableta 500 mg x 30	Paracetamol tableta 500 mg x 30	Paracetamol tableta 500 mg x 30	Paracetamol tableta 500 mg x 30
	Precio referencial	\$1.75	\$1.70	\$1.73	\$1.50
Infantil/bebés:	Pañales Pañalín clásico M x24	Pañales Pañalín clásico M x24	Pañales Pañalín clásico M x24	Pañales Pañalín clásico M x24	Pañales Pañalín clásico M x24
	Precio referencial	\$4.55	\$4.35	\$4.20	\$3.26
Infantil/bebés:	Jabón líquido Pequeñín	Jabón líquido Pequeñín	Jabón líquido Pequeñín	Jabón líquido Pequeñín	Jabón líquido Pequeñín
	Precio referencial	\$4.87	\$4.79	\$4.85	\$4.78
Infantil/bebés:	Mulgatol jalea 100gr	Mulgatol jalea 100gr	Mulgatol jalea 100gr	Mulgatol jalea 100gr	Mulgatol jalea 100gr
	Precio referencial	\$7.00	\$6.55	\$6.10	\$5.99
Infantil/bebés:	Pañitos húmedos x 50 Huggies lavanda	Pañitos húmedos x 50 Huggies lavanda	Pañitos húmedos x 50 Huggies lavanda	Pañitos húmedos x 50 Huggies lavanda	Pañitos húmedos x 50 Huggies lavanda
	Precio referencial	\$4.10	\$3.85	\$3.85	\$3.70

Precios referenciales de productos

	Infantil/bebés:	Umbral gotas 30 ml			
	Precio referencial	\$1.50	\$1.55	\$1.50	\$1.37
	Infantil/bebés:	Emulsión Scott 400 ml			
	Precio referencial	\$10.20	\$10.00	\$10.18	\$9.64
	Infantil/bebés:	Dayamineral jarabe 240 ml			
	Precio referencial	\$12.00	\$10.55	\$12.10	\$8.99
	Infantil/bebés:	Vaporex Helix jarabe 120 ml			
	Precio referencial	\$7.10	\$6.55	\$7.06	\$6.54
Categoría	Productos para el cuidado personal	Crema dental Colgate Clean Mint 150ml			
	Precio referencial	\$6.50	\$6.47	\$6.45	\$6.45
	Productos para el cuidado personal	Cepillo dental Colgate x2			
	Precio referencial	\$6.22	\$6.14	\$6.25	\$5.80
	Productos para el cuidado personal	Desodorante Dove 11ml	Desodorante Dove 11ml	Desodorante Dove 11ml	Desodorante Dove 11ml
	Precio referencial	\$7.13	\$7.00	\$6.90	\$6.49
Productos para el cuidado personal	Desmaquilladores discos x60	Desmaquilladores discos x60	Desmaquilladores discos x60	Desmaquilladores discos x60	
Precio referencial	\$3.00	\$2.92	\$2.53	\$2.49	
Categoría	Productos para el cuidado corporal y facial	Protector solar Sucare SPF 100 spray 120ml			
	Precio referencial	\$15.25	\$14.92	\$15.45	\$14.99
	Productos para el cuidado corporal y facial	Jabón Nosotras íntimo	Jabón Nosotras íntimo	Jabón Nosotras íntimo	Jabón Nosotras íntimo
	Precio referencial	\$8.01	\$7.95	\$7.81	\$7.91
	Productos para el cuidado corporal y facial	Terbifung crema antimicótica 15gr			
	Precio referencial	\$5.89	\$5.77	\$5.68	\$5.64
Productos para el cuidado corporal y facial	Protector solar Umbrela Kids 120gr	Protector solar Umbrela Kids 120gr	Protector solar Umbrela Kids 120gr	Protector solar Umbrela Kids 120gr	
Precio referencial	\$13.76	\$13.76	\$13.71	\$13.60	

Precios referenciales de productos

	Insumos de salud	Accu-Chek Active Glucosex50	Accu-Chek Active Glucosex50	Accu-Chek Active Glucosex50	Accu-Chek Active Glucosex50
	Precio referencial	\$44.32	\$43.45	\$41.90	\$41.50
	Insumos de salud	Nebulizador Scian	Nebulizador Scian	Nebulizador Scian	Nebulizador Scian
Categoría	Precio referencial	\$25.50	\$25.43	\$24.85	\$24.50
	Insumos de salud	Tensiómetro de muñeca	Tensiómetro de muñeca	Tensiómetro de muñeca	Tensiómetro de muñeca
	Precio referencial	\$22.50	\$21.75	\$21.00	\$20.50
	Insumos de salud	Glucómetro Accu- Chek Active	Glucómetro Accu- Chek Active	Glucómetro Accu- Chek Active	Glucómetro Accu- Chek Active
	Precio referencial	\$55.00	\$54.90	\$54.85	\$53.75
	Productos complementarios medicados y recomendados por médicos	Cristaltears Oft Esteril gotal 10ml			
	Precio referencial	\$6.89	\$6.80	\$6.75	\$6.50
	Productos complementarios medicados y recomendados por médicos	Ciruelax jalea 160gr	Ciruelax jalea 160gr	Ciruelax jalea 160gr	Ciruelax jalea 160gr
Categoría	Precio referencial	\$6.00	\$5.95	\$5.80	\$5.58
	Productos complementarios medicados y recomendados por médicos	Bismutol solución 180ml	Bismutol solución 180ml	Bismutol solución 180ml	Bismutol solución 180ml
	Precio referencial	\$3.60	\$3.55	\$3.42	\$3.29
	Productos complementarios medicados y recomendados por médicos	Pedialyte manzana 500ml	Pedialyte manzana 500ml	Pedialyte manzana 500ml	Pedialyte manzana 500ml
	Precio referencial	\$3.00	\$3.00	\$2.95	\$2.87

4.2.8. Plaza

Tipo de empresa

En el sector de la Nueva Prosperina al ser un área altamente dinámica propia del crecimiento u extensión geográfica, ha sido foco de desarrollo para industrias, empresas y establecimientos de diversas categorías como se detalla a continuación:

Industrias: Plástico; Gráficas; Alimentaria; Bienes de consumo masivo. Este tipo de establecimiento otorga notoriedad al sector y se determinan como posibles clientes potenciales para la farmacia “El Ahorro”.

Empresas tales como: Supermercados; Comercializadoras de plástico; Comercializadoras de papelería; Empresas de maquinaria pesada; Concesionarios automotrices; Entidades bancarias; Establecimientos educativos; Establecimientos de salud; Farmacias (empresas grandes), este tipo de empresas también se las identifica como clientes potenciales para la farmacia “El Ahorro” dado a que en cualquier momento podrán demandar de insumos médicos y medicina a este establecimiento.

Negocios/microempresas (en general); Minimarkets; Talleres automotrices; Tiendas de barrio; Peluquerías; Farmacias (microempresas); Bazares.

La presencia de las industrias, empresas y negocios cerca del sector de la Nueva Prosperina contribuye a que existe un mayor movimiento de personas que trabajan en estos lugares, incentivando a la demanda de productos de diversas categoría en los establecimientos presentes, es decir que se genera una constante rotación y demanda de productos y servicios, siendo esto en beneficio para la farmacia “El Ahorro”, dado a que las personas que llegan hasta el sector por temas de trabajo en sus empresas, negocios y demás en algún momento demandaran de medicamentos y demás insumos desde este establecimiento.

Números de empresas

El sector de la Nueva Prosperina abarca un importante número de empresas que se encuentran porcentualmente divididas por área o actividad, información que se presenta a continuación con base a datos obtenidos de un estudio realizado por (Cume, 2019) de la Universidad Católica de Guayaquil: En el sector norte de

Guayaquil se desenvuelven empresas en áreas de producción como de indumentarias, calzados, productos para el hogar, lo que corresponde al 39.61%; a su vez es posible se reconocen negocios que ofrecen servicios diferentes como las, imprentas, costura, entre otros, lo que abarca el 37.81%; existen pymes que se desenvuelven en actividades relacionadas a las industrias y de manufacturas, abarcando el 9.18%; del mercado, a su vez se reconocen negocios en el área de la construcción (7.18%), agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (5.95%), y en con un reducido porcentaje micro-negocios dedicados a la explotación de minas y canteras (0.27%) .

Con base a la información que se presenta, es posible determinar que el sector de la Nueva Prosperina como parte del norte de la ciudad cuenta con una amplio desarrollo industrial, empresarial y microempresarial atribuido al crecimiento y constante movimiento en la zona, siendo un punto estratégico para los nuevos emprendedores que identifican diversas necesidades para sacar provecho de esto.

Distribución geográfica

Tomando en consideración en sitio en el que se ubicará la nueva microempresa, siendo al sector de la Nueva Prosperina que cuenta con un total de 25.590 habitantes, sector de una alta actividad comercial, empresarial e industrial, lo que ha permitido satisfacer la demanda creciente del sector como de toda la ciudad de Guayaquil, siendo las calles principales las áreas geográficas en las que se concentran los establecimientos comerciales de todo tipo.

Por ello se presenta a continuación al sector físico identificado en el que se implementará la microempresa farmacia “El Ahorro”, determinando particularmente que la farmacia se ubicará en la Nueva Prosperina, Mz 22-87 solar 3:

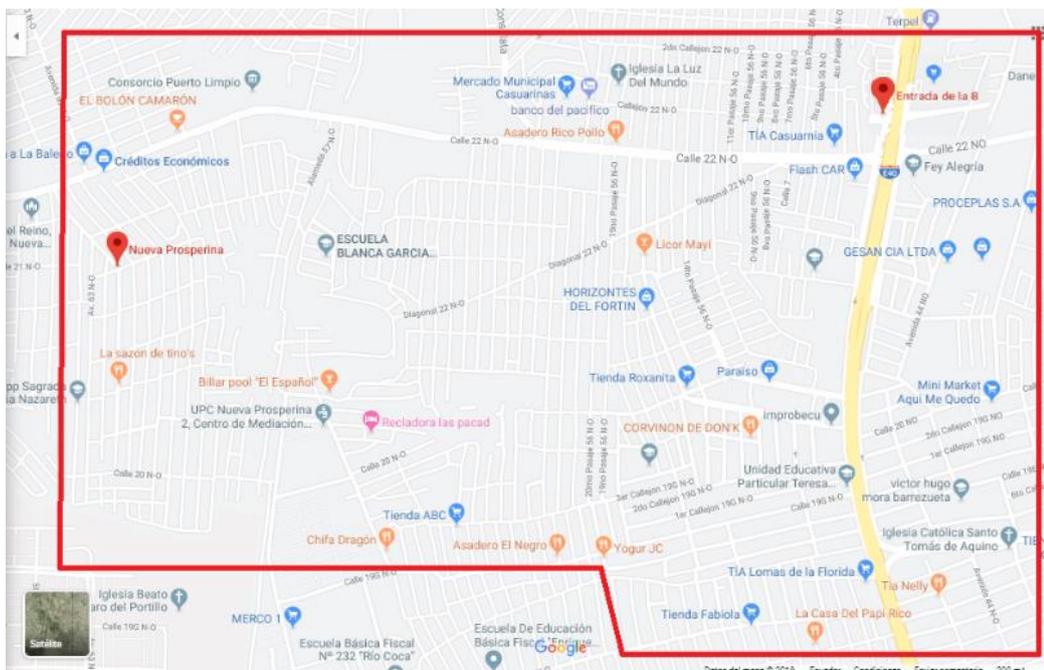


Figura 24. Distribución geográfica
Fuente: (Google Maps, 2019)

Volumen de facturación

En cuanto al volumen de facturación del sector la Nueva Prosperina al ser un sitio de importante concentración industrial, empresarial, comercial y poblacional, específicamente las farmacias de este sector al ser direccionadas a un target medio-medio bajo, para determinar la facturación mensual se procedió a revisar los reportes presentados a través del Servicio de Rentas Internas, obteniéndose los siguientes datos:

Tabla 30
Volumen de facturación del sector

Nombre de farmacias	Volumen de facturación
Farmacias Cruz Azul	\$89,548.80
Farmacias Sana Sana	\$91,682.35
Farmacias 911	\$74,989.35

Entorno, ambiente geográfico o área de influencia

Se procede dentro de este apartado a describir aspectos que componen el entorno en el cual se desarrollará la microempresa farmacia “El Ahorro”, información que servirá de referencia para en la gestión comercial y desarrollo de las acciones estratégicas a plantearse a futuro.

Población

La población objetivo que se determina para direccionar todas las acciones estratégicas respectivas, abarcará a personas con un rango de edad que irá desde los 18 a 25 años, sexo masculino y femenino dado a que son personas que cuentan con el criterio necesario para realizar sus compras en una farmacia y probablemente dispongan del poder adquisitivo o vivan en razón de dependencia para poder cubrir el pago de sus insumos en las farmacias.

Actividad económica de la zona

La actividad económica de la Nueva Prosperina es variada, dado a que existen tantas industrias, empresas, negocios, cooperativas de vehículos, las cuales se detallan a continuación: Empresas grandes como Almacenes Tía, Almacenes La Ganga, Horizontes del Fortín, Gasolinera Terpel, así como las empresas medianas tales como recicladora las Pacad, Improbecu, Finca MS. Empresas pequeñas y microempresa y de capital privado como Marisquería Carmita, tienda A.B.C, Minimarket Smith, consorcio Puerto Limpio , comercial Shalon.

A igual que otras industrias dentro del sector de la Nueva Prosperina, tanto las grandes, medianas y pequeñas empresas suelen utilizar insumos como por ejemplo el botiquín (Kit) de primeros auxilios para su departamento médico, de esta manera al demandar este tipo de requerimiento, directamente de la farmacia “El Ahorro”

logrará incrementar sus niveles de ventas, de tal forma que se irá posicionando la marca de este establecimiento en el mercado.

Equipamiento de la zona

Con base a la información que se presente a través del Ministerio de Gobierno (2019), el sector de la Nueva Prosperina está conformado por los circuitos Monte Sinaí, Nuevo Guayaquil, Flor de Bastión, Nueva Prosperina, Fortín y Paraíso de la Flor, subsectores que acogen dentro de urbanizaciones, empresas, negocios y establecimientos en general, lo que le ha permitido a este sector ser un punto de referencia para el crecimiento geográfico de la urbe. Existe un importa tramo de carretera dentro cercano a la Nueva Prosperina, lo que permite la intersección de varios puntos del noroeste de la ciudad, satisfaciendo de esta manera a los habitantes de esta zona en la movilización que demandan a diario.

Sobre los servicios básicos que se proveen en la Nueva Prosperina, es posible determinar que en las calles principales el servicio eléctrico y de agua potable no suele fallar con regularidad, esto dado a que el sector demanda de estos servicios por parte del municipio de Guayaquil, por lo que pocas veces se interrumpe sin previo aviso estos. El transporte público en esta zona de la ciudad es constante y de mucha afluencia, dado a que este sector es una interconexión vital para el norte, sur y salida de la ciudad hacia diversos puntos, a su vez, dada a la concentración de empresas, entidades de salud, instituciones educativas, hacen que el servicio de transporte sea constante y variado.

En cuanto a la facilidad de acceso a la zona, es posible determinar que existen líneas de buses que pasan por el sector, así como existe el normal paso de taxis que van desde diversos sectores de la ciudad de Guayaquil, así como también existe la

disponibilidad de los mototaxis y motorizados que ingresan y salen constantemente ofreciendo servicios de transporte y entrega a domicilio de productos diversos.

Específicamente las líneas que pasan por este sector son:

- Línea 14; Línea 112; Línea 132; Línea 116; Línea 8; Línea 110.

Competencia

En cuanto a la competencia, se determina que, dentro del sector de la Nueva Prosperina, específicamente en la parte principal existen farmacias de las grandes empresas tales como:

- Sana Sana: De esta cadena de farmacias que se encuentran dentro de la Nueva Prosperina, se identifican tanto franquicias como no franquiciadas y se han ganado un importante espacio en este sector, teniendo amplia cobertura en la ciudad.
- Farmacia 911: Son cadenas de farmacias para un target bajo y medio bajo que han ganado mercado por los precios de los medicamentos e insumos en general que se ofertan.
- Cruz Azul: Una de las mayores referencias de farmacias a nivel de Guayaquil y el Ecuador, también se enfoca a un mercado que demandan medicamentos más económicos, presenta más de 100 farmacias en la urbe, existen dentro de la Nueva Prosperina tanto franquicias como no franquiciadas, es decir que pertenecen directamente a Difare S.A. lo que impulsa mucho más la competitividad entre estas.

Sin embargo, también se identifican farmacias independientes en este sector tales como, Farmacias Victoria, Inglaterra, Súper Descuento, La Salud, Farmacia Niña

Nancy. Este tipo de establecimiento serán los competidores indirectos para la farmacia “El Ahorro”.

Empresas proveedoras

Las empresas proveedoras de medicamentos actualmente en el Ecuador y particularmente en la ciudad de Guayaquil están divididas en las siguientes:

Categorización de los proveedores

Se presenta una tabla general de las empresas que proveerán de los diversos servicios e insumos para el establecimiento de la farmacia “El Ahorro”, en este caso, se han considerado las empresas con base a una previa indagación efectuada:

Tabla 31
Proveedores

Empresa	Servicios
Interagua	Agua
CENEL	Luz
DIFARE	Medicamentos y otros
Sistema/Red de la farmacia	Dires S.A.
SuperPaco	Papelería en general
Servigama	Sistema de higiene/seguridad industrial/productos de cafetería
Leterago del Ecuador	Medicamentos y otros
Farmaenlace	Medicamentos y otros
Quifatex	Distribuidor de medicinas y otros
DyM	Distribuidor de medicinas y otros
Gondolas y Perchas EC	Proveedores de perchas, vitrinas, mobiliario general para farmacias
Novicompu	Proveedores de equipos tecnológicos (computadoras en su totalidad), impresoras.
MaxiFrío	Equipos de acondicionamiento de aire

Cliente potencial

La clientela potencial para la nueva farmacia “El Ahorro” se identifica en aquellas empresas y personal que trabaja tanto en las industrias y otros establecimientos que buscan abastecerse cada cierto tiempo de los insumos médicos, por lo que esto le

representará a esta microempresa un margen de ingresos adicionales que los inicialmente identificados con la segmentación objetiva de personas. Cabe acotar a su vez, que la clientela potencial se considerará con relación a las características de la edad según los resultados obtenidos de las encuestas, donde se toma en cuenta un rango de edad de entre 26 a 30 años, es decir que el personal de otras empresas que se abastezcan de medicamento directamente desde la farmacia “El Ahorro” serán bajo este rango de edad, según el tipo de actividad que se ejecutan en las empresas e industrias del sector.

Segmentación de la clientela

Para la segmentación de la clientela, es posible identificar dos alternativas, que otorgan información según lo que busque conocer en este caso la microempresa farmacia “El Ahorro”, por ello se explican brevemente el tipo de segmentación para posterior determinar la que se aplicará.

- **Segmentación cuantitativa:** Es mucho más precisa dado a que otorga información puntual sobre ciertos aspectos que componen este tipo de segmentación como por ejemplo identificación del sector geográfico, datos demográficos, estilos de vida, por mencionar algunos.
- **Segmentación cualitativa:** Es mucho más compleja de aplicar dado a que la información es más amplia al analizarse aspectos característicos de forma general.

Particularmente, se considerará la segmentación cuantitativa, debido a que será posible identificar datos puntuales del perfil del cliente hacia el cual se direccionarán las acciones estratégicas de la farmacia “El Ahorro”:

4.2.9. Promoción

En cuanto a las acciones estratégicas centradas a la promoción de la farmacia “El Ahorro”, se determina la consideración según los resultados de las encuestas aplicadas, la aplicación de redes sociales en mayor medida, esto principalmente porque son medios por su popularización han logrado captar un importante número de usuarios, por lo cual toda la información relacionada con las promociones, precios y otras acciones estratégicas se las comunicará por esta vía, sin dejar de lado otras alternativas tales como:

- Volantes.
- Catálogo de productos.
- Habladores.
- Material POP.
- Material promocional (plumas, llaveros, tomatodos, camisetas).
- Roll Up.
- Afiches fijos.
- Redes sociales: Facebook e Instagram.

A su vez se determina con base al tipo de sector en el que se instaurará este establecimiento, que se empleará durante las dos primeras semanas de su apertura, acciones relacionadas con el perifoneo y activaciones con mimos e impulsores, para dar a conocer entre los habitantes cercanos al lugar donde se instaurará la farmacia “El Ahorro”.

En cuanto a las promociones que se establecerán como parte de las acciones estratégicas comerciales, se determina el desarrollo de las siguientes tareas:

- Programa de medicación continua en productos tales como:
 - Medicinas.

- Productos para bebés (pañales-leches de ciertas marcas).
- Promociones otorgadas por los laboratorios con productos de regalo (obsequios promocionales).
- Días de descuento, abarcándose los últimos viernes de cada mes los días de descuento de hasta el 20%.
- Productos seleccionados como muestra gratis según las alianzas con las empresas proveedoras.
- Programa semanal de control de presión arterial: A través de este programa se realizará un control semanal de presión arterial a los clientes que visiten la farmacia. Se implementa este programa con la finalidad de atraer a una mayor cantidad de clientes y generar fidelización a largo plazo. En este caso, los controles serán programados los días sábados de 9:00am hasta las 11:00pm; durante la jornada de control se otorgará información al paciente sobre los medicamentos disponibles en la farmacia para controlar la presión; para los clientes cuyos niveles de presión sean altos, se les otorgará un porcentaje del 10% de descuentos en productos seleccionados.
- Programa Mi Bebé: Durante el primer mes de funcionamiento de la farmacia, se implementará el programa Mi Bebé, en el cual se otorgará a los clientes que adquieran tres paquetes de pañales de cualquier marca, un paquete de pañitos húmedos de 48 unidades.
- Campaña ecográfica hígado graso: Durante el tercer mes de funcionamiento, se emprenderá la campaña de control del hígado graso; cada cliente que durante el mes de promoción adquiera cualquiera de los siguientes productos: Simepar, Hepagen, Hepabionta, o Hepalife, obtendrá un cupo para realizarse una ecografía en un laboratorio del sector con el cual se establecerá una

alianza estratégica. Adicionalmente, se les proporcionará información sobre métodos de prevención y cuidado, así como los medicamentos disponibles en la farmacia.

- Plan de cliente frecuente: Aplica durante los tres primeros meses de funcionamiento de la farmacia, los clientes tendrán la opción de registrarse con sus datos cada vez que realicen compras en la Farmacia El Ahorro, los clientes que durante el periodo indicado hayan realizado más de 10 compras en la farmacia obtendrán una tarjeta de afiliación mediante la cual podrán beneficiarse de descuentos, promociones o campañas futuras.

Afiche publicitario

Los afiches se ubicarán en el mostrador de la farmacia donde se presentarán las promociones del mes.



Figura 25. Tarjeta de beneficios

El afiche presenta una dimensión de 30cm de ancho por 70cm de largo, se imprimirá en papel couché a full color.

FARMACIA EL AHORRO

Medicinas Todos los viernes recibe descuentos en tus compras!

Diabetes

ACCUCHEK PERFORMA TIRAS x50 Código: 146686	ACCUCHEK ACTIVE GLUCOSE TIRAS x50 Código: 41845	ACCUCHEK INSTANT TIRAS x50 Código: 100147249	ACCUCHEK INSTANT TIRAS x25 Código: 100147033
\$42.00 P.V.P.: \$56.00 AHORRO: \$ 14.00	\$40.32 P.V.P.: \$53.76 AHORRO: \$ 13.44	\$40.32 P.V.P.: \$53.76 AHORRO: \$ 13.44	\$23.86 P.V.P.: \$32.48 AHORRO: \$ 8.62

Cuidado Familiar

ACCUCHEK ACTIVE GLUCOSE TIRAS x25 Código: 42769	ACCUCHEK PERFORMA TIRAS x25 Código: 146685	VENOSTASIN RETARD CÁPSULAS x20 Código: 296
\$23.86 P.V.P.: \$32.48 AHORRO: \$ 8.62	\$26.88 P.V.P.: \$34.72 AHORRO: \$ 7.84	\$11.69 P.V.P.: \$13.78 AHORRO: \$ 2.09

20% DESCUENTO

VENOSTASIN GEL 40g Código: 296	KATRINA LOCIÓN CAPILAR 1% 60ml Código: 115566	PILEXIL CÁPSULAS x50 Código: 100153232
\$6.19 P.V.P.: \$7.26 AHORRO: \$ 1.07	\$3.39 P.V.P.: \$4.26 AHORRO: \$ 0.87	\$24.08 P.V.P.: \$28.00 AHORRO: \$ 3.92

GERIATRI TÓNICOS Código: 226656	FREX CLEAN T SOLUCIÓN ESPUMOSA 80ml Código: 100141131	PROICAR CREMA 60g Código: 226690
\$12.99 P.V.P.: \$16.50 AHORRO: \$ 5.61	\$17.57 P.V.P.: \$23.98 AHORRO: \$ 6.41	\$11.86 P.V.P.: \$13.13 AHORRO: \$ 1.27

Figura 26. Afiche publicitario



Figura 27. Habladores publicitarios

De igual manera se hará uso de recursos tales como los Roll up para actividades relacionadas a los chequeos que se realizarán en la farmacia como por ejemplo la campaña de ecografía para detectar el hígado graso.

