



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA FINANZAS**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FARMACIA EN EL BARRIO “LA LETICIA” EN LA PARROQUIA  
NONO, CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA,  
PERÍODO 2021-2026**

**Trabajo de Integración Curricular**

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN FINANZAS**

**AUTORA:**

**VIVIANA ISABEL YAGUACHI HUANCA**

Riobamba – Ecuador

2022



# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CARRERA FINANZAS**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
FARMACIA EN EL BARRIO “LA LETICIA” EN LA PARROQUIA  
NONO, CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA,  
PERÍODO 2021-2026**

**Trabajo de Integración Curricular**

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**LICENCIADA EN FINANZAS**

**AUTOR:** VIVIANA ISABEL YAGUACHI HUANCA

**DIRECTORA:** Ing. ANDREA DEL PILAR RAMÍREZ CASCO

Riobamba – Ecuador

2022

© 2022, Viviana Isabel Yaguachi Huanca

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Viviana Isabel Yaguachi Huanca, declaro que el presente Trabajo de Integración Curricular, es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Integración Curricular; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 30 de mayo del 2022

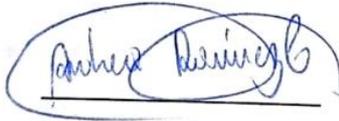
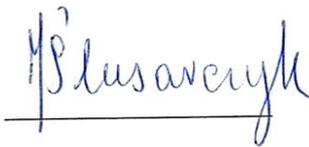


---

**Viviana Isabel Yaguachi Huanca**  
**210080664-1**

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA FINANZAS**

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Integración Curricular; tipo: Proyecto de Investigación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL BARRIO “LA LETICIA” EN LA PARROQUIA NONO, CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA, PERÍODO 2021-2026**, realizado por la señorita: **VIVIANA ISABEL YAGUACHI HUANCA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
Ing. Ángel Eduardo Rodríguez Solarte <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>		2022-05-30
Ing. Andrea del Pilar Ramírez Casco <b>DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR</b>		2022-05-30
Ing. María Slusarczyk Antosz <b>MIEMBRO DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR</b>		2022-05-30

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de titulación está dedicado con un gran amor y cariño a mis padres Antonio y Fanny y a mis hermanos Jorge, Maricela, Cristina y Cristian, gracias a su apoyo incondicional he podido cumplir con una meta más en mi vida.

Viviana

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por sus bendiciones en este proceso como estudiante y a mis padres quienes fueron un pilar fundamental e incondicional para poder enfrentar obstáculos que se presentaron en todo este proceso como estudiante.

Viviana

## TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xvii
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xviii
RESUMEN.....	xix
ABSTRACT .....	xx
INTRODUCCIÓN .....	1

## CAPÍTULO I

<b>1. MARCO TEORICO REFERENCIAL.....</b>	<b>2</b>
<b>1.1. Planteamiento del problema.....</b>	<b>2</b>
<b>1.2. Formulación del problema .....</b>	<b>5</b>
<b>1.3. Delimitación del problema .....</b>	<b>5</b>
<b>1.4. OBJETIVOS.....</b>	<b>5</b>
<b>1.4.1. Objetivo general.....</b>	<b>5</b>
<b>1.5. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA .....</b>	<b>6</b>
<b>1.5.1. Justificación teórica. ....</b>	<b>6</b>
<b>1.5.2. Justificación metodológica.....</b>	<b>6</b>
<b>1.5.3. Justificación práctica social .....</b>	<b>7</b>
<b>1.6. Antecedentes de investigación.....</b>	<b>8</b>
<b>1.7. Marco teórico.....</b>	<b>11</b>
<b>1.7.1. Proyecto .....</b>	<b>11</b>
<b>1.7.2. Clasificación de los proyectos .....</b>	<b>12</b>
<b>1.7.2.1. Según el grado de dificultad los proyectos pueden ser:.....</b>	<b>12</b>
<b>1.7.2.2. Según el tamaño pueden ser: .....</b>	<b>12</b>