Las dimensiones de este recurso serán:

- 80 cm de largo.
- 40 cm de ancho.
- Fulla color.
- Lona.

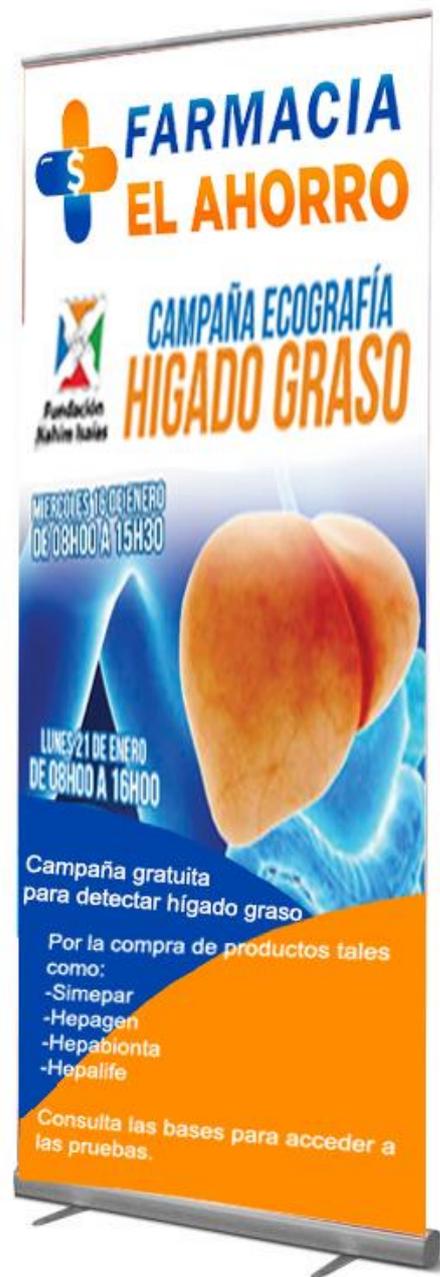


Figura 28. Roll up

Obsequios publicitarios

Los obsequios publicitarios como parte del proceso promocional, además de buscar dar a conocer la nueva farmacia a establecerse en el sector de la Nueva Prosperina, permitirán de alguna manera afianzar a los habitantes cercanos al establecimiento,



Figura 29. Llaveros publicitarios



Figura 30. Esferos publicitarios



Figura 31. Tomatodos publicitarios

Al ser una farmacia nueva la que se implementará, se determina necesario el uso de un mandil para el personal, el mismo que contará con el respectivo bordado del nombre de la farmacia, esto con la finalidad de dar notoriedad al establecimiento a través de diversos recursos.



Figura 32. Mandil

Presupuesto

Una vez determinada toda la gestión promocional y publicitaria que se realizará, a continuación, se detalla todo el presupuesto al que se incurrirá para materializar estas acciones estratégicas en la tabla que se detalla a continuación:

Tabla 32
Presupuesto

Presupuesto de medios					
Medios publicitarios	Descripción	Frecuencia	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Medios impresos					
Afiche de promociones	30 cm de ancho x 55cm de largo papel couch full color	Pemanente (serán modificables según la temporada)	10	\$0.50	5.00
Habladores publicitarios	18 cmm de ancho x 20 cm de largo impresos en papel couché full color	Pemanente (serán modificables según la temporada)	10	\$0.20	2.00
Roll Up	80 cm de alto x 40cm de ancho full color	Pemanente	1	\$80.00	80.00
Medios digitales					
Facebook	Fan Page	Pemanente	1	50.00	\$50.00
Community Manager	Manejo de redes	Pemanente	1	50.00	\$50.00
Material POP					
Llaveros	Imagotipo de la farmacia "El Ahorro"	1 mes	100	\$0.50	50.00
Esferos	Imagotipo de la farmacia "El Ahorro"	1 mes	300	\$0.20	60.50
Tarjeta de beneficios	Imagotipo de la farmacia "El Ahorro"	Siempre	2000	\$25.00	50.00
Tomatodo	Imagotipo de la farmacia "El Ahorro"	1 mes	100	\$0.60	60.00
Merchandising					
Mandil farmacéutico	Imagotipo de la farmacia "El Ahorro"	Siempre	3	\$1200	36.00
Diseño de imagotipo	Imagotipo de la farmacia	Siempre	1	\$60.00	60.00
Total					503,00

4.3. Estudio técnico

Dentro de este apartado se describe todo lo referente a las características y forma de gestión técnica para la farmacia “El Ahorro”, abarcándose además de manera

detallada aspectos relacionados con la localización del proyecto, la tecnología de proceso productivo, ingeniería del proyecto, máquinas y equipos, todo esto dentro de este apartado se desarrollará de forma explícita, con el objetivo de disponer los datos reales para el desarrollo del proyecto desde la perspectiva de instauración, apertura y procesos a ejecutarse a lo largo del tiempo de vida que este emprendimiento se mantenga dentro de los mercados específicos previamente identificados.

Cabe acotar que dentro de este apartado a su vez se detallaran mediante flujos de procesos todo lo relacionado al cumplimiento de las obligaciones y tareas del persona a contratarse, siendo posible de esta manera, mantener una correcta sinergia tanto de los roles del personal que se demandará, como de las tareas que una farmacia como la de este tipo requiera, siendo esto fundamental en los procesos de atención y servicio al cliente, ya que esto a su vez determinará la percepción de las personas del sector, para definir si este establecimiento cumple con sus expectativas no solo en materia de la oferta de los productos con los que cuenta, sino que además con todo lo relacionado con los procesos internos.

No menos importante se acota que los procesos a describirse, se expresaran tanto de forma cualitativo como gráfica, para dar el completo entendimiento a los lectores en los que este proyecto sea tomado como punto de referencia ya sea para proyectos similares de tipo educativo, o proyectos de carácter más real sobre la instauración de un tipo de farmacia como la que se busca apertura en el sector de la Nueva Prosperina al norte de la ciudad de Guayaquil.

4.3.1. Dimensiones y características

Dentro de este apartado se procede a continuación a describir y presentar de manera gráfica las dimensiones y características físicas de la farmacia “El Ahorro”,

en donde se detallan cada área interna que compondrá este establecimiento con sus respectivos recursos de soporte, las medidas que se han tomado en consideración en este plano es $7 \times 10 \text{mts}^2$ la cual está dividida en A y B (5 líneas)

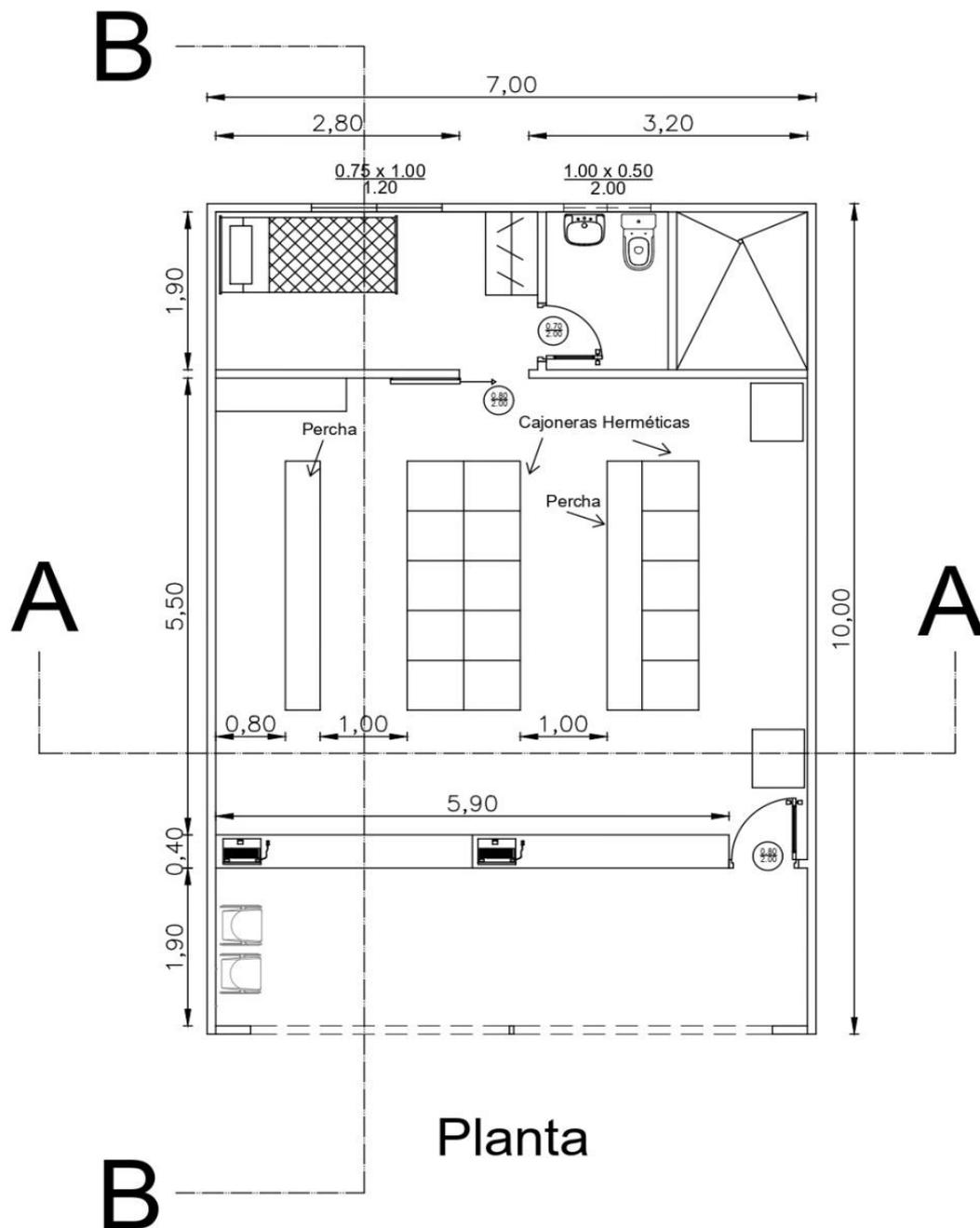
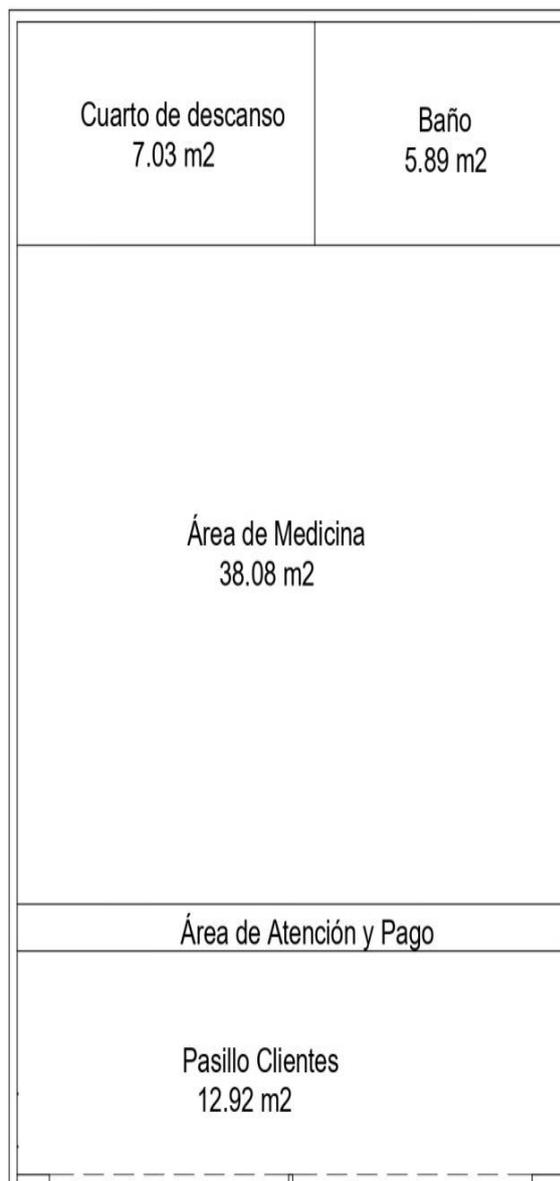


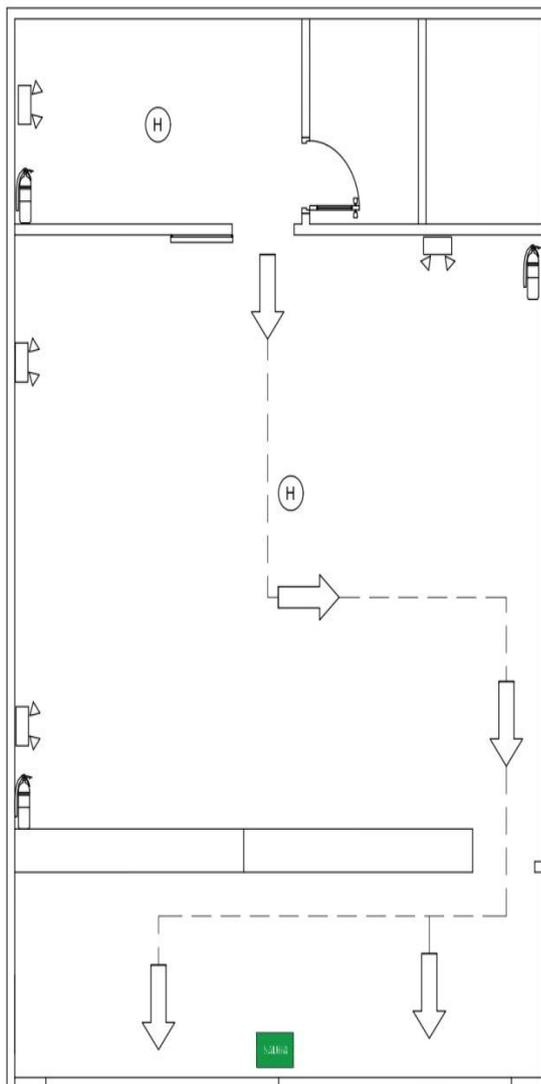
Figura 33. Plano del establecimiento



Zonificación

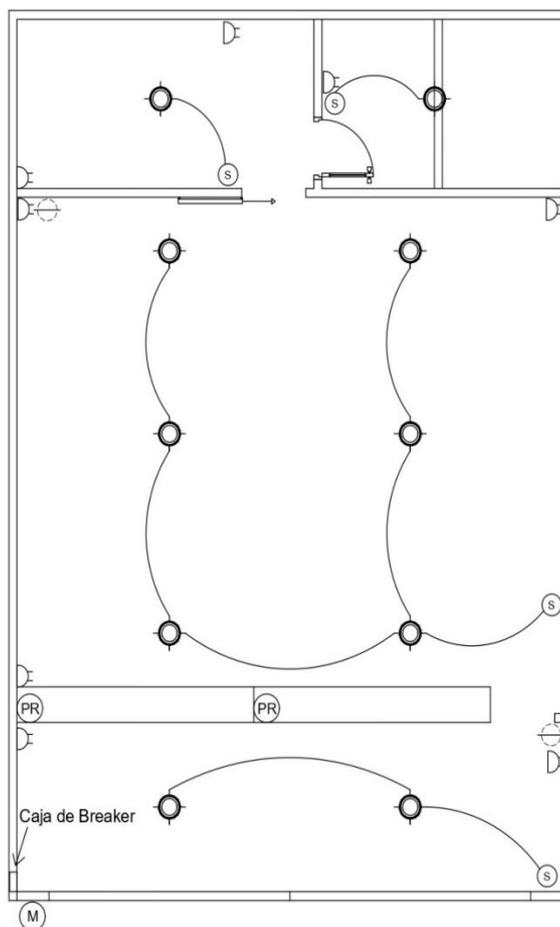
En cuanto a la zonificación, se determinan los espacios destinados para los clientes, el área de medicina que comprenderá parte importante del establecimiento a nivel de los productos que se ofertan, los cuartos de descanso, así como los baños destinados para el personal. De manera general se determina que más de la mitad del establecimiento será destinado para los productos a ofertarse.

Se describe el sistema contra incendios, particularmente relacionado con la ruta de evacuación con la que contará esta farmacia, haciendo posible mantener la seguridad del personal, así como de las personas que se encuentren en el área de mostrador, esto debido a que los siniestros pueden ocurrir en cualquier momento, por lo que se buscará salvaguardar la vida de todos:



**Sistema Contra Incendios/
Ruta Evacuación**

En cuanto a las instalaciones eléctricas, se determinan los puntos de acceso para este recurso, el mismo que será distribuido de manera estratégica, esto con el objetivo de que se dispongan de enlaces de conexión para los diversos insumos y equipos a adquirirse para este establecimiento y que funcionarán a lo largo de la vida de comercialización del mismo:



Instalaciones Eléctricas

Se presenta a continuación la simbología que se empleó a lo largo del diseño del gráfico o plano de la farmacia, esto con el objetivo de mostrar de manera mucho más detallada todo lo relacionado con los puntos de salida, puntos eléctricos, ubicación de elementos importantes como el extintor, el sensor de humo, lo que contribuirá en el proceso de protección de la vida de las personas que trabajen en este establecimiento.

SIMBOLOGÍA		
	Sensor de Humo	2
	Extintor 5kg Co2	3
	Luz de Emergencia	4
	Salida de Emergencia	1

De igual manera se detalla a continuación la simbología a forma de descripción sobre el diseño del gráfico o plano de la farmacia, esto con el objetivo de mostrar de manera mucho más detallada todo lo relacionado con los puntos de salida, puntos eléctricos, ubicación de elementos importantes como el extintor, el sensor de humo, lo que contribuirá en el proceso de protección de la vida de las personas que trabajen en este establecimiento.

SIMBOLOGÍA		
	Foco Led Empotrable	10
	Punto Coaxial	2
	Toma Corriente	8
	Interruptor	4
	Punto de Red	2
	Medidor	1
	Caja de Breakers	1

Se describe en este apartado, específicamente en la siguiente tabla, todo lo relacionado con los activos con los que iniciará la farmacia “El Ahorro”, dejando de lado los equipos y maquinarias, dado a que son elementos a describirse en otros apartados; Se acota que la información que se presenta en esta tabla, permitirá contribuir con el desarrollo del apartado financiero:

Tabla 33
Presupuesto de activos

Descripción	Cantidad	Presupuesto Farmacia “El Ahorro”				Presupuesto N3	Total
		Propuesta N1	Total	Propuesta N2	Total		
Equipos y Mobiliarios							
Sillas 0,45x0,45m	2	50	100	25	50	37	74
Inodoros	1	100	100	75	75	115	115
Lavamanos	1	90	90	50	50	75	75
Congeladores Pequeños	2	300	600	250	500	275	550
Botes de basura	4	20	80	15	60	35	140
Aire Acondicionado	1	2,128.00	2,128.00	1,989.00	1,989.00	1,800.00	1,800.00
Sensor de humo	2	30	60	15	30	25	50
Extintor 5kg co2	3	69.67	209.01	54	162	60	180
Perchas 3,00x0,40	2	100	200	150	300	150	300
Perchas 1,50x0,40	1	75	75	115	115	125	125
Luces de Emergencia	4	30	120	25	100	20	80
Base de Cama 1 Plaz	1	75	75	100	100	100	100
Colchón 1 plaza	1	150	150	100	100	150	150
Closet 1,00x0,60	1	250	250	200	200	275	275
Cajoneras Hermética	15	800	12000	850	12750	750	11250
Eléctrico							
Lampara Led Empotrada	10	22	220	30	300	25	250
Interruptores doble	4	3.57	14.28	5	20	4.36	17.44
Toma corriente	8	3	24	4.65	37.2	3.75	30
Toma de red	2	2.07	4.14	3.25	6.5	2.8	5.6
Medidor	1	140	140	100	100	120	120
Toma coaxial	2	2.17	4.34	5.36	10.72	3.4	6.8
Panel monofásico	1	37.82	37.82	46.68	46.68	41.64	41.64
Cable 2 en 1 #16 (m)	45.37	1.15	52.18	1	45.37	1.25	56.71
Cable 2 en 1 #14 (m)	24.37	0.6	14.62	0.5	12.19	0.5	12.19
Acabado							
Gypsum (m2)	70	22	1540	20	1400	25	1750
Pintura Elastómera (g)	87.5	26	2275	23	2012.5	20	1750
Porcelanato (m2)	70	43	3010	37	2590	40	2800
Obra Gris							
Puertas 0,70m	1	50	50	38	38	45	45
Puertas 0,80m	1	60	60	54	54	60	60
Puerta Corrediza 0,80m	1	100	100	75	75	85	85
Puertas Lanfor	2	200	400	250	500	220	440
Ventana 1,00x0,50	1	25	25	30	30	30	30
Ventana 1,50x1,00	1	50	50	45	45	40	40
Total			24,258.39		23,904.16		22,804.38

4.3.2. Localización del proyecto

El sector físico identificado en el que se implementará la microempresa farmacia “El Ahorro”, será un local comercial arrendado se determinando particularmente que

la farmacia se ubicará en la Nueva Prosperina, Mz 22-87 solar 3, esto con base a la problemática previamente detallada en apartados anteriores, dando con esto cabida a la satisfacción de la demanda a un aproximado de 25.590 personas según lo establecido por el INEN (2010):



Figura 34. Distribución geográfica
Fuente: (Google Maps, 2019)

4.3.3. Tecnología de proceso productivo

La tecnología del proceso productivo para la farmacia “El Ahorro” abarcará particularmente a los recursos tales como las computadoras, escáner para los productos, la impresora y el servidor donde se sincronizará todo lo relacionado al inventario, las ventas, el ingreso y egreso de los productos que se vayan facturando, así como la parte de los ingresos por concepto de las ventas que se produzcan a lo largo del día de las ventas. De igual manera se considera dentro de este apartado todo

lo relacionado a los recursos que contribuyan a dar soporte a otros productos y al mantenimiento del entorno y ambiente del establecimiento como lo son las neveras, así como el aire acondicionado.

Tabla 34

Recursos para el proceso productivo

Nombre del equipo	Proveedor	Valor	Características	Imagen
Perchas	Staroffice	\$115,00	Fabricadas en madera y vidrio con tamaños que varían según el requerimiento del local (vitrinas con tres niveles en vidrio) para la distribución de medicamentos y productos varios. (1,30 de alto x 1,20 de ancho)	
Vitrinas	Gondolas y perchas	\$80,00	Perchas para medicinas (Estas presentan la características particular de ser herméticas para proteger los medicamentos de la humedad, luz y polvo)	
Congeladores para productos varios	Migali	\$450,00	Nevera provista por proveedores varios para productos que se deban mantenerse en frío	
Congelador para medicamentos	Clinic Cool	\$300,00	Este tipo de congeladores se destaca por ofrecer la temperatura idónea para productos (medicamentos- vacunas- insulinas, etc.) y mantenerlos protegidos	
Computadoras	Computron	\$700,00	Equipo computacional para las gestiones de ventas respectivas; dispositivos deberán contar con la memoria y procesador necesario para el software y el sistema a emplearse.	
Pistola escaneadora	Computron	\$92,00	Escaner tipo pistola, permitirá el ingreso y escaneo de los productos que se vendan en la farmacia	

Recursos para el proceso productivo

Impresora de facturas	Computron	\$89,00		
Extintor	Tecsin Ecuador	\$60,00	Extintores de 10 libras de C2.	
Luces de emergencia	Ecatepi	\$80,00	Sistema de luces de emergencia que funcionan 24 horas del día.	
Cinrcuito de seguridad	Hik Visión	\$180,00	Circuito de seguridad que graba ininterrumpidamente en todas las condiciones	
Sistema de aire acondicionado	Refricoin	\$450,00	Sistema de ambientación para espacios de poco ventilación	

Es importante acotar, con base a las características de los equipos propuestos dentro de la tabla anterior, que los mismos servirán para otorgarle un mayor nivel de innovación a la farmacia, esto con el objetivo a su vez, de lograr otorgarle una mejor presentación al establecimiento, cabe acotar a su vez, que estos equipos serán adquiridos en establecimientos que ofrezcan garantías en los mismos, a fin de asegurar que la inversión que se realice, esté sobre todo asegurada desde esta perspectiva.