1.7.2.3.	<i>Según el área de influencia los proyectos se pueden clasificar en:</i> .....	12
1.7.2.4.	<i>Según el ámbito de acción o temática se pueden clasificar en proyectos:</i> .....	12
1.7.2.5.	<i>Según el fin u orientación de los proyectos se pueden clasificar en:</i> .....	13
1.7.2.6.	<i>De acuerdo con su naturaleza los proyectos pueden ser:</i> .....	13
<b>1.7.3.</b>	<b><i>Ciclo de vida de un proyecto</i></b> .....	<b>13</b>
<b>1.7.4.</b>	<b><i>Estudio de Factibilidad</i></b> .....	<b>14</b>
<b>1.7.5.</b>	<b><i>Importancia del estudio de factibilidad</i></b> .....	<b>14</b>
<b>1.7.6.</b>	<b><i>Objetivos del estudio de factibilidad</i></b> .....	<b>15</b>
<b>1.7.7.</b>	<b><i>Tipos de factibilidad</i></b> .....	<b>15</b>
1.7.7.1.	<i>Factibilidad técnica</i> .....	15
1.7.7.2.	<i>Factibilidad legal</i> .....	15
1.7.7.3.	<i>Factibilidad operativa</i> .....	16
1.7.7.4.	<i>Factibilidad económica</i> .....	16
1.7.7.5.	<i>Factibilidad comercial</i> .....	16
<b>1.7.8.</b>	<b><i>Beneficios se pueden obtener de un análisis de factibilidad</i></b> .....	<b>16</b>
<b>1.7.9.</b>	<b><i>Cómo analizar la viabilidad de un proyecto</i></b> .....	<b>17</b>
<b>1.7.10.</b>	<b><i>Mercado</i></b> .....	<b>17</b>
<b>1.7.11.</b>	<b><i>Elementos del mercado</i></b> .....	<b>18</b>
<b>1.7.12.</b>	<b><i>Características básicas del mercado</i></b> .....	<b>18</b>
<b>1.7.13.</b>	<b><i>Estudio de mercado</i></b> .....	<b>18</b>
<b>1.7.14.</b>	<b><i>Objetivos del estudio de mercado</i></b> .....	<b>18</b>
<b>1.7.15.</b>	<b><i>Importancia de realizar un estudio de mercado</i></b> .....	<b>19</b>
<b>1.7.16.</b>	<b><i>Elementos de un estudio de mercado</i></b> .....	<b>19</b>
<b>1.7.17.</b>	<b><i>Oferta</i></b> .....	<b>20</b>
<b>1.7.18.</b>	<b><i>Demanda</i></b> .....	<b>20</b>
<b>1.7.19.</b>	<b><i>Demanda insatisfecha</i></b> .....	<b>20</b>
<b>1.7.20.</b>	<b><i>Marketing Mix</i></b> .....	<b>20</b>
<b>1.7.21.</b>	<b><i>Segmentación de mercado</i></b> .....	<b>21</b>
<b>1.7.22.</b>	<b><i>Tipos de estudio de mercados</i></b> .....	<b>22</b>