Tabla 35
Característica de las computadoras a emplear

Equipo	Características	Imagen
Computadora	Servidor Licencia: Microsoft Windows 10 Internet: Wifi, proveedor Claro. Programa directo para farmacias: Neptuno	
Equipo	Características	Imagen
Pistola escaneadora	Scanner de marca OMET; compatible con USB; Windows 10,	
Equipo	Características	Imagen
Impresora de facturas	Impresora láser, compatible con USB; Windows 10,	
Equipo	Características	Imagen
Cinrcuito de seguridad	Sistema de seguridad compatible con USB; Windows 10,	

4.3.4. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto es fundamental para describir aspectos esenciales de este nuevo emprendimiento, dejando claro cuáles serán tanto el propósito y como se deberá proceder ante cada una de las acciones de abastecimiento, almacenamiento y comercialización. Se procede a continuación a presentar el manual de procesos relacionado con los procedimientos de abastecimiento, almacenamiento y comercialización de los insumos que adquirirán para la venta en la farmacia “El

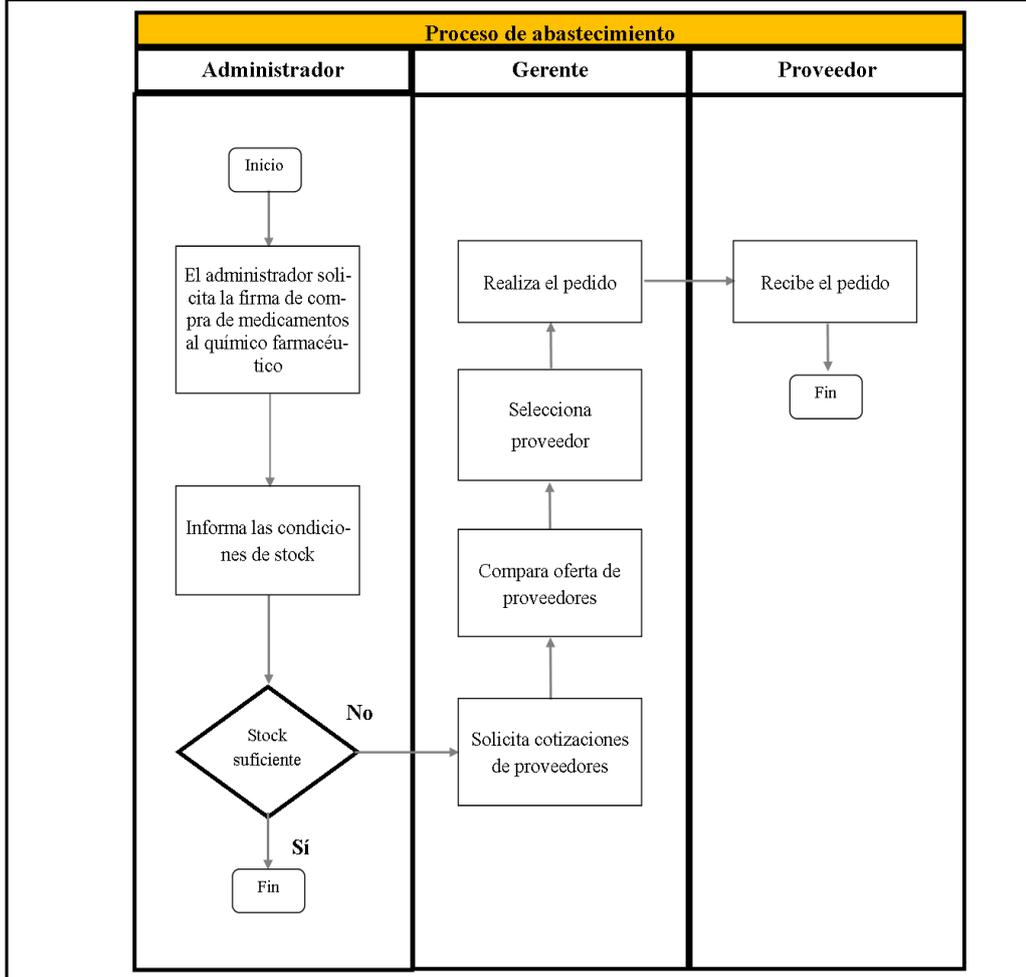
Ahorro”, permitiendo tener mucho más claro todo lo que se deberá abarcar en este apartado para el emprendimiento:

Tabla 36

Manual de procesos de abastecimiento

		Manual de procedimiento de abastecimiento
Elaborado por:	Fecha: 31/01/2020	
María Monserrate Zambrano Reyna y María Del Carmen Burgos Prado		
Índice		
1. Propósito		
2. Alcance		
3. Políticas de operaciones		
4. Diagrama de procedimiento		5.
Descripción de procedimientos		
Control de cambios		
Revisión 1: 31 de enero del 2020		
1. Propósito		
El principal propósito del manual de procedimientos, es proporcionar las directrices generales para llevar a cabo las tareas de abastecimiento de los insumos varios. En este caso, se determinan las políticas generales a considerar para seleccionar los insumos de mejor calidad y garantizar el stock permanente de la tienda.		
2. Alcance		
El proceso de abastecimiento abarca al personal interno de la farmacia "El Ahorro" (administrador y auxiliar), así como también a los proveedores seleccionados. La ejecución de este proceso se realizará de forma quincenal.		
3. Políticas de operaciones		
3.1. La farmacia "El Ahorro", deberá abastecerse de insumos de forma quincenal, para garantizar el stock de mercadería.		
3.2. En caso de detectarse un déficit de stock, se realizará el aprovisionamiento antes de las fechas indicadas.		
3.3. Se podrá adelantar el proceso de aprovisionamiento en caso de que la farmacia no cuente con la cantidad de insumos requeridos para cubrir algún pedido de sus clientes.		
3.4. Para incrementar la eficiencia del proceso de abastecimiento el administrador y el auxiliar deberán llevar un control de stock y presentará informes regulares al Gerente.		
3.5. Los montos que podrá comprar en medicamentos el administrador será por un aproximado de \$5,000 por semana para abastecer de los productos de mayor salida o demanda.		
3.6. El administrador podrá realizar la compra de medicina pero deberá contar con la firma del químico farmacéutico (Esto para productos psicotrópicos).		

4. Diagrama de procedimiento



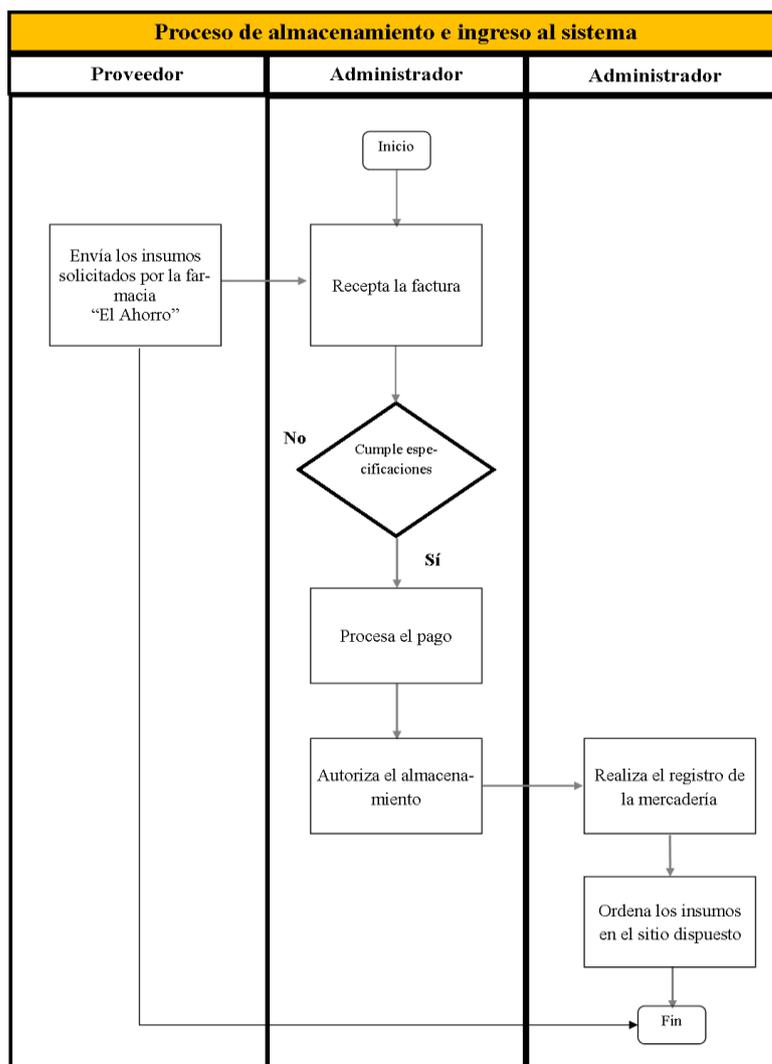
5. Descripción del procedimiento

1. Inicio
2. El administrador como parte de sus tareas de abastecimiento cuando se encuentre a cargo de la farmacia deberá inicialmente solicitar la firma del químico farmacéutico.
3. Se informan las condiciones del Stock para determinar los mínimos y máximos de cada producto.
4. El administrador según el tipo de producto que revisará si hay stock de determinado producto no procede a solicitarlo.
5. En caso de que no haya stock, el gerente se procederá a solicitar las cotizaciones de los proveedores.
6. El gerente comparará las ofertas de los proveedores.
7. El gerente seleccionará al mejor proveedores.
8. El gerente realiza el pedido al proveedor seleccionado.
9. El proveedor recibe el pedido realizado por el gerente.

Tabla 37
Manual de procesos de almacenamiento e ingreso

 Procedimiento de almacenamiento e ingreso al sistema	
Elaborado por:	Fecha: 31/01/2020
María Monserrate Zambrano Reyna y María Del Carmen Burgos Prado	
Índice	
1. Propósito 2. Alcance 3. Políticas de operaciones 4. Diagrama de procedimiento 5. Descripción de procedimientos	
Control de cambios	
Revisión 1: 31 de enero del 2020	
1. Propósito	
<p>Se determina que el propósito del presente manual de procedimientos, es definir los parámetros para llevar a cabo el proceso de almacenamiento e ingreso de los productos al sistema. Se determinan lineamientos generales para garantizar el adecuado almacenamiento y perchado de los productos hasta el momento de la venta de los medicamentos y demás productos a ofertarse.</p>	
2. Alcance	
<p>El proceso de almacenamiento e ingreso al sistema abarca al personal interno de la farmacia "El Ahorro" (administrador y auxiliar), así como también a los proveedores seleccionados. La ejecución de este proceso se realizará de forma quincenal.</p>	
3. Políticas de operaciones	
<p>3.1. La farmacia "El Ahorro", deberá abastecerse de insumos de forma quincenal, para garantizar el stock de mercadería.</p> <p>3.2. En caso de detectarse un déficit de stock, se realizará el aprovisionamiento antes de las fechas indicadas.</p> <p>3.3. Se podrá adelantar el proceso de aprovisionamiento en caso de que la farmacia no cuente con la cantidad de insumos requeridos para cubrir algún pedido de sus clientes.</p> <p>3.4. Para incrementar la eficiencia del proceso de abastecimiento el administrador y el auxiliar deberán llevar un control de stock y presentará informes regulares al Gerente.</p>	

4. Diagrama de procedimiento

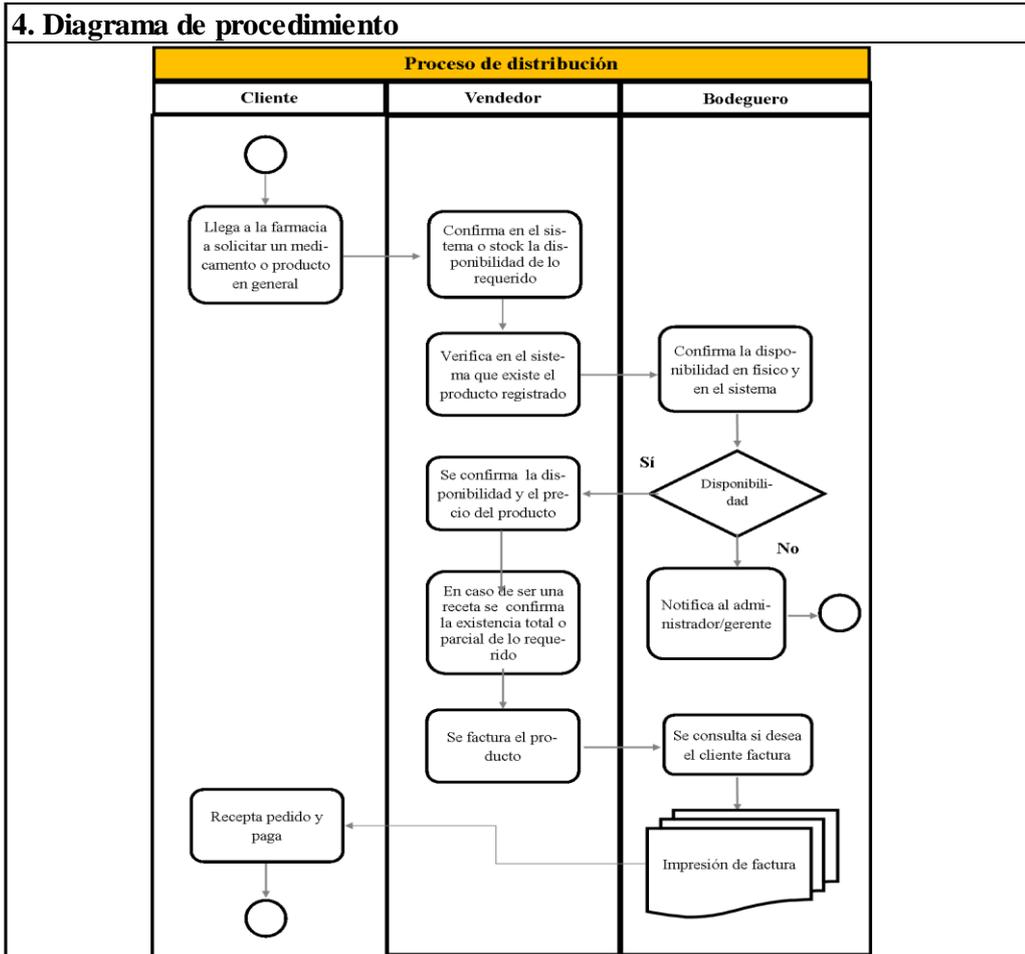


5. Descripción del procedimiento

1. Inicio
2. El administrador receipta la factura
3. El proveedor envía los insumos solicitados por la farmacia, si cumple con lo requerido se da fin al proceso.
4. El administrador verifica una a una las medicinas demandadas para procesar el pago
5. Confirmada la factura con todo lo requerido se autoriza el almacenamiento.
6. Se autoriza el registro de la mercadería.
7. Se ordenan los insumos en el sitio propuesto (perchas)
8. Fin.

Tabla 38
Manual de procesos de comercialización

 Manual de procedimiento de la comercialización	
Elaborado por:	Fecha: 31/01/2020
María Monserrate Zambrano Reyna y María Del Carmen Burgos Prado	
Índice	
1. Propósito 2. Alcance 3. Políticas de operaciones 4. Diagrama de procedimiento 5. Descripción de procedimientos	
Control de cambios	
Revisión 1: 31 de enero del 2020	
1. Propósito	
<p>El propósito del presente manual de procedimientos, tiene como meta el definir los parámetros para llevar a cabo el proceso de comercialización de los productos a ofertarse en la farmacia "El Ahorro". Se establecern los parámetros generales para garantizar el adecuado y eficiente despacho de los productos hasta el momento de la venta.</p>	
2. Alcance	
<p>El proceso comercialización conlleva al personal interno de la farmacia "El Ahorro" (administrador y auxiliar), así como tambien de vez en cuanto al gerente propietario. La ejecución de este proceso se realizará de forma diaria.</p>	
3. Políticas de operaciones	
<p>3.1. La farmacia "El Ahorro", deberá contar con todo el stock de productos previamente solicitados dentro del sistema, con lo cual el procesamiento de inventario será automatizado conforme se genere la demanda de los medicamentos.</p> <p>3.2. En caso de detectarse un déficit de stock, se realizará el aprovisionamiento antes de las fechas indicadas.</p> <p>3.3. Se podrá adelantar el proceso de abastecimiento según los mínimos identificados en el sistema y así cubrir algún pedido de sus clientes.</p> <p>3.4. Para mejorar el proceso de despacho efectuado el pedido por el cliente, tanto el administrador como el auxiliar deberán tener identificada la ubicación de cada medicamento y producto solicitado.</p> <p>3.5. El personal de cara al mostrador deberá usar el vademecum en caso de ser necesario para conocer sobre los componentes de los productos demandados.</p>	



5. Descripción del procedimiento

1. El cliente presenta su tarjeta de descuento
2. Confirma en el sistema o stock la disponibilidad de lo requerido
3. Confirma la disponibilidad en físico y en el sistema
4. Verifica en el sistema que existe el producto
5. Disponibilidad No: Notifica al administrador/gerente. No existe; termina el proceso Si.
6. Se consulta si desea el cliente factura
7. En caso de ser una receta se confirma la existencia total o parcial de lo requerido
8. Se factura el producto
9. Impresión de factura
10. Recepción pedido y paga

4.3.5. Maquinaria y equipos

Se procede a describir las máquinas y equipos que se requerirán para que la farmacia “El Ahorro” pueda funcionar de manera oportuna en el mercado de la

Nueva Prosperina, por lo cual se presenta de manera detallada los recursos necesarios para la gestión operativa, administrativa, de seguridad y servicios básicos de ambientación a necesitarse:

Tabla 39
Máquinas y equipos

Máquinas y Equipos	Cantidad
Pistola escaneadora	3
Computadoras	3
Pistola escaneadora servidor	3
Servidor	1
Impresora de facturas	2
Sistema de aire acondicionado	1

4.4. Estudio administrativo

Dentro de este capítulo se detallan aspectos esenciales relacionados como su nombre lo indica, a toda la parte administrativa de la farmacia “El Ahorro”, con lo cual, consecuentemente será posible que se determinen aspectos fundamentales en relación a la situación actual del sector en el que se instaurará este nuevo emprendimiento, de igual manera se definirá y describirá todo lo relacionado con el organigrama, el procesos de introducción, reclutamiento, selección y presentación de personal, esto con el objetivo posteriormente de describir las funciones de talento humano a las que se acogerán todas las personas que pasen a formar parte de este nuevo negocio en su búsqueda por abastecer de medicamentos y productos varios en el sector de la Nueva Prosperina.

Cabe acotar que se describirán brevemente cada uno de los puntos que se detallan, con la finalidad de que el lector tenga una amplia percepción de lo que abarca el instaurar este tipo de negocios dentro de la ciudad de Guayaquil, que al ser una urbe de crecimiento constante, exige a su vez que los emprendedores logren destacarse no solo en materia estratégica interna, sino también externa, para lo cual se determina

fundamental que se planteen las responsabilidades del personal, y en apartados posteriores, complementar todo lo referencia a las normativas a las cuales se acogerá este proyecto.

Por lo tanto, se da en marcha a lo largo de este subcapítulo todo lo relacionado con el aspecto administrativo para lograr identificar el proceso de trabajo que abarcará el establecer este proyecto al norte de la ciudad de Guayaquil, siendo otro de los aspectos fundamentales al momento de establecer las respectivas conclusiones y recomendaciones relacionados con estos acápites.

4.4.1. Análisis situacional

Se procede a desarrollar el presente apartado administrativo, dentro del cual se establecerán aspectos importantes para el correcto desempeño interno de la organización, en este caso, de la microempresa farmacia “El Ahorro”, esto, consecuentemente será el punto de partida para definir las negociaciones de cara tanto para clientes como para los proveedores, así como se direccionarán aspectos que permitan garantizar de parte del personal, el trato acorde frente a los clientes.

Teniendo en consideración que toda clase de organización necesita tener un rumbo claro de trabajo sobre el cual direccionar sus acciones comerciales, se procederá dentro de este apartado, a definir tanto la misión, visión, valores y las políticas mediante las cuales la farmacia “El Ahorro” girará sus acciones y tareas desde el área interna y de cara al mercado en el que se desenvuelve, esto por consiguiente le permitirá a este establecimiento lograr una diferenciación que no solo se caracterice por las acciones estratégicas que se instauren con la finalidad de sobresalir por sobre las otras farmacias del sector, sino que además logre destacarse por mantener procesos internos (administrativos) lo más eficientes posible.

De igual manera cabe acotar, que los aspectos detallados dentro de este apartado, servirán de manera puntual, para el establecimiento a futuro de políticas y acciones estratégicas, dado a que será posible identificar qué aspectos y procesos de los ya aplicado han generado los resultados esperados, y cuáles definitivamente no necesitan ser repetidos nuevamente, por ello, dentro de la parte administrativa de la farmacia “El Ahorro”, será posible lograr las metas y objetivos esperados de acuerdo a una eficiente aplicación de las políticas tanto de cara a los proveedores, clientes y personal colaborador.

Misión

Somos una empresa comprometida con la salud y el medio ambiente, asegurando mejorar el estilo de vida de las personas que acuden a nuestro establecimiento farmacéutico, con productos de calidad y atención de manera profesional.

Visión

Ser una empresa líder y exitosa en el sector Nueva Prosperina dentro de 5 años, contribuyendo a mejorar la calidad de vida y bienestar de toda la comunidad e incrementando puntos de venta en la ciudad de Guayaquil en otros puntos en Ecuador y a nivel nacional.

Valores institucionales

- **Respeto:** Farmacia “El Ahorro” buscará, antes que nada, respetar el padecimiento de las personas que buscan medicamentos para tratar sus diversos padecimientos, destacando, antes que nada, pensar en el bienestar de la persona que acude al establecimiento.

- **Empatía:** Los empleados deberán constantemente ponerse en el lugar del cliente al momento de sugerir medicamentos, esto con el objetivo principalmente de ofrecer la opción más acorde a sus requerimientos.
- **Responsabilidad:** Todos los empleados deberán ser responsables con los medicamentos e insumos que ofrezcan y facturen, pensando antes que nada en el bienestar del cliente.
- **Honestidad:** Los cajeros deberán sugerir simplemente los medicamentos e insumos que se adapten a los requerimientos previos solicitados por los clientes, de esta manera no se incurrirán en recomendaciones en las que se pueda generar alguna afectación a la salud o bienestar de las personas.
- **Integridad:** Los empleados como el administrador deberán ser fieles a las metas comerciales del establecimiento, siempre que esto no incurra en generar alguna afectación adicional a los clientes en relación a sus requerimientos.
- **Autocrítica:** Todos quienes conformen la farmacia “El Ahorro” deberán al final de cada periodo o ante cualquier eventualidad, ser autocríticos para mejorar constantemente de cara a los clientes y la empresa.
- **Competitividad:** La competitividad interna, permitirá mejoras constantes no solo entre colaboradores, sino frente a otros establecimientos.

Políticas empresariales

Políticas orientadas al cliente

- Los clientes tendrán derecho de consultar previamente los precios de los medicamentos y productos que requieran antes de efectuar la compra.
- Los clientes tendrán derecho a cambiar los medicamentos e insumos comprados en la farmacia siempre que esté dentro del tiempo establecido

y el producto en caso de haberse generado alguna equivocación del cliente o cajero realizar el reclamo respectivo en 24 horas y procederá a revisar el lote de acuerdo a la línea del producto.

- El cliente tendrá derecho a realizar notas de crédito siempre que cumplan los parámetros internos previos establecidos.
- La atención al público será de lunes a sábado de 8:00 a 21:00, mientras que los domingos la atención será a partir de las 8:30 a 17:50.
- Los clientes tendrán derecho a cancelar sus facturas en diversas formas de pago según lo establecido por la empresa.
- Se deberá consultar a todos los clientes si desean factura o consumidor final el comprobante de venta.
- Se deberá informar a los clientes las promociones vigentes con el objetivo de incrementar la cuota de venta diaria.
- Ante la solicitud de medicamentos bajo receta médica autorizada, se deberá explicar con detalles y claridad a los clientes el motivo por el cual dichos medicamentos requieren exclusivamente la receta emitida por el MSP.
- Los tendrán derecho a un trato respetuoso y de igual manera se solicitará dicho trato de manera recíproca al personal.
- Se podrán efectuar pagos en efectivo con tarjeta de débito y de crédito con un monto mínimo de \$10.00 en adelante
- Cliente contará con beneficio de contar con el servicio delivery (Globo y Picker) la compra debe ser mínima de \$20.00 y con un recargo adicional de acuerdo a la cobertura será el monto a cobrar.

Políticas orientadas a los proveedores

- Los proveedores en conjunto con el representante de la farmacia deberán llegar a acuerdos en beneficio mutuo, dejando clara las políticas de precios y entrega.
- Se solicitará el cumplimiento de la entrega de los medicamentos y demás insumos según las fechas previamente acordadas.
- Los proveedores estarán en su obligación de hacer la reposición inmediata de los medicamentos y todos los insumos en caso de falta, o daño de alguno de los productos ya solicitados.
- De parte de la farmacia se deberá realizar el reporte de mínimos y máximo con un lapso adecuado para tener los reportes y que los proveedores logren oportunamente cumplir con lo requerido.
- Los proveedores deberán ofrecer la garantía calidad de los productos ante daños o desperfectos en manos de los clientes, siempre que estos se encuentren sellados o exista constancia de la falla previamente.
- El representante de cada empresa proveedora deberá conceder la autorización al responsable de la farmacia para conocer el estado del pedido.
- El responsable o encargado de la farmacia tendrá el derecho de no recibir ningún pedido en caso de que este no se entregue completo.
- En caso de falta en la que se proponga una posterior entrega del producto faltante, se deberá establecer un comprobante de entrega inmediata.
- Los proveedores estarán en la obligación de detallar productos promocionales y garantizar que estos no serán cobrados.

- Los proveedores estarán en la obligación de consultar al propietario de la farmacia sobre las promociones antes de cargarlas a la factura final.
- Pago de los proveedores se realizarán solo los días viernes a las 5pm.

Políticas orientadas al personal

- Los empleados deberán portar correctamente el mandil de trabajo, este en un estado limpio y pulcro.
- El personal estará obligado a cumplir con los horarios de apertura y cierre de la farmacia.
- El personal tendrá derecho a solicitar permiso ante eventualidades personales relacionadas a la salud, posteriormente justificando su falta con el respectivo permiso médico.
- Será responsabilidad del personal en caso de que cambien turnos, el garantizar que cada uno cumpla con lo establecido.
- El personal deberá contar con todos los beneficios que le corresponden por ley.
- El contrato que deberán firmar los empleados será en primer lugar por periodo de prueba de tres meses, pasado este tiempo podrá acceder a la firma de un nuevo contrato en caso del acuerdo mutuo con el administrador.
- El cliente estará en la obligación de brindar una atención respetuosa hacia el cliente, y solicitar respeto mutuo.
- El personal deberá trabajar de manera personal y dejar de lado las disputas y conflictos personales fuera del área de trabajo.

- Los empleados deberán centrarse exclusivamente en tareas relacionadas a las ventas, realizar inventarios, así como dar soporte cada cierto tiempo a actividades en conjunto con el administrador.
- Los colaboradores deberán mantener su espacio de trabajo limpio y mencionar las promociones le mes vigente.

4.4.2. Organigrama

Tipo de organigrama: Vertical

Farmacia “El Ahorro” se estructurará bajo un organigrama vertical, debido a que el Gerente propietario será el directo responsable de los colaboradores destinados a cumplir sus respectivos roles dentro del establecimiento sin tener que incurrir a más intermediarios, así como tomando en consideración el tamaño del establecimiento.

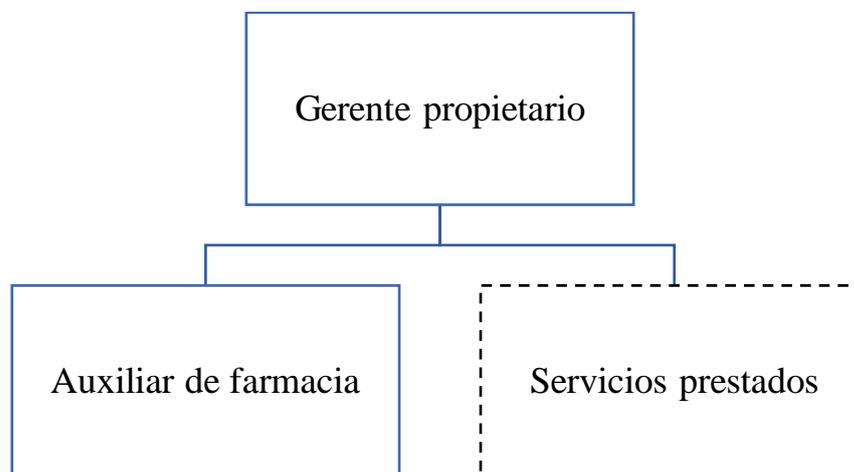


Figura 35. Estructura organizacional

Horarios de atención

Tabla 40

Horarios de atención

Personal	Horas laborales	Horas de almuerzo
Gerente propietario	08:00 am - 17:00 pm	12:pm - 13:00 pm
Auxiliar	12:30 am - 21:30 pm	12:pm - 13:00 pm

4.4.3. Funciones del talento humano

Definido el organigrama, se procede a continuación a describir cada uno de los perfiles de cargos para el emprendimiento farmacia “El Ahorro”.

Tabla 41
Funciones del talento *humano*

Identificación del Cargo	
Nombre del cargo	Gerente propietario
Nivel	Administrativo
Supervisa a:	Administrador-Auxiliar
Reporta a:	Administrativo
Requisitos mínimos	
Formación	Título de tercer nivel: Administración de empresas; carreras afines; cursos farmacología
Experiencia	1 año de experiencia mínimo en cargos similares
Objetivo principal	
Realizar todas las gestiones administrativas, ser el representante legal de la empresa, estar a cargo y al día con el pago de los requerimientos legales.	
Funciones esenciales	
<p>Ordenar y manipular. Designar todas las posiciones de la estructura.</p> <p>Realizar evaluaciones periódicas del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos credenciales.</p> <p>Desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuarios y entregar las proposiciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes administrativos. Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y los análisis se están ejecutando correctamente.</p> <p>Tener la decisión de liderazgo</p>	
Tipo de contrato	
Contrato de trabajo indefinido	

Tabla 42
Requisitos auxiliares

Identificación del Cargo	
Nombre del cargo	Auxiliar
Nivel	Empleado
Supervisa a:	Nadie
Reporta a:	Gerente propietario
Requisitos mínimos	
Formación	Título de tercer nivel: Administración de empresas; carreras afines; cursos farmacología
Experiencia	1 año de experiencia mínimo en cargos similares
Objetivo principal	
Apoyar en la gestión comercial y cumplimiento de los objetivos internos de la farmacia.	
Funciones esenciales	
Controlar las fechas de vigencia de los medicamentos, y reportar con antelación la proximidad de los vencimientos.	
Dispensar medicamentos y orientar al paciente sobre la manera correcta de uso.	
Conocer las distintas formas farmacéuticas y las vías de administración de los medicamentos.	
Almacenar correctamente los medicamentos según las normas de conservación.	
Colaborar, bajo la supervisión del profesional farmacéutico, en la preparación de formas farmacéuticas.	
Tipo de contrato	
Contrato de trabajo indefinido	

Profesiograma de cargos

Dentro de este apartado se procede a describir las características y perfiles a requerirse de cada cargo según varias categorías consideradas:

Gerente propietario

Tabla 43

Profesiograma Gerente propietario

Categoría	Factores	1	2	3	4	
Datos objetivos	Nivel académico				X	
	Experiencia administración en farmacia				X	
	Conocimiento de farmacias				X	
	Capacidad de trabajo en equipo				X	
	Manejo de tecnologías			X		
	Conocimiento técnico de farmacología				X	
	Conocimientos contables y financieros básicos			X		
	Habilidades específicas para el cargo			X		
	Motivación para dirigir			X		
	Dotes de psicología			X		
	Capacidad para administrar y liderar			X		
	Capacidad de comunicación				X	
	Capacidad de organización				X	
	Capacidad de delegar			X		
Datos psicológicos	Capacidad de escucha				X	
	Orientación al cliente				X	
	Resolución de problemas			X		
	Orientación a resultados			X		
	Líder nato			X		
	Responsable				X	
	Proactivo				X	
	Puntual				X	
	Comportamiento	Exigente				X
		Integrador				X
		Respetuoso				X
		Búsqueda de mejora continua				X
	Rasgos psicológicos y personalidad	Incentiva al crecimiento				X
		Sociabilidad	Inocentita al trabajo en equipo			X
Sociable						X
Cooperador						X
Otros aspectos	Valores				X	
	Buena presencia				X	
	Empático			X		

1: Poco
2: Regular (media)
3: Favorable
4: Muy buena

Auxiliar de farmacia

Tabla 44

Profesiograma Auxiliar de farmacia

Categoría	Factores	1	2	3	4
Datos objetivos	Nivel académico				X
	Conocimiento de farmacias				X
	Capacidad de trabajo en equipo				X
	Conocimiento de computación (word; excel; Power Point)			X	
	Conocimiento técnico de farmacología				X
	Cursos realizados de farmacia			X	
	Taller de farmacia				X
	Ingreso de mercadería				X
	Emisión de facturas manuales			X	
	Habilidades específicas para el cargo			X	
Datos psicológicos	Motivación para dirigir				X
	Capacidad de comunicación				X
	Capacidad de organización				X
	Capacidad de escucha				X
	Orientación al cliente				X
	Resolución de problemas			X	
	Orientación a resultados			X	
	Responsable				X
	Proactivo			X	X
	Puntual				X
Rasgos psicológicos y personalidad	Comportamiento				X
	Exigente				X
	Respetuoso			X	
	Incentiva al crecimiento			X	
	Sociabilidad				X
	Incentiva al trabajo en equipo				X
	Sociable				X
	Cooperador				X
	Valores				X
	Otros aspectos				X
	Buena presencia				X
	Empático			X	

1: Poco
2: Regular (media)
3: Favorable
4: Muy buena

Diagrama de reclutamiento de personal

Se muestra a continuación el proceso en el que incurrirá el proceso de selección de personal:

➤ **Objetivo**

Como objetivo del proceso de reclutamiento se establece que: Identificar a los postulantes más idóneos para la fase de selección, donde se determinarán quiénes califican para cada cargo ofertado.

- **Alcance**

El reclutamiento iniciará desde el momento en que se establece la fecha de inicio, y se considerará la difusión de la información dentro de la ciudad de Guayaquil preferencialmente.

- **Políticas propias del procedimiento**

- La gerente encargada será la persona en realizar la revisión de las hojas de vida de los postulantes, teniendo claro para cada área o responsabilidad las habilidades, experiencias y formación de los postulantes.
- Se deberá definir y hacer cumplir las fechas de recepción de las hojas de vida.
- Se almacenará la información de los postulantes como parte del archivo de contingencia para el establecimiento y que sirva para el futuro.
- Se dejarán en claro las funciones y responsabilidades de cada postulante con base al perfil y cargo a ofrecer.

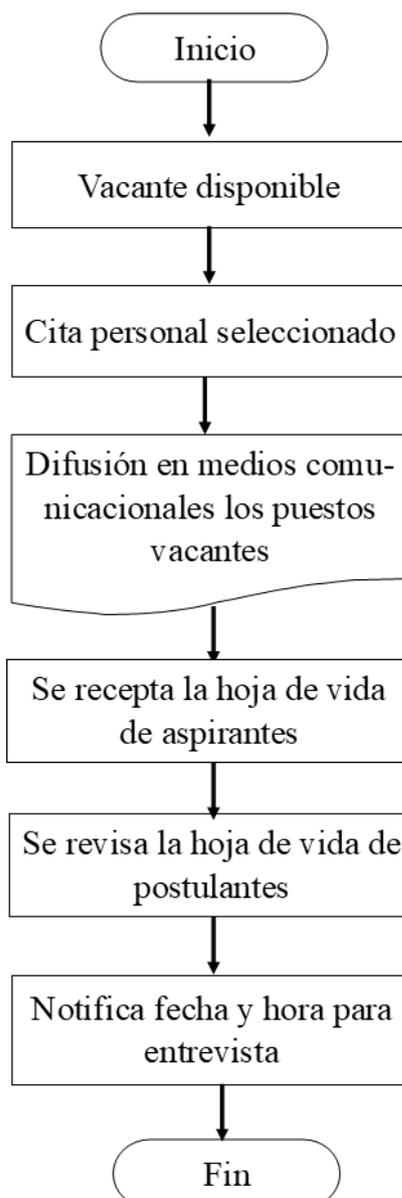


Figura 36. Diagrama de reclutamiento

Descripción del proceso reclutamiento de personal

- **Reclutamiento:** Este proceso es el previo a la selección de los postulantes que pasaran a formar parte de la farmacia “El Ahorro”, se tomaran mucho en consideración los perfiles más idóneos para que pasen a la fase de selección:

Descripción:

1. Previamente a la apertura de la farmacia “El Ahorro”, se determinará con base al organigrama previamente definido las vacantes disponibles.

2. Se procederá con la difusión de la oferta de empleo mediante los recursos más idóneos y de mejor alcance tales como los medios impresos (periódicos), redes sociales y en las afueras del establecimiento.
3. Socializada y difundida la información, se procederá a espera la recepción de las hojas de vida de los postulantes.
4. Se receptorán las hojas de vida en los predios de la farmacia.
5. Se revisará previamente la información de los postulantes en sus hojas de vida.
6. Se notificará la fecha y hora de las entrevistas a realizarse para con ello determinar el día de la selección.

Proceso de selección de personal

Diagrama de selección de personal

Concluido con el proceso de reclutamiento, se da inicio a la etapa de selección de personal, que abarca lo definido en el siguiente diagrama:

➤ **Objetivo**

El objetivo de la selección se determina que será: Disponer de personal completamente preparado para cumplir con los requerimientos demandados por el empleador, comprometiéndose con el logro de los objetivos y metas del mismo.

- **Alcance**

La selección del personal abarcará exclusivamente dentro de la ciudad de Guayaquil, en el horario previamente establecido.

- **Políticas propias del procedimiento**

- El personal contratado deberá tener inmediata predisposición para iniciar con sus labores según la fecha establecida.

- El empleado ya contratado deberá acogerse a los requerimientos internos para el cumplimiento de las políticas y normas establecidas para la farmacia “El Ahorro”.

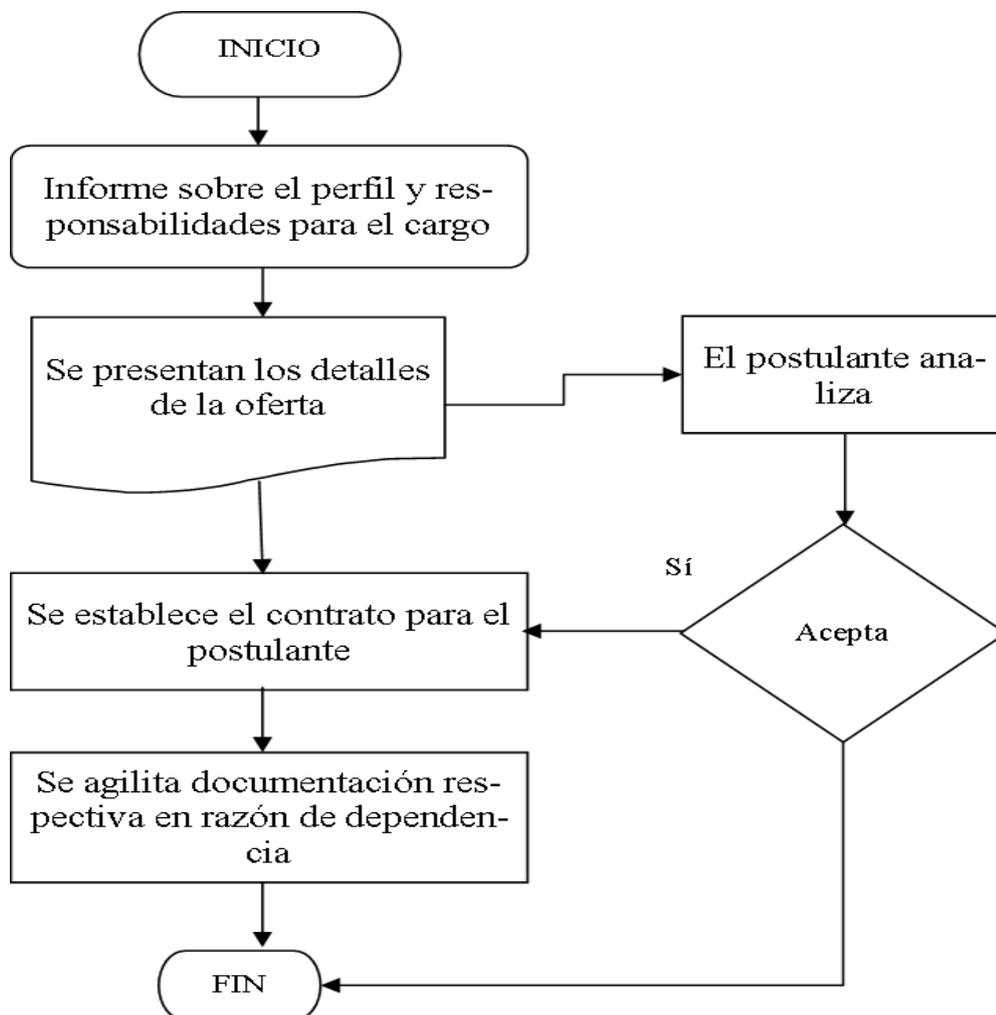


Figura 37. Diagrama de selección

Descripción del proceso selección de personal:

El proceso de selección se agilizará gracias al previo filtro que se efectuó a través del reclutamiento de personal, constante dentro de este proceso el siguiente detalle:

1. Se presentará a cada candidato según el área al que haya aplicado, los detalles respecto al cargo y responsabilidades del puesto, esto con el objetivo de identificar su completa familiarización o previa familiarización con el mismo.

2. El detalle de la oferta laboral abarcará el tema del sueldo básico y todos los derechos de ley al que se acogerán estos postulantes.
3. Los postulantes tendrán la oportunidad de revisar a detalle toda la información antes de aceptar o no el puesto de trabajo.
4. De aceptar, cada postulante tendrá de manera inmediata que firmar el contrato con el respectivo derecho a la revisión en su totalidad del mismo.
5. Se agilizará toda la documentación respectiva que abarcará la empresa por razón de dependencia del candidato.

Proceso de contratación de personal

Diagrama de contratación de personal

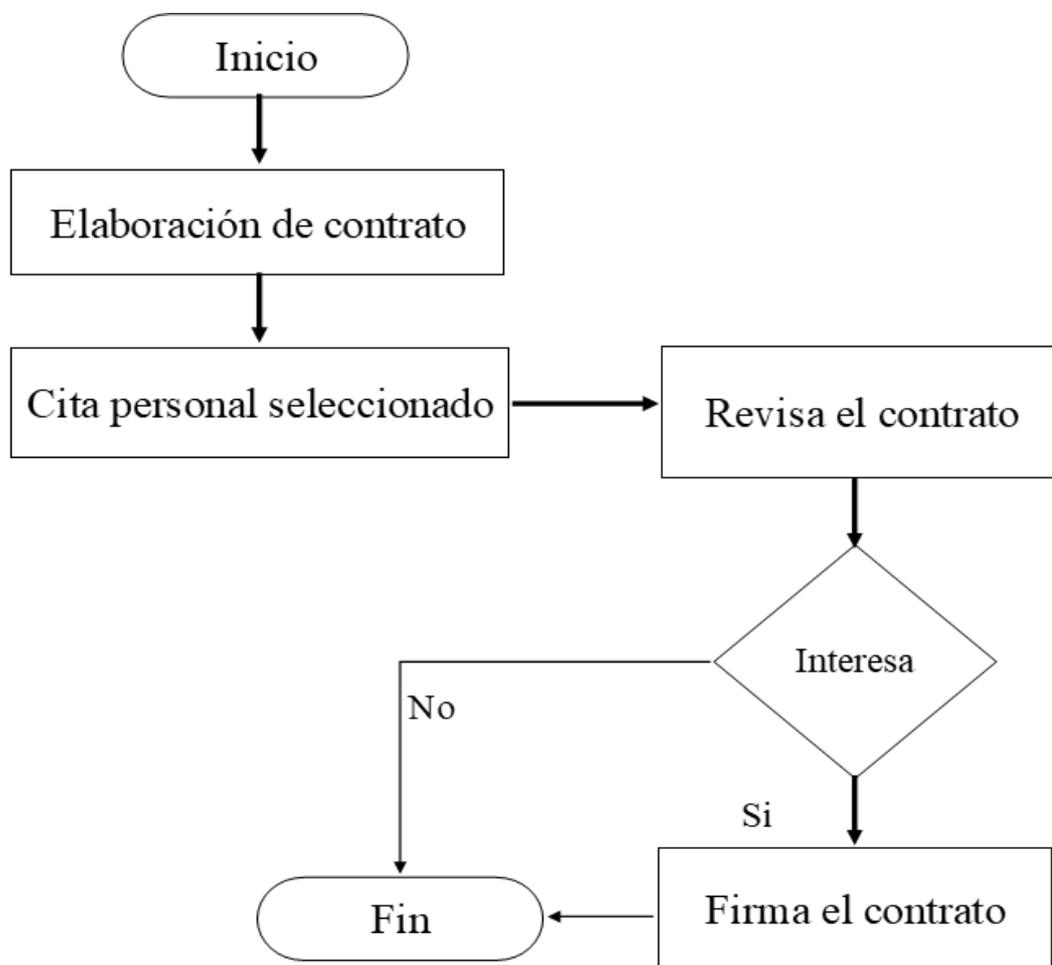


Figura 38. Diagrama de contratación

Descripción del proceso contratación de personal:

La contratación de personal se abarcará bajo los siguientes pasos o procedimientos:

1. Se elaborará el contrato para su socialización con los postulantes seleccionados previamente.
 2. Se cita a los postulantes a las instalaciones de la farmacia “El Ahorro” para que logren revisar detalladamente el contrato.
 3. El interesado quién tendrá la última palabra determinará si las cláusulas del contrato cumplen sus expectativas o no para dar una respuesta.
 4. El postulante en caso de decidirse por tomar el puesto de trabajo firmará el contrato. En caso de aceptar, podrá declinar del mismo y retirarse.
 5. Se registrará el contrato con relación de dependencia.
- **Políticas propias del procedimiento**
- El contrato deberá ser leído de manera minuciosa a fin de evitar malos entendidos.
 - El personal contratado deberá tener inmediata predisposición para iniciar con sus labores según la fecha establecida.
 - El empleado ya contratado deberá acogerse a los requerimientos internos para el cumplimiento de las políticas y normas establecidas para la farmacia “El Ahorro”.
 - El contrato se estipula por un lapso mínimo de 3 meses que corresponderá al tiempo de prueba.

- **Objetivo**

Contratar al personal idóneo para el desarrollo de las actividades según el cargo al cual haya aplicado, garantizando su predisposición en el cargo para mantener la calidad de la farmacia, productos y servicios que se oferten.

- **Alcance**

La contratación del personal se llevará a cabo en las instalaciones de la farmacia “El Ahorro”.

Diagrama de introducción de personal

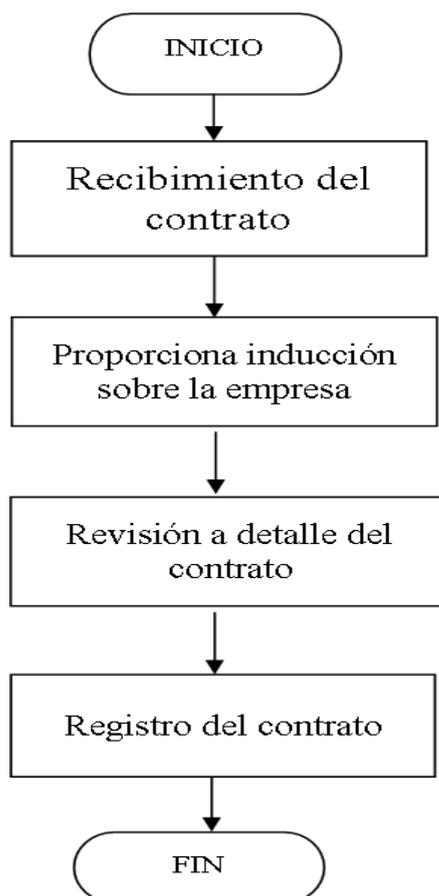


Figura 39. Introducción al personal

- **Políticas propias del procedimiento de introducción**

- El empleado ya contratado deberá acogerse a los requerimientos internos para el cumplimiento de las políticas y normas establecidas para la farmacia “El Ahorro”.

- El contrato se estipula por un lapso mínimo de 3 meses que corresponderá al tiempo de prueba.
- Se garantiza el cumplimiento de los pagos según lo establecido por la ley ecuatoriana.
- Se acentúa el trabajo colaborativo basado en la buena comunicación y respeto a los compañeros y clientes.

- **Objetivo**

Integrar de manera oportuna al personal contratado, informándole previamente sobre los objetivos de la farmacia, sus metas a lograr de manera conjunta bajo un buen ambiente laboral y de cara a la excelente atención y servicio.

- **Alcance**

La inducción del personal se llevará a cabo en las instalaciones de la farmacia “El Ahorro”.

Descripción del proceso de introducción de personal:

1. Teniendo todos los documentos en regla, la persona según su cargo pasará por el proceso de inducción a su cargo.
2. La inducción abarcará todo lo relacionado con la empresa y los objetivos de esta.
3. Es importante acotar que constantemente serán sometidos a capacitaciones en temas relacionados a medicamento y nuevos productos en general para su mejor desempeño.
4. Se realizará una presentación al resto del equipo de trabajo y sus funciones respectivas.