<b>1.7.23.</b>	<b>Fuentes de información para realizar un estudio de mercado</b> .....	22
1.7.23.1.	Primarias .....	22
1.7.23.2.	Secundarias .....	23
<b>1.7.24.</b>	<b>Obtención de información</b> .....	23
1.7.24.1.	Encuesta .....	23
1.7.24.2.	Entrevista .....	23
<b>1.7.25.</b>	<b>Pasos para llevar a cabo un estudio de mercado</b> .....	23
<b>1.7.26.</b>	<b>Estudio técnico</b> .....	24
<b>1.7.27.</b>	<b>Objetivos del estudio técnico</b> .....	24
<b>1.7.28.</b>	<b>Importancia de un estudio técnico</b> .....	24
<b>1.7.29.</b>	<b>Partes que conforman el estudio técnico de un proyecto</b> .....	25
1.7.29.1.	La ingeniería .....	25
1.7.29.2.	El tamaño .....	25
1.7.29.3.	Localización del proyecto .....	25
1.7.29.4.	Macro localización .....	26
1.7.29.5.	Micro localización .....	26
1.7.29.6.	Diagrama de flujos .....	26
<b>1.7.30.</b>	<b>Administración</b> .....	27
1.7.30.1.	Elementos de la administración .....	27
1.7.30.2.	Teorías administrativas .....	28
1.7.30.3.	Proceso administrativo .....	29
<b>1.7.31.</b>	<b>Estudio administrativo</b> .....	30
1.7.31.1.	Empresa .....	30
1.7.31.2.	Tipos de empresa .....	30
1.7.31.3.	Requisitos para su conformación de una Microempresa .....	31
1.7.31.4.	Características motivacionales de la organización .....	33
<b>1.7.32.</b>	<b>Organigrama de una empresa</b> .....	33
1.7.32.1.	Ventajas de usar un organigrama .....	34
1.7.32.2.	Tipos de organigramas .....	34

<b>1.7.33.</b>	<b>Estudio financiero</b> .....	35
1.7.33.1.	Objetivos del estudio financiero.....	36
1.7.33.2.	Elementos de un estudio financiero .....	36
1.7.33.3.	Inversión.....	37
<b>1.7.34.</b>	<b>Financiamiento</b> .....	37
1.7.34.1.	Amortización .....	38
1.7.34.2.	Tipos de amortización.....	38
<b>1.7.35.</b>	<b>Depreciaciones</b> .....	39
1.7.35.1.	Tipos de depreciaciones.....	39
<b>1.7.36.</b>	<b>Estados financieros</b> .....	39
1.7.36.1.	Objetivo de los estados financieros.....	40
1.7.36.2.	Estado de situación inicial .....	41
1.7.36.3.	Balance General.....	42
1.7.36.4.	Estado de resultado.....	43
1.7.36.5.	Estado de flujo de caja.....	43
<b>1.7.37.</b>	<b>Indicadores financieros más importantes a la hora de evaluar un proyecto</b> .....	44
1.7.37.1.	VAN .....	44
1.7.37.2.	TIR.....	45
1.7.37.3.	Periodo de recuperación.....	46
1.7.37.4.	Costo – Beneficio .....	46
<b>1.8.</b>	<b>Marco conceptual</b> .....	47
<b>1.8.1.</b>	<b>Medicamentos</b> .....	47
<b>1.8.2.</b>	<b>Gastos constitución</b> .....	47
<b>1.8.3.</b>	<b>Gastos de operación</b> .....	48
<b>1.8.4.</b>	<b>Garantías</b> .....	48
<b>1.8.5.</b>	<b>Equipos de computo</b> .....	48
<b>1.8.6.</b>	<b>Muebles de oficina</b> .....	48
<b>1.8.7.</b>	<b>Sueldos</b> .....	48
<b>1.8.8.</b>	<b>Beneficios sociales</b> .....	48

1.8.9.	<i>Décimo tercer sueldo</i> .....	49
1.8.10.	<i>Décimo cuarto sueldo</i> .....	49
1.8.11.	<i>Servicios básicos</i> .....	49
1.8.12.	<i>Equipo de seguridad</i> .....	49
1.8.13.	<i>Presupuesto</i> .....	49
1.8.14.	<i>Impuestos</i> .....	49
1.8.15.	<i>Gastos operativos</i> .....	50
1.8.16.	<i>Gastos ventas</i> .....	50
1.8.17.	<i>Gastos administración</i> .....	50
1.8.18.	<i>Gastos financieros</i> .....	50
1.8.19.	<i>Tasa de interés</i> .....	50
1.8.20.	<i>Riesgo</i> .....	50