Rol de beneficios

Se describe a continuación el modelo del rol de pago que se empleará para el registro de los beneficios y haberes pagados a todos los empleados que trabajen en la farmacia “El Ahorro” en los dos primeros años:

Tabla 45
Rol de pagos

Ingresos									
No	Cargo	Días Trab.	Sueldo Nominal	Décimo tercero	Décimo	Vacaciones	Total de Ingresos	Aportaciones al IESS 9,45%	Líquido a Pagar
1	Gerente propietario	360	400	33.33	33.33	16.67	483.33	45.67	437.66
2	Auxiliar de farmacia	360	400	33.33	33.33	16.67	483.33	45.67	437.66
Totales			800	33.33	66.66	33.34	966.66		875.31

Primer año

Ingresos									
No	Cargo	Días Trab.	Sueldo Nominal	Décimo tercero	Décimo	Vacaciones	Total de Ingresos	Aportaciones al IESS 9,45%	Líquido a Pagar
1	Gerente propietario	360	475	41.67	41.67	16.67	575.01	54.34	520.67
2	Auxiliar de farmacia	360	425	33.33	33.33	16.67	508.33	48.04	460.29
Totales			900	75.00	75.00	33.34	1083.34		980.96

Segundo año

Ingresos									
No	Cargo	Días Trab.	Sueldo Nominal	Décimo tercero	Décimo	Vacaciones	Total de Ingresos	Aportaciones al IESS 9,45%	Líquido a Pagar
1	Gerente propietario	360	500	41.67	41.67	16.67	600.01	54.34	545.67
2	Auxiliar de farmacia	360	450	33.33	33.33	16.67	533.33	50.40	482.93
Totales			950	75.00	75.00	33.34	1133.34		1028.60

4.5. Estudio legal

Dentro de este apartado se describirán aspectos relacionados al tipo de organización que se establecerá o que funcionará la farmacia “El Ahorro”, para ello será fundamental que se tomen en consideración aspectos fundamentales centrados en las constitución de la organización, los procedimientos respectivos a considerar, así como los trámites que se deberán llevar a cabo para que este tipo de emprendimiento logre establecerse y funcionar de manera eficiente en este sector de la ciudad de Guayaquil.

Será necesario que de forma anual este tipo de establecimiento cuente de manera actualizada con los permisos de funcionamiento que demanda la ley, esto con el objetivo de no incurrir en aspectos relacionados a multas o sanciones que perjudiquen no solo a la imagen del negocio, así como a las ventas que se requieren para cumplir las metas previamente planteadas en un periodo inicial de mes.

Es fundamental que se tomen en consideración a su vez todo lo relacionado con los procedimientos para la conformidad de la sociedad, los requerimientos tributarios, con lo que será mucho más garantizado para este tipo de establecimiento y su buen desenvolvimiento en el sector y mercado específico en el que desarrollará sus actividades comerciales.

Por ello, se procede a continuación a presentar los aspectos antes detallados brevemente para la constitución de la farmacia “El Ahorro” en el sector de la Nueva Prosperina al norte de la ciudad de Guayaquil, teniendo como objetivo cumplir con los requerimientos legales que se demandan para este tipo de emprendimientos y la actividad que efectúa.

4.5.1. Tipo de empresa

Farmacia “El Ahorro” se constituirá legalmente como una sociedad anónima, esto dado a que el capital a invertir estará dividido por dos accionistas, por lo que responderán exclusivamente con este capital para dar inicio con el emprendimiento, para esto, el capital mínimo deberá ser de \$1,000 y se deberá hacer frente con el 25% para proceder a crear el negocio, esto, con base a lo expuesto mediante el Rentas Internas (SRI, 2017).

Tamaño

- Dentro de este emprendimiento trabajarán un total de 3 personal inicialmente, se encuentra dentro de la categoría de Microempresa, en la que se determina que se suelen componer de hasta un máximo de 10 personas.
- Que no alcanza el capital semilla de acuerdo ART. 28 que indica:
La Secretaría, para asegurar el fiel cumplimiento de las obligaciones, así como el buen uso del capital semilla destinado al desarrollo del proyecto asignado al agente de innovación de carácter privado, solicitará la presentación de las garantías bajo cualquiera de las siguientes formas, a favor de la Secretaría de Educación Superior Ciencia, Tecnología e Innovación, **sin importar el monto de los proyectos** y previo al desembolso de capital semilla:

Comercialización

- Se ofertarán medicamentos e insumos de cuidado personal.

Horarios de atención

- De lunes a domingo de 08:00 AM a 10:00 PM

Remuneración

- Se cancelará a través de transferencia bancaria a cada empleado, el sueldo conforme a lo establecido en el rol de beneficios según lo establece la ley.

Trámites legales

- **Procedimientos para la conformación de la sociedad:** Se deberá establecer la razón social de la empresa, misma que deberá contar con la aprobación de la Secretaria General de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
 - Se deberá realizar una solicitud de aprobación de la compañía, en conjunto con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la misma.
 - La compañía deberá contar con el número mínimo de socios (dos personas), mismas que deberán tener capacidad civil para contratar.
 - Se deberá cancelar el capital mínimo para suscribirse de \$800.
- **Servicios de rentas internas:** Para la obtención del RUC. Se deberá cumplir con lo siguiente:
 - Se deberá definir el nombre de la empresa (SRI).
 - Se deberá entregar la escritura de la constitución de la compañía en el registro mercantil (SRI).
 - Ingresar el registro mercantil en la Súper Intendencia de Compañías (SIC).
 - Se procede a la creación del RUC en el (SRI).

El tiempo de entrega de estos documentos varía, por lo general se establece por un lapso de entre una semana a quince días.

Para la apertura de la farmacia “El Ahorro” tendrán que tomarse en consideración varios requisitos legales con el objetivo de cumplir con lo estipulado por la ley, específicamente con lo que demanda la Municipalidad de Guayaquil:

Requisitos de apertura:

Para el funcionamiento de la farmacia en la Nueva Prosperina, según lo dictamina la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA, 2015):

1. Inicialmente el usuario deberá descargar de la página web del Ministerio de Salud Pública www.salud.gob.ec en el link ARCSA los formularios para solicitar el permiso de funcionamiento:

Formulario No. PF-ARCSA-2013-001: solicitud de permiso de funcionamiento (archivo en Word o ODT)

Formulario No. PF-ARCSA-2013-002: matriz para base de datos (archivo en Excel).

Formulario No. PF-ARCSA-2013-003: datos para la factura (archivo en Word o ODT)

2. Una vez llenos los tres formularios de solicitud, el usuario debe enviar un correo electrónico a la dirección: permisosdefuncionamiento@msp.gob.ec con el asunto “Número de registro único de contribuyentes RUC – nombre del establecimiento – Zona a la que pertenece”.

3. La revisión documental se realizará en un plazo de 72 horas desde la fecha de recepción de la respectiva documentación por parte de la Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria.

4. Posteriormente, una vez aprobada la solicitud de permiso de funcionamiento y sus anexos se remitirá vía correo electrónico la orden de pago; y, una vez

cancelado el valor el técnico correspondiente enviará el permiso de funcionamiento al Director Técnico de Buenas Prácticas y Permisos para la firma electrónica del documento.

5. El Certificado de Permiso de Funcionamiento será enviado vía correo electrónico al usuario solicitante.

A su vez se deben cumplir con el permiso de los Bomberos, cuyas especificaciones se detallan a continuación:

Hasta 100 m² de área

La farmacia “El ahorro” contará con dimensiones por 70 x 10mts², esta división se considera idónea para un tipo de establecimiento de esta categoría, dado que al ser nuevo en el mercado no se abarcará más productos o servicios que incurran a generar costes innecesarios, por lo que se determinó el espacio previamente delimitado en metros.

☒ Extintor de 10 lbs. de polvo químico seco PQS (ABC), uno por cada 50 m², debe de instalarse a una altura de 1.53 mts. del piso al soporte, debidamente señalizados ya sea del tipo reflectivo o foto luminiscente.

☒ Lámparas de emergencia, estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida.

☒ Instalaciones eléctricas en buen estado.

☒ Apertura de las puertas en sentido de la evacuación es decir de adentro hacia afuera, se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.

Se procede a continuación a presentar a los agentes regulatorios dentro de la ciudad de Guayaquil a considerar como parte del proceso de instauración de la farmacia “El Ahorro” a tener en consideración:

Tabla 46
Agentes regulatorios

Agentes regulatorios	Propósito	Costos	Documentos
SRI	Organismo autónomo del Estado de Ecuador, cuya función principal es el cobro de los impuestos, a partir de una base de datos de contribuyentes.	\$150.00	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de contribuyente • Declaraciones
Municipalidad de Guayaquil	Controla que se cumplan las normativas legales por parte del establecimiento para su funcionamiento	\$107.90	<ul style="list-style-type: none"> • Permiso de funcionamiento • Tasa de habilitación • Solicitud del uso de suelo • Patentes para el funcionamiento legal
Cuerpo de Bomberos	El cuerpo de bomberos se encarga de garantizar que los establecimientos cuenten con los implementos necesarios en caso de alguna catastrofe, así como con la asesoría necesaria para hacer frente a situaciones de riesgo dentro de los establecimientos comerciales.	\$162.41	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado provisional o definitivo del Cuerpo de Bomberos
IEPI	El instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) contribuye a la protección de la propiedad intelectual en diversos ámbitos	\$208.00	<ul style="list-style-type: none"> • Formulario para crear un casillero. • Proceso de solicitud en línea. • Formulario único de registro • Comprobante de pago
ARCSA	Organismo técnico encargado de la regulación, control técnico y vigilancia sanitaria	\$150.00	<ul style="list-style-type: none"> • Permiso de funcionamiento

Requerimientos tributarios

Las obligaciones tributarias por parte de la propietaria de la farmacia “El Ahorro” son las siguientes:

- Declaración del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Declaración del Impuesto a la Renta.
- Pago del Anticipo del Impuesto a la Renta.
- Declaración de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta.

Conclusiones y recomendaciones del capítulo IV

Las conclusiones se plantean con base a los objetivos previamente definidos en capítulos anteriores, mientras que recomendaciones se establecerán con base a las futuras acciones que podría llevarse a cabo:

Conclusiones:

- Con relación al objetivo específico uno establecido para determina la necesidad de creación de una farmacia, se identificó en el capítulo 4 que en el sector de la Nueva Prosperina a pesar de que existen varias farmacias dispuestas a lo largo de la calle principal de este sector de la ciudad de Guayaquil, al ser un lugar de gran extensión y altamente poblada, existen lugares en los que aún es evidente la carencia de este tipo de establecimientos en sectores mucho más cercanos a los habitantes que se ven en la obligación de recorrer mucho para lograr abastecerse de insumos médicos, poniendo muchas veces en peligro su seguridad.
- Parte del objetivo específico primero, tiene relación en su cumplimiento con el estudio de mercado, es decir de las encuestas y entrevistas, se determinó la aceptación por parte de los habitantes del sector por el que se establezca este

tipo de emprendimiento, dado a la carencia de una farmacia mucho más cercana a determinados subsectores de la Nueva Prosperina, el mismo que tendría la acogida respectiva por los habitantes del lugar.

- Teniendo en consideración el objetivo específico dos, se desarrolló el estudio técnico en el cual se definieron aspectos relevantes a las dimensiones y características, localización del proyecto, tecnología del proceso productivo, ingeniería del proyecto, así como se determinaron las máquinas y equipos con los que contaría el establecimiento, aspectos que servirían respectivamente para el desarrollo del apartado financiero.
- En lo que respecta al tercer objetivo sobre los métodos organizativos, la farmacia se creará bajo un organigrama de trabajo vertical, compuesto por tres personas que se desenvolverán en sus actividades respectivas, logrando cumplir con ello los objetivos y metas de este tipo de establecimiento.
- Con base al objetivo específico 4, se determina que un estudio financiero permitirá determinar correctamente la prefactibilidad del proyecto de implementación de este tipo de farmacias para sectores como la Nueva Prosperina, radicando ahí la importancia de considerar todos los recursos en los que se incurrirá para materializar este tipo de proyectos.

Recomendaciones:

- Es necesario que se desarrollen de manera constante estudios de mercado en el sector de la Nueva Prosperina, esto con el objetivo de conocer las acciones realizadas por las farmacias competidoras, y así determinar nuevas estrategias de cara a los clientes, manteniéndolos fidelizados a este emprendimiento, asegurando su crecimiento sostenido en el futuro.

- Constantemente a mediano y largo a través del estudio técnico se definan otros recursos, máquinas, equipos y todo lo que contribuyan a mejorar y optimizar las gestiones de ventas de este establecimiento.
- El personal contratado deberá capacitarse de manera constante sobre aspectos relacionados a farmacología, nuevos productos introducidos al mercado, las disposiciones legales ante la venta de medicamentos específicos, así como todo lo relacionado a los productos, teniendo en cuenta que este sector cada día se actualiza e innova en materia de productos y procesos.
- Será fundamental que las estrategias de marketing se actualicen cada cierto tiempo para el negocio, con lo cual se asegurará que el establecimiento se mantenga y le sea posible a la propietaria abrirse a otros mercados tanto dentro de este sector (Nueva Prosperina) como a otros dentro y fuera de la ciudad.
- Se deberán analizar aspectos adicionales relacionados a la instauración de farmacia de forma constante, teniendo en cuenta que los consumidores, las tecnologías y los procesos cambian constantemente.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

5.1. Título de la propuesta

Proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa farmacia “El Ahorro” ubicada en el sector norte, Nueva Prosperina del cantón Guayaquil.

5.2. Autores de la propuesta

Las autoras de la presente propuesta son María Monserrate Zambrano Reyna y María Del Carmen Burgos Prado.

5.3. Área que cubre la propuesta

El área que cubre la propuesta de implementación de una microempresa en el sector farmacéutico estará delimitada en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, particularmente en el sector Nueva Prosperina Mz 22-87 solar 3, desde donde abastecerá la demanda de los habitantes del sector y quienes residan en áreas geográficas aledañas; así mismo será posible abastecer a las personas que transitan por la zona considerando que el sector es reconocido por su alta actividad comercial e industrial.

En este caso, según el rendimiento económico que se obtenga a mediano plazo, se analizará la oportunidad de implementar estrategias que le permitan a la farmacia “El Ahorro” ampliar su cobertura de servicio, ya sea a través de la apertura de nuevas sucursales en sectores aledaños, o a través de la implementación/ampliación de la cobertura del servicio a domicilio.

5.4. Fecha de presentación

La presentación tentativa de la propuesta se realizará particularmente el 18 de Julio del 2020.

5.5. Fecha de terminación

La fecha de terminación del proyecto de prefactibilidad para la creación de la microempresa de la farmacia “El Ahorro” se realizará 15 de septiembre del 2020.

5.6. Duración del proyecto

La duración del proyecto en términos de funcionamiento de la microempresa de farmacia “El Ahorro”, se estima en un periodo de cinco años a partir del segundo semestre del año 2020. Por lo tanto, en el presente apartado se realiza la proyección financiera durante el periodo de cinco años posteriores al año cero, que incluye proyección de costos y proyección de los estados financieros.

5.7. Participantes del proyecto

En lo que respecta a los participantes del proyecto, se determina en primer lugar que estos serían, los proveedores o distribuidores farmacéuticos, así como los colaboradores a futuro con los que se trabaje, por ejemplo, los motorizados que contribuyan con el servicio de entrega a domicilio. A su vez, de manera directa, los habitantes del sector de la Nueva Prosperina, se convertirán en participantes del crecimiento de este negocio, así como los responsables de generar publicidad de boca a boca.

5.8. Objetivo General de la propuesta

Evaluar la prefactibilidad económica y financiera de la creación de una microempresa farmacia “El Ahorro” ubicada en el sector norte, Nueva Prosperina del cantón Guayaquil.

5.9. Objetivos específicos

- Estimar la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha del proyecto de creación de la microempresa farmacia “El Ahorro”.

- Evaluar los costos fijos y costos variables necesarios para el funcionamiento de la microempresa.
- Estimar los gastos e ingresos del negocio de la farmacia “El Ahorro”.
- Elaborar los estados financieros con una proyección de cinco años para el negocio.
- Determinar el TIR y VAN con base a los cuales se definirá la viabilidad de la implementación del proyecto.

5.10. Beneficiarios directos

La creación de la nueva farmacia “El Ahorro”, no solo se evidencia como un emprendimiento que le permitirá a las propietarias gozar de una mejor condición e independencia económica, dado a que al ser este emprendimiento relacionado con la oferta de productos medicinales y demás, se determina que gozará de importante acogida por parte de los habitantes del sector de la Nueva Prosperina, que a pesar de contar con varias opciones de estos establecimientos, no todos tienen acceso a una farmacia cercana, por lo que este negocio permitirá satisfacer esas necesidades, y ubicar como beneficiarios directos tanto a la propietaria, como a los habitantes del sector, disponiendo de insumos económicos y en una amplia variedad.

5.11. Beneficiarios indirectos

Entre los beneficiarios indirectos se identifican a los proveedores y distribuidores farmacéuticos. En primer lugar, los proveedores de productos varios que serán ofertados en la farmacia serán parte de los beneficiarios indirectos, dado a que estos lograrán ampliar su oferta distributiva a través de este canal, lo que les representará beneficios en materia de rentabilidad. De igual manera los distribuidores farmacéuticos con los que se trabajará, obtendrán una importante retribución al

incrementar su cuota de mercado con los insumos que sean adquiridos a través de la farmacia “El Ahorro”.

5.12. Impacto de la propuesta

El impacto de este tipo de negocio dentro del sector de la Nueva Prosperina, se determina como importante y de alto beneficio entre sus habitantes, quienes por diversos motivos se les dificulta acudir a las farmacias que se encuentran ubicadas en la calle principal de este sector. De igual manera la propuesta de implementar este negocio, reflejará un dinamismo comercial en el sector más amplio, donde las propietarias de este y otro tipos de negocios, logran mejorar sus niveles de competitividad, aspecto que de manera directa e indirecta contribuye en la economía del sector, la ciudad y el país en general.

5.13. Descripción de la propuesta

La Farmacia “El Ahorro” que se pretende ubicar dentro del sector de la Nueva Prosperina, se identifica como un tipo de negocio – emprendimiento que surge debido a una necesidad real identificada por parte de las emprendedoras, dado a que en determinados sub-sectores y calles de este sector, es evidente la necesidad de crear un tipo de establecimientos como estos a través del cual las personas tengan acceso rápido y cercano de medicamentos y otros productos de cuidado personal.

A nivel de inversión, se ha identificado un lugar en el que funcionará este establecimiento, esto en consideración con la inversión inicial para la adquisición del mobiliario, equipos, medicamentos, productos en general, así como en consideración de los costos fijos y variables en general, se determina que se requerirá un aproximado de \$15.000 para dar inicio con este negocio, inversión que será recuperada con base a los resultados que se reflejen a nivel del plan financiero.

5.13.1. Ingresos

Para establecer los ingresos que se obtendrán a partir de la puesta en marcha de la farmacia “El Ahorro”, se analiza la cantidad de ventas mensuales con relación a la proyección de la demanda previamente estimada. En este caso, se prevé comercializar un promedio de 1,300 unidades de insumos en las diferentes categorías al mes, lo cual equivale a un promedio de ventas mensual de \$8,850.32; con base a estas proyecciones se proyecta vender un total de 15,600 unidades de insumos durante el primer año de funcionamiento de la farmacia.

Tabla 47
Ventas e ingresos farmacia “El Ahorro”

Venta	Unidades Mensuales	Precio	Total
Ingresos por ventas	1300	\$ 6.81	\$ 8,850.32

Para la farmacia “El Ahorro” se requerirá que genere ingresos por ventas en dólares por un total \$8,850.32, del modo que garantice que lo invertido sea recuperado en el transcurso de 3 a 4 años como máximo. Es necesario acotar que dentro de los insumos farmacéuticos los precios varían uno frente al otro, siendo posible encontrar medicamentos a partir de los \$0.10 ctvs. E inclusive es posible encontrar medicamentos de precios mayores a los \$140.00 para personas que deben mantener controlada su vida.

Tabla 48
Ventas año 1 al año 5 farmacia “El Ahorro”

	Ingresos por Ventas					
	1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Vendidas		15600	17160	18876	20764	22840
Precio Unitario	\$	6.81	\$ 7.49	\$ 8.24	\$ 9.06	\$ 9.97
Ventas Mensuales	\$	8,850.31	\$ 10,708.87	\$ 12,957.73	\$ 15,678.86	\$ 18,971.42
Ventas Anuales	\$	106,203.67	\$ 128,506.44	\$ 155,492.79	\$ 188,146.28	\$ 227,656.99
Unidades Mensuales		1300	1430	1573	1730	1903
Unidades Diarias		65	72	79	87	95

La proyección de ingresos desde el primer año (año 1) hasta el máximo proyectado, año 5, se ha considerado una tasa de crecimiento del 10% de las unidades vendidas, determinándose que para el año 2, las unidades anuales vendida serían de 17,160, equivalente a una venta de \$128,506.44 para el segundo, y para el quinto periodo las ventas reflejarían ventas por año de \$227,656.99 dólares.

5.13.2. Costos de materiales directos

Se presenta a continuación los costos a los que se tendrán que incurrir para el establecimiento de la farmacia “El Ahorro”, determinándose como total de inversión general o total en este rubro, un total de \$81,695.13 dólares, presentándose en la siguiente tabla el detalle de las categorías de los productos para mostrar una referencia resumida de los mismos.

Tabla 49

Productos categorizados y ponderados de farmacia “El Ahorro”

Descripción del insumo	% Relativos	Total de Costos Directos	Total de Costos Operativos Indirectos	Total de Costos
Cuidad bucal	0.81%	\$ 626.19	\$ 35.13	\$ 661.32
Cuidado del cabello	2.32%	\$ 1,792.99	\$ 100.60	\$ 1,893.60
Diabetes	1.63%	\$ 1,262.57	\$ 70.84	\$ 1,333.41
Dieta y Nutrición	16.57%	\$ 2,814.12	\$ 18.98	\$ 3,533.10
Higiene	5.66%	\$ 4,375.55	\$ 45.51	\$ 4,621.05
Higiene íntima	6.19%	\$ 4,787.24	\$ 268.61	\$ 5,055.85
Insumos médicos	1.42%	\$ 1,098.72	\$ 61.65	\$ 1,160.37
Medicina	27.66%	\$ 1,399.06	\$ 1,200.67	\$ 2,599.74
Primeros auxilios	7.91%	\$ 6,118.64	\$ 343.31	\$ 6,461.95
Protección para la piel	9.24%	\$ 7,150.86	\$ 401.23	\$ 7,552.08
Vitaminas y Minerales	4.76%	\$ 3,681.98	\$ 206.59	\$ 3,888.57
Nutrición infantil	13.93%	\$ 10,778.23	\$ 604.75	\$ 11,382.98
Productos infantiles	1.90%	\$ 1,468.71	\$ 82.41	\$ 1,551.11
			\$	
Total general		\$ 77,354.85	4,340.28	\$ 81,695.13

Tabla 50
Nómina de MOD Mano de Obra Directa

Nomina Administrativo											
Conceptos	N. de colaboradores	Sueldos	Beneficios Sociales				Aporte al IESS		Costo mensual	Costo	Anual
			Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8.33%	Patronal 11.15%	Total Aporte 20.60%			
Gerente /Administrador	1	\$ 400.00	\$ 33.33	\$ 33.33	\$ 16.67	\$ 33.32	\$ 44.60	\$ 82.40	\$ 445.53	\$ 5,346.40	
Auxiliar de farmacia	1	\$ 400.00	\$ 33.33	\$ 33.33	\$ 16.76	\$ 33.32	\$ 44.60	\$ 87.40	\$ 445.53	\$ 5,346.40	
TOTAL		\$ 800.00	\$ 66.67	\$ 66.66	\$ 33.43	\$ 66.64	\$ 89.20	\$ 169.80	\$ 891.06	\$ 10,692.80	

La proyección de los ingresos a partir del año 1 al quinto con el crecimiento del 10%.

Costos indirectos

Como parte importante para conocer cuál es el precio de venta que se debe mantener para los diversos tipos de productos que se ofertarán a través de la farmacia “El Ahorro”, se determina a través de la siguiente tabla donde se considera además el software que se empleará para este establecimiento:

Tabla 51
Insumos indirectos de fabricación

Costos Indirectos de Operación (CIF) - Insumos					CIF año x hogar	
Descripción	cantidad	Unidad de medida	Precio Unitario	Total	Costo Total	Costo Anual
Fundas Dina 1/2	1000	Unidad	\$ 0.17	\$ 65.00	\$ 165.00	\$ 495.00
Fundas Dina 04	1000	Unidad	\$ 0.20	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 600.00
Fundas Dino 05	1000	Unidad	\$ 0.21	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 630.00
Fundas Dina 06	1000	Unidad	\$ 0.23	\$ 230.00	\$ 230.00	\$ 690.00
Software	1	Unidad	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00
Total				\$ 1,705.00	\$ 1,705.00	\$ 3,315.00

Se consideran a su vez los costos operativos indirectos, que hacen referencia al tiempo de depreciación de los activos fijos que contará la farmacia, y se emplean tanto en el área operativa, tomando como referencia el valor anual de depreciación que exponen a continuación:

Tabla 52

Depreciación de activos fijos con cargo operativo

Depreciación	V.RESIDUAL		V. DEPREC	
Maquinarias y Equipos	287.50	\$	2,587.50	258.75
Vehículos	0.00	\$	-	0
Muebles y enseres	290.00	\$	2,610.00	261
Equipos de Computación	360.80	\$	3,247.20	324.72

Identificados los rubros referentes a la depreciación, estos valores se adicionan para realizar la estimación del total de costos indirectos, asignando según la ponderación relativa categorizada por grupos de productos que se distribuyen en una farmacia, se obtiene un total de costos operativos indirectos de \$4,413.24 dólares correspondientes al año 1.

Tabla 53

Gatos de servicios administrativa y operativa

	Costos Mensual		Costo Anual	
Energía eléctrica	\$	65.00	\$	780.00
Agua	\$	35.00	\$	420.00
Teléfono	\$	20.00	\$	240.00
Internet	\$	22.40	\$	268.80
Total	\$	142.40	\$	1,708.80

Los servicios básicos como se presenta en la tabla descrita previamente, serán esenciales para el necesario funcionamiento de este establecimiento en el mercado, los costos de estos se visualizan acorde a la demanda del sector, es decir, no se pretende pagar un precio al estimado por todos estos servicios, dado a que la farmacia tendrá una infraestructura acorde al mercado proyectado a trabajar.

Se procede a realizar una distribución de los servicios con los que se contará para que la farmacia “El Ahorro” entre el funcionamiento, considerándose que estos se distribuirán entre gastos operativos con un 60% dado a que es un establecimiento que brinda un servicio; mientras que a nivel administrativos estos servicios se emplearan en un 40%.

Tabla 54
Cálculo de costos indirectos por grupos de productos

Descripción del insumo	% Relativos	Insumos Indirectos	Servicios Básicos Operativo	Total de Costos Operativos Indirectos	Total de Costos
Cuidad bucal	0.81%	\$ 26.84	\$ 8.30	\$ 35.13	\$ 661.32
Cuidado del cabello	2.32%	\$ 76.84	\$ 23.76	\$ 100.60	\$ 1,893.60
Diabetes	1.63%	\$ 54.11	\$ 16.73	\$ 70.84	\$ 1,333.41
Dieta y Nutrición	16.57%	\$ 549.14	\$ 169.84	\$ 718.98	\$ 13,533.10
Higiene	5.66%	\$ 187.51	\$ 57.99	\$ 245.51	\$ 4,621.05
Higiene íntima	6.19%	\$ 205.15	\$ 63.45	\$ 268.61	\$ 5,055.85
Insumos médicos	1.42%	\$ 47.09	\$ 14.56	\$ 61.65	\$ 1,160.37
Medicina	27.66%	\$ 917.05	\$ 283.63	\$ 1,200.67	\$ 22,599.74
Primeros auxilios	7.91%	\$ 262.21	\$ 81.10	\$ 343.31	\$ 6,461.95
Protección para la piel	9.24%	\$ 306.45	\$ 94.78	\$ 401.23	\$ 7,552.08
Vitaminas y Minerales	4.76%	\$ 157.79	\$ 48.80	\$ 206.59	\$ 3,888.57
Nutrición infantil	13.93%	\$ 461.89	\$ 142.86	\$ 604.75	\$ 11,382.98
Productos infantiles	1.90%	\$ 62.94	\$ 19.47	\$ 82.41	\$ 1,551.11
Total general		\$ 3,315.00	\$ 1,025.28	\$ 4,340.28	\$ 81,695.13

Realizando la respectiva sumatoria de los costos directos e indirectos en los que incurrirá la farmacia “El Ahorro”, con base a la evaluación financiera, se determina por un total de \$82,695.13.

Tabla 55
Costos totales de Farmacia “El Ahorro”

Descripción del insumo	% Relativos	Total de Costos Directos	Total de Costos Operativos Indirectos	Total de Costos
Cuidad bucal	0.81%	\$ 626.19	\$ 35.13	\$ 661.32
Cuidado del cabello	2.32%	\$ 1,792.99	\$ 100.60	\$ 1,893.60
Diabetes	1.63%	\$ 1,262.57	\$ 70.84	\$ 1,333.41
Dieta y Nutrición	16.57%	\$ 12,814.12	\$ 718.98	\$ 13,533.10
Higiene	5.66%	\$ 4,375.55	\$ 245.51	\$ 4,621.05
Higiene íntima	6.19%	\$ 4,787.24	\$ 268.61	\$ 5,055.85
Insumos médicos	1.42%	\$ 1,098.72	\$ 61.65	\$ 1,160.37
Medicina	27.66%	\$ 21,399.06	\$ 1,200.67	\$ 22,599.74
Primeros auxilios	7.91%	\$ 6,118.64	\$ 343.31	\$ 6,461.95
Protección para la piel	9.24%	\$ 7,150.86	\$ 401.23	\$ 7,552.08
Vitaminas y Minerales	4.76%	\$ 3,681.98	\$ 206.59	\$ 3,888.57
Nutrición infantil	13.93%	\$ 10,778.23	\$ 604.75	\$ 11,382.98
Productos infantiles	1.90%	\$ 1,468.71	\$ 82.41	\$ 1,551.11
Total general		\$ 77,354.85	\$ 4,340.28	\$ 81,695.13

5.13.3. Financiamiento del proyecto

Para el financiamiento del proyecto, se determina que el los gastos preoperacionales en total suman \$1,229.31 dólares; este costo abarca el estudio de prefactibilidad del proyecto en el cual las autoras del proyecto incurrieron para llevar a cabo el estudio de mercado (encuestas y entrevistas), movilización, etc. por un total de \$450.00; también se consideran los permisos de funcionamiento obtenidos por la municipalidad de Guayaquil, el Cuerpo de Bomberos, etc. Por un total de \$779.31 dólares; Así como se abarcan los gastos de constitución que se obtiene a través del SRI por un total de \$800.00 dólares.

Tabla 56
Gastos preoperacionales

	Cantidad	Costo Total
Estudio de Prefactibilidad	1	\$ 450.00
Permisos de funcionamiento	1	\$ 779.31
Total		\$ 1,229.31

Dado a que en el capítulo 4, de este pan de negocio se detallan todos equipos identificados como activo fijo para Farmacia “El Ahorro”, al adquirir estos se logrará la operatividad de este proyecto, logrando cumplir con los estándares de calidad en mantenimiento y cuidado de que se requieren para los productos farmacéuticos, ofreciendo garantizar un bien un estado idóneo para su respectiva comercialización, se acota además que se necesitará una cantidad de \$16,087.31.

Tabla 57
Activos fijos farmacia “El Ahorro”

Terreno	0.00
Edificio	0.00
Instalaciones Técnicas	\$ 5,475.00
Maquinarias y Equipos	\$ 2,875.00
Vehículos	0.00
Muebles y enseres	\$ 2,900.00
Equipos de Computación	\$ 3,608.00
TOTAL	\$ 16,087.31

Dentro de este plan de negocios también se abarcan los costos de producción, antes determinado bajo un valor de \$81,695.13, los gastos administrativos por \$16.258,63, y los gastos de ventas por un valor de \$350.00 anuales, se reflexiona sobre la adquisición de financiamiento para un período de dos meses de operaciones en primera instancia, decisión tomada para garantizar un desarrollo continuo de las actividades de Farmacia “El Ahorro” de los primeros meses requiere un capital de trabajo de US\$16,294.06.

Estas estimaciones se analizarán conforme sea el comportamiento del consumidor en el sector, para no despilfarrar los recursos durante la ejecución e implementación del proyecto, se analizará mes a mes que insumos tienen mayor frecuencia de compra, así el listado de abastecimiento será actualizado y serán mejor utilizados los recursos.

Tabla 58
Capital de trabajo

Detalle		Anual		Mensual
Costos de producción	\$	81,695.13	\$	6,807.93
Gastos administrativos	\$	15,719.23	\$	1,309.94
Gastos de ventas	\$	350.00	\$	29.17
TOTAL	\$	97,764.36	\$	8,147.03
		por 2 meses		16,294.06

Con base a los datos que se presentan en esta tabla (capital de trabajo), permite determinar que se requerirá una inversión total inicial de \$32,381.37, donde el 25% será originado de capital propio y el 75% se obtendrá bajo financiación de una entidad bancaria ecuatoriana, determinándose que \$8,095.34 representará al capital propio y \$24,286.03 representará el crédito obtenido.

Se procede a presentar en la siguiente tabla, la inversión del proyecto de manera breve:

Tabla 59
Inversión total del proyecto

Total		\$ 32,381.37
Préstamo	\$ 16,087.31	
Capital de Operaciones	\$ 16,294.06	
Capital propio		\$ 8,095.34
	Inversión Total	\$ 32,381.37
	(.) Capital Propio	\$ 8,095.34
Total Requerido		\$ 24,286.03

Dado a que la tasa referencia activa se la obtiene por el (Banco Central del Ecuador) a Noviembre de 2019 que se encuentra ubicada en la categorización productivo pymes 11.30%, esto por consiguiente incide a tener una tasa de interés mensual de 0.94%, se añade un 0.53% como porcentaje de tasa riesgo, así como se considera la tasa ascendería a 11.30%, por lo cual, si el crédito se hace a 36 meses, se deberá pagar un monto de \$4,461.70 por concepto de intereses, Farmacia “El Ahorro”, tendrá que tener en cuenta los dividendos mensuales por un aproximado de \$798.55 dólares.

5.13.4. Préstamos del proyecto (tabla de amortización)

Dado a que se requerirá un préstamo bancario para llevar a cabo este proyecto, se considera por lo tanto el solicitar a la institución financiera identificada con la que se trabajaría, en este caso BanEcuador, la misma que ofrece un interés nominal por el 11.30%. por ello, teniendo en cuenta que el capital a requerirse para este negocio será de \$24,286.03 dólares, podrá ser cubierto hasta por un plazo de cinco años con una cuota mensual de \$798.55 dólares mensuales.

Se procede a continuación a su vez, a presentar la tabla de amortización concerniente al proyecto, en este caso, se expone la tabla en la que se demuestra de manera resumida, a lo que incurrirá la farmacia “El Ahorro” en materia de pago del préstamo incurrido:

Tabla 60
Resumen de la tasa de amortización

Préstamo		\$ 24,286.03		Periodo	
Tasa		0.94%			
Año	Capital	Interés	Total Dividendo	Amortización Capital	
1	\$ 7,203.78	\$ 2,378.80	\$ 9,582.58	\$ 17,082.25	
2	\$ 8,061.32	\$ 1,521.26	\$ 9,582.58	\$ 9,020.94	
3	\$ 9,020.94	\$ 561.64	\$ 9,582.58	\$ 0.00	
4	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
5	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
Total	\$ 24,286.03	\$ 4,461.70	\$ 28,747.73	\$ 26,103.19	
Valor de cada dividendo			\$ 798.55		

Se presenta el resumen de la tabla de amortización, en la que se detallan los intereses por año a incurrirse partiendo desde \$2,378.90, hasta llegar al quinto año con un interés incurrido que será de \$00, o en otras palabras no se paga el mismo valor de manera constante, determinándose que el tipo de amortización es la alemana, así como exponer la amortización del capital, que de igual manera cómo es posible evidenciarla, irá en decremento cada año.

5.13.5. Estados financieros

Teniendo en cuenta el balance general, es posible previsualizar que la situación financiera para la farmacia “El Ahorro”, se determina que existe un equilibrio considerando las cuentas de activo frente a las cuentas de pasivo con el patrimonio. En la tabla se refleja un balance para durante un año por un total de activos equivalente a \$32,381.37, que es la cantidad en relación al total de pasivos y patrimonio, este y otros datos más se presentan en la tabla completa, detallada a continuación:

Tabla 61
Estado de resultado proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 106,203.7	\$ 128,506.4	\$155,492.8	\$188,146.3	\$ 227,657.0
(-) Costo de venta	\$ 81,695.1	\$ 82,444.0	\$83,199.7	\$ 83,962.4	\$ 84,732.1
(+) Compra de Materia Prima	\$ 85,200.0	\$ 85,981.0	\$86,769.2	\$ 87,564.5	\$ 88,367.2
(-) Inventario Final de Materia Prima	\$ 13,191.6	\$ 13,312.5	\$13,434.5	\$ 13,557.7	\$ 13,681.9
(+) Mano de Obra	\$ 5,346.4	\$ 5,395.4	\$ 5,444.9	\$ 5,494.8	\$ 5,545.1
(+) Costos Indirectos de Fabricación	\$ 4,340.3	\$ 4,380.1	\$ 4,420.2	\$ 4,460.7	\$ 4,501.6
Utilidad bruta	\$ 24,508.5	\$ 46,062.4	\$72,293.1	\$104,183.9	\$ 142,924.9
(-) Gastos					
Gastos Administrativos:					
Sueldos y Salarios	\$ 5,346.4	\$ 5,395.4	\$ 5,444.9	\$ 5,494.8	\$ 5,545.1
Alquiler del local	\$ 4,200.0	\$ 4,238.5	\$ 4,277.4	\$ 4,316.6	\$ 4,356.1
Suministros de Oficina	\$ 1,260.0	\$ 1,271.6	\$ 1,283.2	\$ 1,295.0	\$ 1,306.8
Servicios Básicos	\$ 683.5	\$ 689.8	\$ 696.1	\$ 702.5	\$ 708.9
Servicios prestados	\$ 3,000.0	\$ 3,027.5	\$ 3,055.3	\$ 3,083.3	\$ 3,111.5
Depreciación	\$ 844.5	\$ 844.5	\$ 844.5	\$ 519.8	\$ 519.8
Amortización	\$ 1,229.3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos Administrativos	\$ 16,563.7	\$ 15,467.2	\$ 15,601.3	\$ 15,411.8	\$ 15,548.3
Gastos de Ventas:					
Publicidad	\$ 350.0	\$ 353.2	\$ 356.4	\$ 359.7	\$ 363.0
Sueldos y Salarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos de Ventas	\$ 350.0	\$ 353.2	\$ 356.4	\$ 359.7	\$ 363.0
Total Gastos	\$ 16,913.7	\$ 15,820.4	\$ 15,957.7	\$ 15,771.5	\$ 15,911.3
Utilidad Operacional	\$ 7,594.8	\$ 30,242.0	\$ 56,335.4	\$ 88,412.4	\$ 127,013.6
Gastos Financieros	\$ 2,378.8	\$ 1,521.3	\$ 561.6	0.00	0.00
utilidad antes de participación a trabajadores	\$ 5,216.0	\$ 28,720.8	\$ 55,773.7	\$ 88,412.4	\$ 127,013.6
Participación Trabajadores 15%	\$ 782.4	\$ 4,308.1	\$ 8,366.1	\$ 13,261.9	\$ 19,052.0
utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 4,433.6	\$ 24,412.6	\$ 47,407.7	\$ 75,150.5	\$ 107,961.6
Impuesto a la Renta 22%	\$ 975.4	\$ 5,370.8	\$10,429.7	\$16,533.1	\$ 23,751.5
utilidad antes de reserva legal	\$ 3,458.2	\$19,041.9	\$36,978.0	\$58,617.4	\$ 84,210.0
Reserva legal 10%	\$ 345.8	\$ 1,904.2	\$3,697.8	\$ 5,861.7	\$ 8,421.0
Utilidad Neta	\$ 3,112.4	\$17,137.7	\$33,280.2	\$52,755.7	\$ 75,789.0

Tabla 62
Estado de situación financiera proyectado

Activos	BG Inicial	2,020	2,021	2,022	2,023	2,024
Corriente						
Caja - Bancos	\$ 16,294.06	\$ 16,380.10	\$ 36,126.20	\$ 74,044.55	\$ 144,180.92	\$ 241,919.31
Inventarios	\$ -	\$ 13,191.55	\$ 13,312.47	\$ 13,434.50	\$ 13,557.65	\$ 13,681.93
Total Activo Corriente	\$ 16,294.06	\$ 29,571.65	\$ 49,438.68	\$ 87,479.06	\$ 157,738.57	\$ 255,601.25
Fijo						
Terreno, Construcciones y Adecuaciones		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muebles y Enseres	\$ 5,475.00	\$ 5,475.00	\$ 5,475.00	\$ 5,475.00	\$ 5,475.00	\$ 5,475.00
Maquinaria	\$ 2,900.00	\$ 2,900.00	\$ 2,900.00	\$ 2,900.00	\$ 2,900.00	\$ 2,900.00
Vehículo	\$ 2,875.00	\$ 2,875.00	\$ 2,875.00	\$ 2,875.00	\$ 2,875.00	\$ 2,875.00
Equipos de Cómputo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de oficina	\$ 3,608.00	\$ 3,608.00	\$ 3,608.00	\$ 3,608.00	\$ 3,608.00	\$ 3,608.00
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (844.47)	\$ (1,688.94)	\$ (2,533.41)	\$ (3,053.16)	\$ (3,572.91)
Total Activo Fijo	\$ 14,858.00	\$ 14,013.53	\$ 13,169.06	\$ 12,324.59	\$ 11,804.84	\$ 11,285.09
Diferido						
Otros Activos	\$ 1,229.31	\$ 1,229.31	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Amortización Acumulada		\$ (1,229.31)	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Activo Diferido	\$ 1,229.31	\$ -				
Total Activos	\$ 32,381.37	\$ 43,585.18	\$ 62,607.74	\$ 99,803.65	\$ 169,543.41	\$ 266,886.34
Pasivos						
Corriente						
Cuentas por pagar proveedores		\$ 13,191.55	\$ 13,312.47	\$ 13,434.50	\$ 13,557.65	\$ 13,681.93
Participación Trabajadores		\$ 782.41	\$ 4,308.11	\$ 8,366.06	\$ 13,261.85	\$ 19,052.04
Impuesto a la Renta		\$ 975.40	\$ 5,370.78	\$ 10,429.68	\$ 16,533.11	\$ 23,751.54
Total Pasivo Corriente		\$ 14,949.36	\$ 22,991.37	\$ 32,230.24	\$ 43,352.62	\$ 56,485.52
Otros Pasivos						
Deuda a Largo Plazo	\$ 24,286.03	\$ 17,082.25	\$ 9,020.94	0.00	0.00	0.00
Total Otros Pasivos	\$ 24,286.03	\$ 17,082.25	\$ 9,020.94	0.00	0.00	0.00
Total Pasivos	\$ 24,286.03	\$ 32,031.61	\$ 32,012.30	\$ 32,230.24	\$ 43,352.62	\$ 56,485.52
Patrimonio						
Capital Social	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Aporte socios	\$ 7,995.34	\$ 7,995.34	\$ 7,995.34	\$ 7,995.34	\$ 7,995.34	\$ 7,995.34
Reserva Legal		\$ 345.82	\$ 2,250.01	\$ 5,947.81	\$ 11,809.55	\$ 20,230.55
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ 3,112.41	\$ 17,137.67	\$ 33,280.17	\$ 52,755.65	\$ 75,789.02
Utilidades Acumuladas			\$ 3,112.41	\$ 20,250.08	\$ 53,530.25	\$ 106,285.91
Total Patrimonio	\$ 8,095.34	\$ 11,553.58	\$ 30,595.43	\$ 67,573.40	\$ 126,190.79	\$ 210,400.82
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 32,381.37	\$ 43,585.18	\$ 62,607.74	\$ 99,803.65	\$ 169,543.41	\$ 266,886.34
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
				\$ -	\$ -	\$ -

Tabla 63
Indicadores financieros de Farmacia “El Ahorro”

Factor	Indicadores técnicos	Fórmulas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Promedio
Liquidez	Liquidez corriente	(Activo corriente/Pasivo corriente)	1.98	2.15	2.71	3.64	4.53	3.00
	Prueba ácida	(Activo corriente-Inventarios)/Pasivo corriente	1.10	1.57	2.30	3.33	4.28	2.51
Solvencia	Endeudamiento del activo	(Pasivo total/Activo total)	0.73	0.51	0.32	0.26	0.21	0.41
	Endeudamiento patrimonial	(Pasivo total/Patrimonio)	2.77	1.05	0.48	0.34	0.27	0.98
	Endeudamiento del activo fijo	(Patrimonio/Activo Fijo Neto)	0.82	2.32	5.48	10.69	18.64	7.59
	Apalancamiento	(Activo Total/Patrimonio)	3.77	2.05	1.48	1.34	1.27	1.98
	Apalancamiento financiero	(UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos totales)	3.50	5.10	3.22	2.51	2.11	3.29
	Rotación de activo fijo	(Ventas/Activo fijo)	7.58	9.76	12.62	15.94	20.17	13.21
Gestión	Rotación de ventas	(Ventas/Activo total)	2.44	2.05	1.56	1.11	0.85	1.60
	Período medio de cobranza	(Cuentas por cobrar*365)/Ventas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Período medio de pago	(Cuentas y documentos por pagar*365)/Compras	45.34	37.81	31.54	26.30	21.94	32.58
	Impacto gastos administración y ventas	(Gastos administrativos y de ventas/Ventas)	0.16	0.12	0.10	0.08	0.07	0.11
	Impacto de la carga financiera	(Gastos financieros/Ventas)	0.02	0.01	0.00	-	-	0.01
	Rentabilidad neta del activo	(Utilidad neta/Ventas)*(Ventas/Activo total)	0.07	0.27	0.33	0.31	0.28	0.25
Rentabilidad	Margen bruto	(Ventas netas-Costo de ventas)/Ventas	0.23	0.36	0.46	0.55	0.63	0.45
	Margen operacional	Utilidad operacional / Ventas	0.07	0.24	0.36	0.47	0.56	0.34
	Rentabilidad neta de ventas	Utilidad neta / Ventas	0.03	0.13	0.21	0.28	0.33	0.20
	Rentabilidad operacional del patrimonio	(Utilidad operacional/Patrimonio)	0.66	0.99	0.83	0.70	0.60	0.76
	Rentabilidad financiera	(Ventas/Activo)*(UAI/Ventas)*(Activo/Patrimonio)*(UAI/UAII)*(UN/UAII)	0.27	0.56	0.49	0.42	0.36	0.42

5.13.6. Flujo de caja

A través de este flujo de caja se exponen los ingresos y egresos que obtendrá la farmacia “El Ahorro” para determinar su capacidad para hacer frente a sus obligaciones durante el periodo de tiempo estimado de los 5 años. A su vez, tomando en consideración el nivel de inversión y que se requerirá de un porcentaje considerable de inversión externa, a partir del segundo año el flujo neto muestra un movimiento por \$8,095.34 dólares.

Tabla 64
Flujo de caja del proyecto

	Presupuesto de Efectivo									
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5				
Actividades de Operación										
Ingresos	\$	106,203.67	\$	128,506.44	\$	155,492.79	\$	188,146.28	\$	227,656.99
(-)Costos de ventas	\$	81,695.13	\$	82,444.00	\$	83,199.74	\$	83,962.40	\$	84,732.06
Utilidad Bruta	\$	24,508.54	\$	46,062.44	\$	72,293.05	\$	104,183.87	\$	142,924.94
		23%		36%		46%		55%		63%
(-) Gastos Operacionales										
Gastos Administrativos	\$	16,258.63	\$	15,162.14	\$	15,296.19	\$	15,431.46	\$	15,567.97
Gastos de Venta	\$	350.00	\$	353.21	\$	356.45	\$	359.71	\$	363.01
Pago Participación Trabajadores	\$	782.41	\$	4,308.11	\$	8,366.06	\$	13,261.85	\$	19,052.04
Pago Impuesto a la Renta e imp.	\$	975.40	\$	5,370.78	\$	10,429.68	\$	16,533.11	\$	23,751.54
Total Gastos Operacionales	\$	18,366.43	\$	25,194.25	\$	34,448.37	\$	45,586.13	\$	58,734.56
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	6,142.10	\$	19,110.39	\$	28,165.79	\$	39,802.00	\$	54,395.41
(-)Gastos Financieros	\$	(2,378.80)	\$	(1,521.26)	\$	(561.64)	\$	0.00	\$	0.00
utilidad antes de participacion a										
trabajadores	\$	3,763.30	\$	17,589.12	\$	27,604.14	\$	39,802.00	\$	54,395.41
Pago Participación Trabajadores	\$	(782.41)	\$	(4,308.11)	\$	(8,366.06)	\$	(13,261.85)	\$	(19,052.04)
Pago Impuesto a la Renta e imp.	\$	(975.40)	\$	(5,370.78)	\$	(10,429.68)	\$	(16,533.11)	\$	(23,751.54)
(=) Utilidad de ejercicio	\$	5,521.11	\$	27,268.02	\$	46,399.88	\$	69,596.96	\$	97,199.00
(+) Ajustes de Depreciación	\$	539.40	\$	539.40	\$	539.40	\$	539.40	\$	539.40
(+) Ajustes por Amortización	\$	1,229.31	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	\$	7,289.82	\$	27,807.42	\$	46,939.28	\$	70,136.36	\$	97,738.40
Actividades de Inversión										
Activos Fijos	\$	16,087.31		0.00		0.00		0.00		0.00
Activos Intangibles		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00
Capital de Trabajo	\$	16,294.06		0.00		0.00		0.00		0.00
Flujo de Actividades de Inversión	\$	32,381.37		0.00		0.00		0.00		0.00
Actividades de Financiamiento										
Préstamo Bancario	\$	24,286.03		0.00		0.00		0.00		0.00
Amortización de Capital				(\$ 7,203.78)		(\$ 8,061.32)		(\$ 9,020.94)		\$ 0.00
Flujo de Actividades de Financiamiento	\$	(7,203.78)	\$	(8,061.32)	\$	(9,020.94)	\$	0.00	\$	0.00
(=) Flujo Neto	\$	(8,095.34)	\$	86.04	\$	19,746.10	\$	37,918.35	\$	70,136.36
Flujo del Préstamo	\$	(24,286.03)	\$	9,668.62	\$	29,328.68	\$	47,500.93	\$	70,136.36
Flujo del Proyecto	\$	(32,381.37)	\$	86.04	\$	19,746.10	\$	37,918.35	\$	70,136.36
Flujo Acumulado	\$	(32,381.37)	\$	(32,295.33)	\$	(12,549.23)	\$	25,369.12	\$	95,505.49

Las ventas iniciales en este tipo de establecimiento se darán al contado en las ventas de menor denominación, esto consecuentemente servirá para alimentar el flujo de caja en relación a la facturación que se genere por cada venta. Cabe acotar que la proyección se demostrará de forma anual, datos que se obtuvieron de los

estados financieros proyectados, los gastos y costos estimados del estudio financiero llevado a cabo. A su vez, se toma en cuenta en porcentaje de utilidad aproximado con base a los ingresos de las ventas que se generen, logrando con esto un 63% de utilidad bruta en el año quinto, correspondiente a \$193,243.88 dólares.

Este hace referencia las salidas y entradas a las que se tendrá que incurrir, en este caso puntual por parte de la inversionista y propietaria de la farmacia “El Ahorro”, sirve como una guía para conocer qué periodo se generaran más ingresos, egresos, así como para conocer las actividades de financiamiento que intervienen, en este caso, siendo necesario contar con el apoyo de un préstamo bancario.

5.13.7. Evaluación económica

En cuanto a la evaluación económica del plan de negocio, hace particular referencia a la relación del costo-beneficio que se busca del mismo, analizando el escenario moderado como se comportará el Valor actual neto (VAN), en este caso se toma como referencia un tasa de descuento a partir de la información que expone (Damodaran A., 2019), como referencia de la prima estimada riesgo país de Ecuador, con lo cual es posible determinar la tasa de descuento que se generará de forma masiva con relación a los históricos de las principales farmacias de Estados Unidos (Ver Apéndice Z).

Tabla 65

Tasa de libre riesgo, tasa de mercado, beta del sector farmacéutico

$R_f + b(R_m - R_f)$	
tasa de libre riesgo (R_f)	9.03%
tasa de mercado (R_m)	14.36%
beta (b)	106.00%

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos, es posible calcular el CAPM, consecuentemente esto permite determinar la tasa interna de retorno de los activos a

los que se invertirá para la farmacia “El Ahorro”, así como es posible obtener el costo promedio ponderado o CPCC, a través del cual es identificable el costo financiero en relación al capital de la farmacia, el cual está relacionado con el VAN de 12.14%.

Tabla 66
Evaluación económica

Indicador	Tasa
CAPM MODELO DE FIJACION DE PRECIOS DE ACTIVOS DE CAPITAL	14.68%
TASA DE INTERES PRESTAMO	11.30%
CPPC COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL	12.14%

5.13.8. Evaluación financiera

La evaluación financiera abarca valores en relación al Valor Actual Neto (VAN) y a la Tasa Interna de Retorno (TIR), a su vez toma en consideración la proyección financiera que surge de la tasa de descuento se percibe en este caso fue del 12,24% correspondiente a los escenarios evaluados (optimista y pesimista) que se detallan en los siguientes apartados. En el VAN presenta un resultado positivo por \$131,216.78 dólares teniendo en cuenta la inversión total del proyecto, por lo tanto, será posible lograr la recuperación de la inversión incurrida inicialmente. A su vez, e TIR que se registra es por 41%, determinándose la factibilidad de la instauración de la farmacia como se presenta a continuación:

Tabla 67
Cálculo del TIR y VAN

N°	FNE	(1+I)^	FNE (1+I)^
0	-8,095.34	100%	-8,095.34
1	86.04	1.12	76.72
2	19,746.10	1.26	15,700.81
3	37,918.35	1.41	26,885.01
4	70,136.36	1.58	44,342.93
5	97,738.40	1.77	55,101.90
	VAN		134,012.03
			\$ 134,012.03

5.13.9. Relación costo-beneficio

Tabla 68

Costo-beneficio

Años	Inversión	Ingresos	Egresos	Flujo Caja
0	\$ (32,381.37)	\$ -	\$ -	\$ (32,381.37)
1		\$ 106,203.67	\$ 100,987.63	\$ 5,216.04
2		\$ 128,506.44	\$ 99,785.69	\$ 28,720.75
3		\$ 155,492.79	\$ 99,719.08	\$ 55,773.71
4		\$ 188,146.28	\$ 99,733.92	\$ 88,412.35
5		\$ 227,656.99	\$ 100,643.39	\$ 127,013.61

Suma de Ingreso	\$494,386.52
Suma de Egresos	\$359,892.52
Costos-Inversión	\$ 392,273.89

Relación Beneficio /Costo	1.260310
----------------------------------	----------

El análisis de la relación costo-beneficio para la instauración de la farmacia “El Ahorro” se identifica un resultado por 1.10, esto es posible traducirlo a que la farmacia con las ventas que realice en el periodo específico, superará los costos incurridos por concepto de compra de los insumos y todos los equipos necesarios para este establecimiento, siendo favorable para la rentabilidad de la propietaria del negocio.

Es importante acotar a su vez, en lo que respecta al punto de equilibrio, que a través de este, es posible identificar que esta farmacia tendrá que vender a un total de 1394 clientes cada mes, que al año representaría un total de \$6,936.63 dólares con lo cual será posible lograr el punto de equilibrio para este nuevo proyecto a ponerse en marcha en un determinado lapso, tal como se presenta en la siguiente tabla y figura en la que se reflejan por periodo el equilibrio anual, mensual, respectivamente a continuación:

Tabla 69
Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 6.81	\$ 7.49	\$ 8.24	\$ 9.06	\$ 9.97
(-) Costo Variable	\$ 5.17	\$ 5.33	\$ 5.49	\$ 5.65	\$ 5.82
(=) Contribución marginal	\$ 1.64	\$ 2.16	\$ 2.75	\$ 3.41	\$ 4.15
Costos fijos	\$20,012.71	\$19,684.19	\$ 19,269.46	\$ 19,269.05	\$ 9,847.12
Punto de Equilibrio Anual Und	12227	9103	7003	5650	4786
Punto de Equilibrio Mensual Und	1019	759	584	471	399
Punto de Equilibrio Anual\$	\$83,239.54	\$68,168.03	\$ 57,689.43	\$ 51,192.86	\$47,699.72
Punto de Equilibrio Mensual \$	\$ 6,936.63	\$ 5,680.67	\$ 4,807.45	\$ 4,266.07	\$ 3,974.98

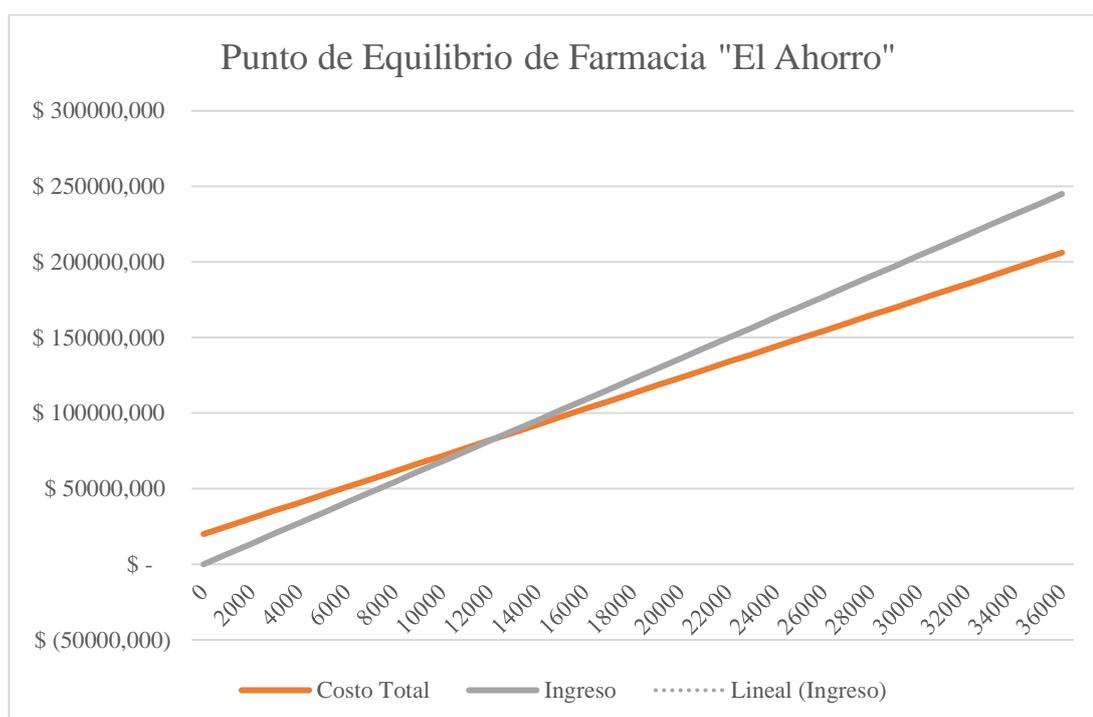


Figura 40. Punto de equilibrio

5.13.10. Tiempo de recuperación de la inversión

Con base a los resultados reflejos en la plantilla, en relación al análisis de la sensibilidad, se identifica que el Playback para la instauración de la farmacia sería por 3 años aproximadamente, es decir que las propietarias de este negocio lograrían recuperar lo invertido en la farmacia "El Ahorro".

Tabla 70

Tiempo de recuperación de la inversión

Periodo Antes de Ganancia		2
Valor Absoluto	\$	86.04
Flujo de Caja Siguiete	\$	37,185.97
Periodo de Payback		2.00

5.13.11. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite conocer desde tres tipos de escenarios diferentes de cómo se podría generar las ventas para la farmacia “El Ahorro”, para este caso puntual, los niveles de porcentuales a considerarse son del -5% en relación al escenario pesimista, donde el precio promedio de los productos farmacéuticos deberá ser por \$6.47 con esto el VAN a obtenerse sería por \$82,004.53 y un TIR por el 153%. En cuanto al escenario optimista, con un nivel porcentual igual del 5% el precio promedio de venta marca \$7.15, generando un VAN por \$137,447.48 y un TIR del 80%

Tabla 71

Análisis de sensibilidad aplicando 5%.

	Pesimista	Esperado	Optimista
	-5%		5%
Precio	6.47	6.81	7.15
Costo Variable		\$ 5.17	
Costos Fijos		\$ 1,025.28	
VAN	\$ 82,004.53	\$ 134,012.03	137,447.48
TIR	53%	153%	80%

5.13.12. Importancia

La implementación de la farmacia “El Ahorro” en el sector de Nueva Prosperina de la ciudad de Guayaquil es relevante debido a que contribuirá a solucionar una necesidad de los habitantes del sector, quienes podrán contar con una farmacia cercana totalmente equipada a la cual podrán acudir en caso de requerir diversos

insumos farmacéuticos y de otras categorías. Por lo tanto, con base a la oportunidad de negocio identificada fue importante en primer lugar desarrollar un estudio de prefactibilidad, para determinar la viabilidad de implementar la farmacia a partir de las necesidades y aceptación por parte del segmento objetivo, así como también se realizó un estudio financiero mediante el cual se determinó la rentabilidad del negocio propuesto.

5.13.13. Metas del proyecto

Con la implementación de la farmacia “El Ahorro” en el sector de Nueva Prosperina una de las principales metas radica en obtener rentabilidad para las propietarias del negocio y generar un crecimiento sostenido a largo plazo. Así mismo, otra de las metas del proyecto es satisfacer las necesidades de los habitantes del sector en relación al acceso a diversos insumos farmacéuticos y de cuidado personal de las mejores marcas y a precios asequibles.

5.13.14. Finalidad de la propuesta

La finalidad de la propuesta es determinar la viabilidad de la creación e implementación de la farmacia “El Ahorro” en el sector de Nueva Prosperina de la ciudad de Guayaquil, para lo cual fue necesario analizar la pre factibilidad desde la perspectiva de mercado, el desarrollo de un estudio técnico, administrativo, legal y financiero, mediante los cuales fue posible establecer detalladamente las directrices necesarias para la creación del negocio, así como también se logró identificar la factibilidad económica del proyecto que valida su implementación.

Conclusiones del capítulo V

El proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa farmacia “El Ahorro” ubicada en el sector norte, Nueva Prosperina del cantón Guayaquil, presenta

un panorama favorable en su aplicación, dado a que con base al estudio de mercado y los resultados que así lo revelan, es un proyecto que por el tipo de insumo que se ofertan, los cuales son necesarios para la salud de las personas, entre otros productos complementarios y servicios que se prestan, es un proyecto que presenta un importante beneficio tanto económico para el sector, así como los habitantes del mismo.

Dado a que la propuesta de la farmacia “El Ahorro” se busca instaurar, donde existe una demanda insatisfecha, se determina a su vez con base a lo establecido al inicio de este apartado, que se requerirán de \$24,286.03 para dar inicio para este negocio. Los ingresos estimados de forma mensual se determinan por un total de \$8,850.31, esto como resultado de las \$15,600 unidades de insumos que se pretende comercializar.

Existe un punto de equilibrio que permite determinar que el proyecto con base a los costos totales a los que incurrirá, podrá tener rentabilidad en un determinado tiempo, dado a que los ingresos de las ventas de las medicinas, productos y servicios complementarios que se oferten en este, garantizarán que este negocio presenta escenarios favorables con relación a lo evidenciado en el TIR y VAN, siendo del 153% el TIR, y el VAN de \$134,012.03.

Por lo tanto, la importancia de este proyecto además de los resultados favorables en materia de rentabilidad es justificable, así como es defendible el hecho de que a través de estos negocios se podrán ofrecer productos que contribuyan a la salud de las personas, así como sea una canal para realizar el pago de diversos servicios que se ofrecen.

Apéndices

Apéndice A. Formato de encuesta



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Estimados habitantes del sector de la Nueva Prosperina, se procede a desarrollar esta encuesta, con el objetivo de analizar la oferta farmacéutica en el sector, con la finalidad de inversión en la farmacia “El Ahorro”, establecimiento que requiere de mejoras internas significativas:

Instrucciones para llenar la encuesta:

- La encuesta se desarrollará en un lapso de entre 10 a 15 minutos.
- La encuesta se mantendrá su perfil en anonimato.
- Lea minuciosamente las preguntas.
- Seleccione solo una alternativa.
- Marque con una (X) la respuesta deseada.
- No se admiten tachones.
- Si presenta dudas consulte con su encuestador.
- No olvide entregar el formulario al finalizar la encuesta.
- Si presenta algún algún daño la hoja o la información no se presenta legible, solicite el cambio de hoja al encuestador.

Se determina que la encuesta a realizar será exclusivamente con fines académicos, salvaguardando el anonimato de la persona, por lo que podrá responder libremente a lo cuestionado.

Es importante que responda de manera ética, dado a que los resultados obtenidos permitirán establecer mejoras dentro de la farmacia “El Ahorro” en su camino hacia el incremento de la rentabilidad económica.

Cuestionario

Formato de preguntas para encuestas direccionadas a los habitantes del sector de la Nueva Prosperina sobre la implementación de la nueva farmacia “El Ahorro”

- **Edad**

- De 18 a 25
- De 26 a 30
- De 31 a 40
- De 41 a 50
- De 51 en adelante

1. ¿Categoría de medicamentos que suele comprar con mayor regularidad?

- Naturales.
- Farmacológicos.

2. Generalmente ¿De dónde se abastece de medicamentos?

- Tiendas.
- Farmacias.
- Distribuidoras.
- Supermercados

**3. ¿Qué tipo de medicamentos suele adquirir con mayor regularidad?
(pregunta de opción múltiple)**

- Antigripales.
- Analgésicos.
- Antibióticos.
- Antivirales.
- Antitusígenos y mucolíticos.
- Antiinflamatorios.
- Antidiarreicos y laxantes
- Antipiréticos.

- Antialérgicos.
- Psicotrópicos.
- Cremas y otros productos medicados.

4. Además de medicamentos ¿qué otros tipos de productos adquiere en una farmacia?

Servicios adicionales	Marcas de productos				
Productos de cuidado personal (corporal y facial)	Unilever ()	Johnson & Johnson ()	Nosotras ()	Protector solar Umbrella ()	Portector solar Avène ()
Productos para bebés	Pañalín ()	Pequeñín ()	Mulgatol ()	Huggies ()	Pigeon ()
Insumos para aplicaciones o de enfermería (carácter, inyecciones, equipos de venoclisis)	Nebulizadores Pigeon ()	Glucómetro Accu-Chek Active ()	Tensiómetro Riester ()	Termómetro Carlitos ()	Scian ()
Productos estéticos	Lubriderm ()	Vasenol ()	Neutrógena ()	Cicatricure ()	Eucerin ()

5. ¿Tipo de medicamentos que prefiere adquirir?

- Genéricos.
- De marcas comercial
- Le es indiferente.

6. ¿De cuánto es el promedio de dinero que invierte en medicamentos y otros productos adquiridos en una farmacia?

- De \$1.00 a \$10.00
- De \$11.00 a \$20.00
- De \$21.00 a \$30.00
- De \$31.00 a \$40.00
- Más de \$41.00

7. ¿Tiene una percepción del número de farmacias que existen en el sector de la Nueva Prosperina?

- Sí.
- No.
-

- No sé
- De 1 a 5.
- De 6 a 10.
- Más de 11.

8. ¿Suele comparar los precios entre una farmacia y otra antes de comprar?

- Sí
- No.
- A veces.

9. ¿Qué aspectos son los que más valora de una farmacia?

- Precios bajos.
- Variedad de productos.
- Promociones.
- Servicio y atención al cliente.

10. ¿Cómo visualiza la implementación de una nueva farmacia dentro del sector de la Nueva Prosperina?

- Muy necesaria.
- Necesaria.
- Indiferente.
- Nada necesaria.

11. ¿Qué tipo de servicio adicional apreciaría obtener de una farmacia en el sector de la Nueva Prosperina?

- Servicio a domicilio.
- Recargas telefónicas /chip
- Pagos de servicios varios
- Pago de impuestos (corresponsal no bancario)
- Banco del Barrio (depósitos/retiros)
- Servicio de toma de presión arterial

12. ¿Qué tipo de promociones apreciaría de una nueva farmacia?

- Productos gratis.
- Descuentos por recetas con un monto \$40
- Artículos promocionales.

13. ¿A través de qué medios o canales apreciaría más disponer información sobre los productos, precios y promociones de la nueva farmacia?

- Redes sociales (Facebook/Instagram)
- Volantes/catálogos
- Prensa/radio.
- Afiches/habladores.

14. ¿Estaría de acuerdo que la farmacia “El ahorro” brinde servicio de atención al cliente?

- 6:00 am a 10:00 pm
- 8:00 am a 12:00 pm
- 24 horas al día

Atentamente,

María Monserrate Zambrano Reyna y María Del Carmen Burgos Prado

C.I. _____

C.I. _____

Estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial

Universidad San Gregorio de Portoviejo

Apéndice B. Formato de entrevista



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Preguntas direccionadas a propietarios de farmacia en el sector de la Nueva Prosperina.

Ciudad:

Fecha:

Lugar

Hora de inicio:

Hora de finalización:

Nombre del entrevistado:

Cargo:

Nombre de los entrevistadores:

Objetivo: Conocer la perspectiva de las propietarias/administradores de farmacias del sector de la Nueva Prosperina sobre lo que abarca el mantener este tipo de establecimiento, y las acciones tanto internas como externas que se deben gestionar para que logren mantener su competitividad.

Formulario

1. **¿Cómo visualiza en la actualidad al sector farmacéutico en el Ecuador y en la ciudad Guayaquil específicamente?**
2. **¿Cuáles son los principales retos y desafíos que deben afrontar los emprendedores de establecimientos farmacéuticos?**
3. **Desde su perspectiva ¿Sobre qué aspectos se deben centrar mucho más los emprendedores farmacéuticos para lograr que su establecimiento destaque o al menos no se pierda frente a la competencia?**

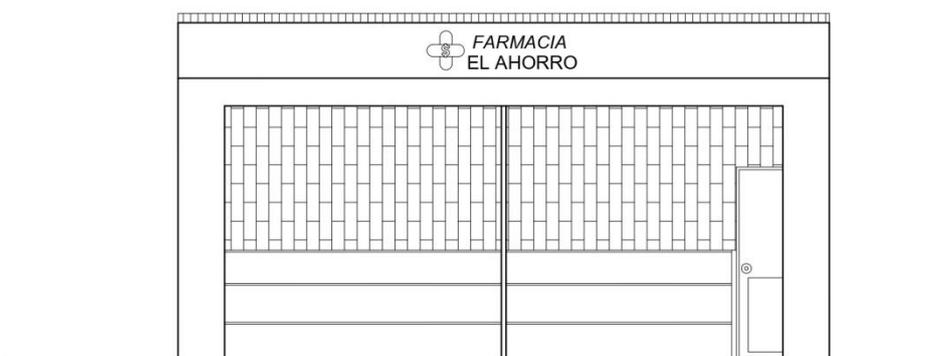
4. **¿Cómo visualiza en la actualidad la implementación de una farmacia dentro del mercado Guayaquileño, específicamente en el norte de la ciudad, sector Nueva Prosperina?**

5. **¿Cuáles son los permisos pertinentes que los agentes reguladores le solicitan al momento que le realizan la visita de inspección a su farmacia?**

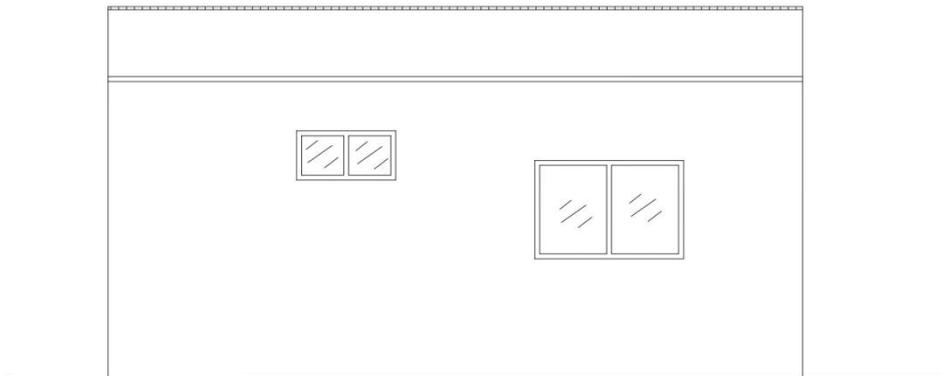
6. **Cuándo usted inició el proceso de inventario de su farmacia, ¿Realizó la compra de insumos a través de un distribuidor farmacéutico, por un laboratorio específico o lo realizó a través de algún tipo de crédito?**

7. **¿A nivel estratégico, qué elementos o recursos considerar que juegan un rol esencial en la diferenciación y captación de clientes?**

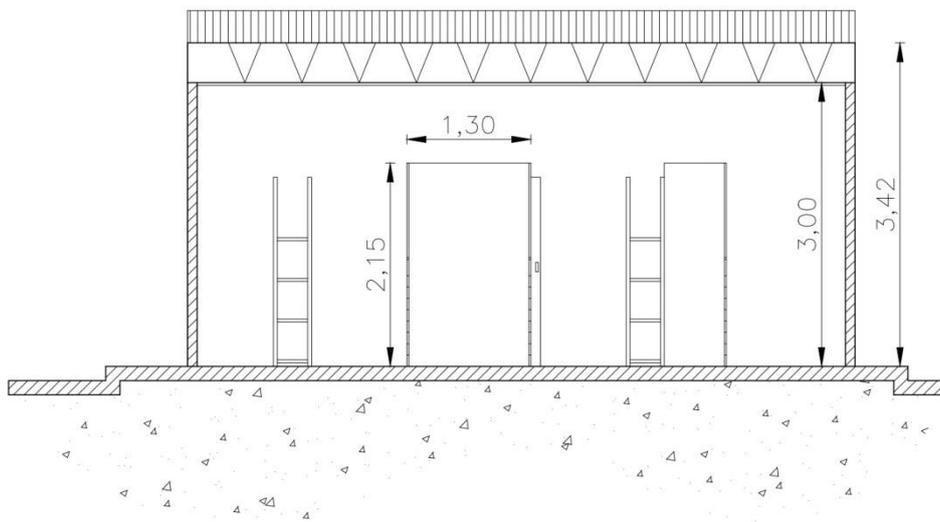
Apéndice C. Planos del establecimiento



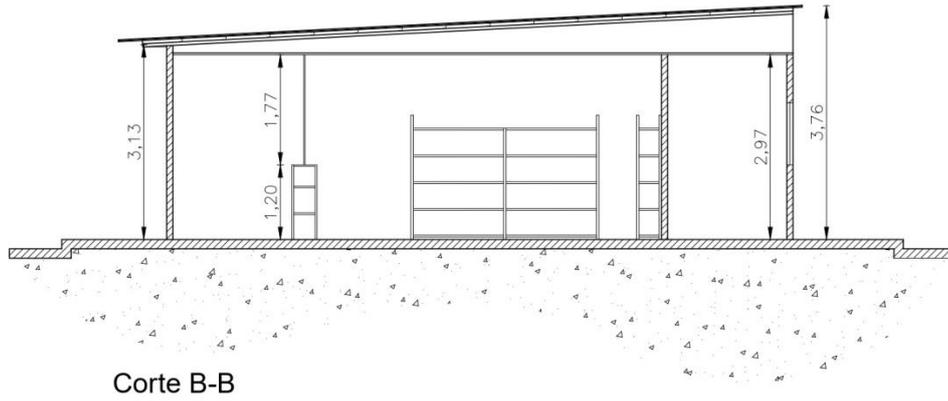
Fachada Frontal



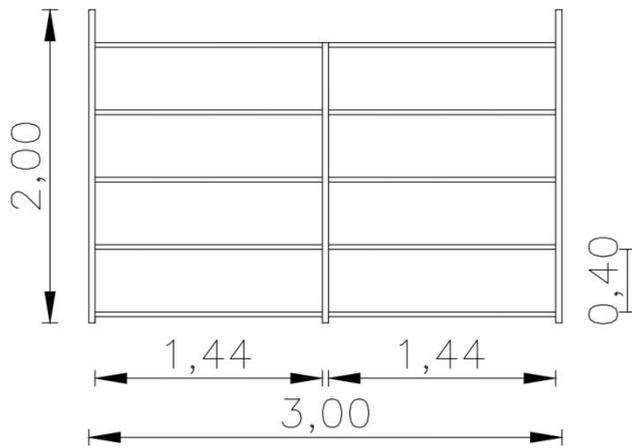
Fachada Posterior



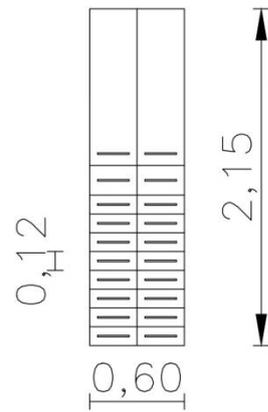
Corte A-A



Medidas Percha



Cajonera Hermética



Apéndice D. Presupuesto/proforma

Presupuesto Farmacia "El Ahorro"							
Descripción	Cantidad	Propuesta N1	Total	Propuesta N2	Total	Presupuesto N3	Total
Equipos y Mobiliarios							
Sillas 0,45x0,45m	2	50,00	100,00	25,00	50,00	37,00	74,00
Inodoros	1	100,00	100,00	75,00	75,00	115,00	115,00
Lavamanos	1	90,00	90,00	50,00	50,00	75,00	75,00
Congeladores Pequeños	2	300,00	600,00	250,00	500,00	275,00	550,00
Caja registradora	2	100,00	200,00	75,00	150,00	120,00	240,00
Botes de basura	4	20,00	80,00	15,00	60,00	35,00	140,00
Cámaras de vigilancia	2	50,00	100,00	30,00	60,00	45,00	90,00
Computadora	2	400,00	800,00	375,00	750,00	415,00	830,00
Aire Acondicionado 36000	1	2128,00	2128,00	1989,00	1989,00	1800,00	1800,00
Sensor de humo	2	30,00	60,00	15,00	30,00	25,00	50,00
Extintor 5kg co2	3	69,67	209,01	54,00	162,00	60,00	180,00
Perchas 3,00x0,40	2	100,00	200,00	150,00	300,00	150,00	300,00
Perchas 1,50x0,40	1	75,00	75,00	115,00	115,00	125,00	125,00
Luces de Emergencia	4	30,00	120,00	25,00	100,00	20,00	80,00
Base de Cama 1 Plaza	1	75,00	75,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Colchon 1 plaza	1	150,00	150,00	100,00	100,00	150,00	150,00
Closet 1,00x0,60	1	250,00	250,00	200,00	200,00	275,00	275,00
Cajoneras Hermeticas 0,60x0,65	15	800,00	12000,00	850,00	12750,00	750,00	11250,00
Eléctrico							
Lampara Led Empotrada	10	22,00	220,00	30,00	300,00	25,00	250,00
Interruptores doble	4	3,57	14,28	5,00	20,00	4,36	17,44
Toma corriente	8	3,00	24,00	4,65	37,20	3,75	30,00
Toma de red	2	2,07	4,14	3,25	6,50	2,80	5,60
Medidor	1	140,00	140,00	100,00	100,00	120,00	120,00
Toma coaxial	2	2,17	4,34	5,36	10,72	3,40	6,80
Panel monofasico	1	37,82	37,82	46,68	46,68	41,64	41,64
Cable 2 en 1 #16 (m)	45,37	1,15	52,18	1,00	45,37	1,25	56,71
Cable 2 en 1 #14 (m)	24,37	0,60	14,62	0,50	12,19	0,50	12,19
Acabado							
Gypsum (m2)	70	22,00	1540,00	20,00	1400,00	25,00	1750,00
Pintura Elastomerica (galón)	87,5	26,00	2275,00	23,00	2012,50	20,00	1750,00
Porcelanato (m2)	70	43,00	3010,00	37,00	2590,00	40,00	2800,00
Obra Gris							
Puertas 0,70m	1	50,00	50,00	38	38,00	45,00	45,00
Puertas 0,80m	1	60,00	60,00	54	54,00	60,00	60,00
Puerta Corrediza 0,80	1	100,00	100,00	75	75,00	85,00	85,00
Puertas Lanfor	2	200,00	400,00	250	500,00	220,00	440,00
Ventana 1,00x0,50	1	25,00	25,00	30	30,00	30,00	30,00
Ventana 1,50x1,00	1	50,00	50,00	45	45,00	40,00	40,00
Total			25358,39		24864,16		23964,38

Apéndice F. Contrato de trabajo

CONTRATO DE TRABAJO INDEFINIDO

En la ciudad de Guayaquil, a los 30 días del mes de enero del año 2020, comparecen, por una parte, **María Monserrate Zambrano Reyna. representante legal Farmacia “El Ahorro”** en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el/la señor(a/ita) **Mariela Estefanía Nolivos Gallardo** portador de la cédula de ciudadanía N° 091233761 domiciliados en la ciudad de Guayaquil y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este *CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO* con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

Al EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se los denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

PRIMERA. - ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de un Administrador de farmacia.

SEGUNDA. - OBJETO DEL CONTRATO:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades contrata al TRABAJADOR en calidad de **Administradora de la farmacia**). Revisados los antecedentes de **Mariela Estefanía Nolivos Gallardo**, éste declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

TERCERA. - JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO:

EL TRABAJADOR cumplirá sus labores en la jornada ordinaria máxima, establecida en el artículo 47 del Código de Trabajo, de lunes a viernes en el horario de **8:00 am a 5:00**, con descanso de **una hora para el almuerzo**), de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Las Partes podrán convenir que el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten, para lo cual se aplicará las disposiciones establecidas en el artículo 55 de este mismo Código.

El horario de labores podrá ser modificado por el empleador cuando lo estime conveniente y acorde a las necesidades y a las actividades de la empresa, siempre y cuando dichos cambios sean comunicados con la debida anticipación, conforme el artículo 63 del Código del Trabajo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código de la materia.

CUARTA. - REMUNERACIÓN:

El Empleador, de acuerdo a los artículos 80 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de **cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, USD 400,00**,

mediante **acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque).**

Además, el Empleador cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 97, 111 y 113 del Código de Trabajo, conforme el Acuerdo Ministerial No. 0046 del Ministerio de Relaciones Laborales. Asimismo, el Empleador reconocerá los recargos correspondientes por concepto de horas suplementarias o extraordinarias, de acuerdo a los artículos 49 y 55 del Código de Trabajo, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito.

QUINTA. - PLAZO DEL CONTRATO:

El presente contrato, conforme el artículo 14 del Código de Trabajo, es de plazo indefinido.

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

SEXTA. - LUGAR DE TRABAJO:

El TRABAJADOR desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en **Sector Nueva Prosperina**, en la ciudad de **Guayaquil**, provincia del **Guayas** para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SÉPTIMA. - OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derechos y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV *“De las obligaciones del Empleador y del Trabajador”*, a más de las estipuladas en este contrato.

OCTAVA. - LEGISLACIÓN APLICABLE:

En todo lo no previsto en este Contrato, las partes se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA. - JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo entre las Partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA. - SUSCRIPCIÓN:

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado, firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor.

Suscrito en la ciudad de **Guayaquil**, el día **30** del mes de **enero** del año **2020**.

María Monserrate Zambrano Reyna

Mariela Estefanía Nolivos Gallardo

Apéndice G. Prima Riesgo País y Beta por sector

Estimating Country Risk Premiums

Enter the current risk premium for a mature equity market

Do you want to adjust the country default spread for the additional volatility of the equity market to get to a country premium?

If yes, enter the multiplier to use on the default spread (See worksheet for volatility numbers for selected emerging markets)

5.96%	Updated January 1, 2019
Yes	
1.23	Updated January 1, 2019

Diferencial predeterminado basar Prima de riesgo capital total

Prima de riesgo país

Country	Africa	Moody's rating	Rating-based Default Spread	Total Equity Risk Premium	Country Risk Premium						
Ecuador	Central and South America	B3	7.34%	14.99%	9.03%						
Industria	Número de empresas	Beta	Relación D / E	Tasa efectiva de impuestos	Beta no apalancada (riesgo financiero)	Efectivo / valor de la empresa	Beta no apalancada corregida por efectivo	Hilo Risk	Desviación estándar de patrimonio	Desviación estándar en el ingreso operativo (últimos 10 años)	Promedio (2015-19)
Publicidad	48	1.22	71.06%	5.69%	0.79	8.64%	0.87	0.6668	66.44%	14.22%	0.83
Aeroespacial	85	1.24	25.39%	11.40%	1.04	4.65%	1.09	0.5108	40.77%	14.93%	1.05
Transporte aéreo	18 años	1.02	89.82%	6.48%	0.61	3.77%	0.63	0.4134	34.19%	82.22%	0.7
Vestir	50	0.93	35.00%	14.19%	0.74	3.43%	0.76	0.538	48.89%	20.31%	0.81
Auto y camión	14	0.79	195.44%	10.15%	0.32	5.94%	0.34	0.4878	38.24%	167.33%	0.47
Autopartes	52	1.17	39.95%	11.57%	0.9	7.24%	0.97	0.5604	44.28%	53.51%	1.01
Banco (Centro de dinero)	10	0.71	203.85%	26.01%	0.28	34.12%	0.43	0.1730	18.29%	N / A	0.39
Bancos (regionales)	633	0.57	76.51%	26.99%	0.36	10.54%	0.4	0.2015	20.60%	N / A	0.38
Bebidas (alcohólicas)	31	1.3	34.18%	2.55%	1.03	1.35%	1.05	0.5694	33.49%	45.51%	0.92
Bebida (suave)	37	1.18	23.53%	3.87%	1.00	4.21%	1.04	0.6396	50.32%	11.51%	0.88
Radiodifusión	24	1.02	144.55%	2.54%	0.49	3.76%	0.51	0.4222	37.29%	20.09%	0.69
Corretaje y Banca de Inversión	38	1.21	296.73%	22.47%	0.37	18.29%	0.46	0.3704	32.08%	36.54%	0.46
Materiales de construcción	42	1.10	32.99%	16.11%	0.88	3.99%	0.91	0.3707	33.40%	63.16%	0.94
Servicios empresariales y de consumo	168	1.22	35.68%	7.60%	0.96	3.95%	1.00	0.5495	44.86%	23.12%	0.96
Televisión por cable	14	1.13	70.70%	3.61%	0.74	2.85%	0.76	0.2818	26.32%	34.31%	0.77
Químico (Básico)	39	1.55	66.48%	7.33%	1.03	7.90%	1.12	0.5418	54.33%	44.65%	0.87
Químico (diversificado)	6	1.82	36.80%	3.18%	1.42	4.49%	1.49	0.3575	32.60%	38.52%	1.35
Química (Especialidad)	89	1.17	32.62%	10.71%	0.94	4.93%	0.99	0.4753	42.33%	17.28%	0.97
Carbón y energía relacionada	23	1.17	67.40%	1.75%	0.78	19.77%	0.97	0.5707	53.58%	227.62%	0.77
Servicios informáticos	119	1.27	39.18%	8.75%	0.98	6.22%	1.05	0.6067	41.69%	11.07%	0.96
Computadoras / Periféricos	57	1.68	25.13%	6.60%	1.41	5.66%	1.5	0.536	49.87%	32.48%	1.15
Suministros de construcción	48	1.45	45.88%	13.21%	1.08	6.01%	1.15	0.4206	32.24%	29.67%	1.11
Diversificado	23	1.36	35.47%	7.41%	1.07	6.09%	1.14	0.5055	39.46%	22.76%	0.84
Drogas (biotecnología)	481	1.51	18.92%	0.93%	1.32	7.47%	1.43	0.6041	68.96%	49.59%	1.26
Drogas (Farmacéuticas)	237	1.47	14.36%	2.26%	1.32	4.08%	1.38	0.6491	72.45%	6.68%	1.06
Educación	35	1.28	30.73%	6.14%	1.04	6.39%	1.11	0.539	37.66%	33.28%	0.98
Equipo eléctrico	116	1.32	22.14%	4.36%	1.13	4.08%	1.18	0.6493	57.29%	15.34%	1.08
Electrónica (consumidor y oficina)	19	1.19	9.77%	7.67%	1.11	9.34%	1.22	0.5770	62.71%	441.09%	1.16
Electrónica (general)	160	1.02	19.38%	11.67%	0.89	7.63%	0.96	0.5159	46.69%	28.04%	0.94
Ingeniería / Construcción	52	1.01	48.88%	7.62%	0.74	9.02%	0.81	0.4309	40.14%	8.76%	1.04
Entretenimiento	120	1.33	19.85%	1.93%	1.16	4.63%	1.21	0.6944	54.34%	24.59%	1.02
Servicios ambientales y de residuos	91	1.19	33.64%	3.23%	0.95	0.87%	0.96	0.6329	46.15%	13.94%	0.81
Agricultura / Agricultura	33	0.72	66.26%	9.64%	0.48	3.43%	0.5	0.5497	29.07%	25.27%	0.6
Servicios financieros. (No bancario y a	259	0.7	1138.31%	20.38%	0.07	2.58%	0.08	0.3064	27.33%	52.61%	0.07
Procesamiento de alimentos	83	0.81	46.80%	5.17%	0.6	1.83%	0.61	0.4401	27.46%	23.21%	0.67
Mayoristas de Alimentos	18 años	1.62	44.86%	4.71%	1.22	1.56%	1.23	0.5032	40.99%	17.34%	1.09
Muebles / Muebles para el hogar	30	0.88	50.67%	16.96%	0.64	4.01%	0.67	0.4822	43.51%	36.62%	0.79
Energía verde y renovable	21	1.62	146.40%	0.00%	0.77	3.24%	0.8	0.7244	69.48%	76.39%	0.7
Productos para el cuidado de la salud	248	1.12	14.86%	5.46%	1.01	3.06%	1.04	0.5501	56.32%	11.52%	0.93
Servicios de asistencia sanitaria	111	1.15	36.22%	8.33%	0.91	11.64%	1.03	0.5389	48.13%	23.27%	0.89
Healthcare Information and Technol	119	1.29	17.24%	5.65%	1.14	3.02%	1.18	0.5598	53.01%	29.60%	0.94
Construcción de viviendas	31	0.98	62.24%	24.35%	0.67	7.71%	0.72	0.4157	34.08%	106.97%	0.82
Hospitales / Centros de salud	34	1.12	139.76%	6.88%	0.55	1.27%	0.55	0.4838	49.69%	25.10%	0.51

Industria	Número de empresas	Beta	Relación D / E	Tasa efectiva de impuestos	Beta no apalancada (riesgo financiero)	Efectivo / valor de la empresa	Beta no apalancada corregida por efectivo	Hilo Risk	Desviación estándar de patrimonio	Desviación estándar en el ingreso operativo (últimos 10 años)	Promedio (2015-19)
Hotel / Juegos	70	1.01	63.90%	9.55%	0.68	4.35%	0.71	0.449	35.01%	31.98%	0.73
Productos domésticos	141	1.13	21.12%	7.14%	0.98	2.17%	1.00	0.6117	54.64%	5.51%	0.88
Servicios de información	71	1.12	15.06%	10.37%	1.01	3.83%	1.05	0.4209	37.11%	34.13%	0.94
Seguros (general)	20	0.87	47.86%	13.97%	0.64	4.45%	0.67	0.3298	24.63%	78.92%	0.73
Seguros (vida)	23	1.11	104.73%	3.47%	0.62	11.66%	0.7	0.2660	27.64%	34.68%	0.8
Seguro (Prop / Cas.)	50	0.74	25.46%	15.95%	0.62	4.52%	0.65	0.2261	23.90%	58.81%	0.71
Inversiones y gestión de activos	172	1.10	67.35%	7.09%	0.73	15.38%	0.87	0.3686	35.43%	31.54%	0.79
Maquinaria	127	1.17	26.93%	13.62%	0.97	3.80%	1.01	0.4303	34.36%	21.36%	1.06
Metales y Minería	94	1.32	41.78%	3.06%	1.01	9.28%	1.11	0.683	75.46%	40.16%	0.95
Equipos de oficina y servicios	24	1.81	61.37%	13.71%	1.24	6.91%	1.33	0.4706	39.46%	14.22%	1.16
Petróleo / Gas (Integrado)	55	1.16	17.25%	8.91%	1.03	2.88%	1.06	0.3793	17.62%	70.40%	1.08
Petróleo / Gas (Producción y Exploración)	301	1.45	55.19%	1.93%	1.03	4.32%	1.07	0.6041	57.36%	144.17%	0.99
Distribución de petróleo / gas	20	1.07	101.28%	8.05%	0.61	2.31%	0.62	0.4091	36.03%	31.61%	0.67
Oilfield Svcs / Equip.	134	1.33	46.78%	4.22%	0.98	7.86%	1.07	0.5599	49.29%	45.09%	1.19
Empaque y Contenedor	27	1.07	66.41%	13.01%	0.72	2.65%	0.74	0.3961	27.47%	17.02%	0.7
Papel / Productos forestales	20	1.4	48.37%	8.42%	1.02	12.66%	1.17	0.5161	42.72%	26.22%	0.89
Poder	51	0.54	79.41%	13.59%	0.34	1.47%	0.35	0.2332	20.53%	9.03%	0.41
Metales preciosos	9191	1.19	21.25%	2.08%	1.03	10.56%	1.15	0.6987	74.54%	68.39%	1.06
Publicaciones y periódicos	33	1.26	70.12%	12.00%	0.82	8.39%	0.9	0.4364	39.32%	11.72%	0.93
REIT	238	0.68	90.71%	2.42%	0.4	1.47%	0.41	0.1997	21.22%	33.06%	0.42
Desarrollo inmobiliario	18 años	1.19	69.45%	0.00%	0.79	9.82%	0.87	0.5287	40.78%	128.52%	0.74
Bienes Raíces (General / Diversificado)	11	1.36	49.84%	7.10%	0.99	25.15%	1.33	0.4907	21.50%	181.97%	1.13
Bienes Raíces (Operaciones y Servicios)	59	1.35	65.34%	8.46%	0.9	5.19%	0.95	0.5451	42.49%	44.41%	0.85
Recreación	72	0.98	36.32%	7.43%	0.77	4.96%	0.81	0.5168	42.73%	47.44%	0.81
Reaseguro	2	0.97	29.87%	9.80%	0.79	10.14%	0.88	0.1049	16.27%	35.84%	0.8
Restaurante / comedor	78	0.8	35.53%	8.96%	0.63	3.21%	0.65	0.441	38.18%	16.17%	0.67
Minorista (automotriz)	24	1.15	71.91%	8.89%	0.75	1.46%	0.76	0.4577	33.22%	33.22%	0.73
Venta al por menor (suministros de coches)	17	1.12	22.84%	20.08%	0.95	1.35%	0.97	0.4176	46.94%	31.11%	1.09
Minorista (Distribuidores)	88	1.44	65.63%	8.15%	0.96	2.28%	0.99	0.522	44.59%	33.33%	0.85
Minorista (general)	19	0.91	34.09%	10.85%	0.73	3.33%	0.75	0.4058	39.63%	6.39%	0.84
Venta al por menor (comestibles y alcohol)	12	0.45	83.43%	3.01%	0.28	1.19%	0.28	0.3711	33.06%	25.50%	0.54
Minorista (en línea)	79	1.42	12.00%	3.85%	1.3	3.37%	1.34	0.596	54.22%	28.81%	1.31
Venta minorista (líneas especiales)	9191	1.07	51.62%	13.81%	0.77	3.54%	0.8	0.5123	49.17%	19.55%	0.81
Neumáticos de goma	44	0.42	119.65%	25.00%	0.22	7.70%	0.24	0.3703	29.03%	40.68%	0.72
Semiconductor	72	1.34	14.14%	10.19%	1.21	4.44%	1.26	0.4461	42.66%	33.27%	1.20
Equipo semiconductor	41	1.39	16.57%	13.77%	1.23	11.21%	1.39	0.4373	48.66%	67.59%	1.17
Construcción naval y marina	99	1.08	56.70%	0.00%	0.76	2.91%	0.78	0.5006	55.89%	33.84%	0.89
Zapato	10	0.75	7.43%	18.57%	0.72	3.53%	0.74	0.3572	38.65%	24.38%	0.81
Software (entretenimiento)	92	1.26	2.19%	3.47%	1.24	2.56%	1.27	0.6844	65.58%	61.18%	1.15
Software (internet)	44	1.46	21.65%	0.85%	1.25	3.94%	1.31	0.6444	51.90%	54.06%	1.25
Software (sistema y aplicación)	355	1.23	12.87%	4.62%	1.12	3.60%	1.16	0.5631	50.68%	11.03%	1.10
Aceros	37	1.62	50.25%	4.18%	1.18	9.22%	1.29	0.4899	44.32%	72.83%	1.16
Telecomunicaciones (inalámbricas)	21	1.26	115.78%	2.38%	0.68	4.29%	0.71	0.6199	44.49%	44.28%	0.63
Telecom. Equipo	98	1.09	18.05%	6.20%	0.96	6.15%	1.02	0.4932	45.72%	20.40%	1.04
Telecom. Servicios	67	1.22	89.20%	3.72%	0.73	1.50%	0.74	0.6288	54.23%	33.75%	0.68
Tabaco	17	1.29	25.23%	7.27%	1.09	3.52%	1.13	0.6225	48.08%	10.95%	1.20
Transporte	19	1.14	42.47%	5.29%	0.87	3.70%	0.9	0.413	33.82%	27.46%	0.9
Transporte (ferrocarriles)	10	2.47	26.93%	0.00%	2.05	1.27%	2.08	0.3941	20.12%	21.84%	1.09
Camionaje	28	1.22	103.10%	1.23%	0.69	3.31%	0.71	0.4151	41.51%	34.19%	0.84
Utilidad (general)	18 años	0.27	71.36%	14.66%	0.17	0.55%	0.17	0.1259	15.34%	7.22%	0.28
Utilidad (agua)	19	0.42	43.00%	9.49%	0.32	0.50%	0.32	0.3758	42.67%	21.58%	0.43
Mercado total	7209	1.12	66.64%	8.76%	0.75	6.49%	0.8	0.4864	42.67%	16.11%	0.72
Mercado total (sin finanzas)	6004	1.21	34.51%	6.21%	0.96	4.02%	1.00	0.5323	46.24%	14.99%	0.9