## CAPÍTULO II

2.	<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	51
2.1.	<b>Enfoque de investigación:</b> .....	51
2.1.1.	<i>Mixto</i> .....	51
2.1.2.	<i>Cualitativo</i> .....	51
2.1.3.	<i>Cuantitativo</i> .....	51
2.2.	<b>Nivel de Investigación</b> .....	52
2.2.1.	<i>Exploratorio</i> .....	52
2.2.2.	<i>Descriptivo</i> .....	52
2.2.3.	<i>Correlacional</i> .....	53
2.2.4.	<i>Explicativo</i> .....	53
2.3.	<b>Método</b> .....	53
2.3.1.	<i>Inductivo</i> .....	53
2.3.2.	<i>Deductivo</i> .....	54
2.3.3.	<i>Analítico</i> .....	54

2.3.4.	<i>Sintético</i> .....	54
2.4.	<b>Diseño</b> .....	55
2.5.	<b>Tipo de estudio</b> .....	55
2.6.	<b>Diseño de investigación</b> .....	55
2.7.	<b>Idea para defender</b> .....	55
2.8.	<b>Variables</b> .....	55
2.8.1.	<i>Variable independiente</i> .....	55
2.8.2.	<i>Variable dependiente</i> .....	56
2.8.2.1.	<i>Operacionalización de las variables</i> .....	56
2.8.3.	<i>Población y muestra</i> .....	56

### **CAPÍTULO III**

3.	<b>MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS</b> .....	58
3.1.	<b>Resultados</b> .....	59
3.1.1.	<i>Aplicación de la encuesta a los moradores del barrio la Leticia, parroquia Nono, Provincia de Pichincha.</i> .....	59
3.2.	<b>Propuesta</b> .....	74
3.2.1.	<i>Tema</i> .....	74
3.2.2.	<i>Objetivo</i> .....	74
3.2.2.1.	<i>Objetivos específicos</i> .....	74
3.2.3.	<i>Esquema de la propuesta</i> .....	74
3.2.4.	<i>Estudio de mercado</i> .....	75
3.2.4.1.	<i>Demanda</i> .....	75
3.2.4.2.	<i>Oferta</i> .....	77
3.2.4.3.	<i>Marketing Mix</i> .....	77
3.2.5.	<i>Estudio técnico</i> .....	80
3.2.5.1.	<i>Localización del Proyecto</i> .....	80
3.2.5.2.	<i>Macro localización</i> .....	80
3.2.5.3.	<i>Micro localización del proyecto</i> .....	81

3.2.5.4.	<i>Factores intervinientes</i> .....	81
3.2.5.5.	<i>Tamaño o capacidad productiva del proyecto</i> .....	82
3.2.5.6.	<i>Factores que afectan el tamaño</i> .....	82
3.2.5.7.	<i>Análisis técnico o ingeniería del proyecto</i> .....	84
<b>3.2.6.</b>	<b><i>Distribución de la farmacia</i></b> .....	<b>85</b>
3.2.6.1.	<i>Diagrama de procesos</i> .....	86
<b>3.2.7.</b>	<b><i>Estudio administrativo</i></b> .....	<b>88</b>
3.2.7.1.	<i>Organigrama estructural</i> .....	89
3.2.7.2.	<i>Organigrama funcional</i> .....	89
3.2.7.3.	<i>Aspectos legales</i> .....	91
<b>3.2.8.</b>	<b><i>Estudio financiero</i></b> .....	<b>93</b>
3.2.8.1.	<i>Inversiones</i> .....	93
3.2.8.2.	<i>Fuentes de Financiamiento</i> .....	95
3.2.8.3.	<i>Estructura de financiamiento</i> .....	95
3.2.8.4.	<i>Presupuestos</i> .....	96
3.2.8.5.	<i>Presupuesto de Gastos Operativos</i> .....	97
3.2.8.6.	<i>Depreciación y Amortización de Activos Fijos</i> .....	98
3.2.8.7.	<i>Supuesto</i> .....	99
3.2.8.8.	<i>Presupuesto de Costos y Gastos</i> .....	99
3.2.8.9.	<i>Estados de situación inicial</i> .....	100
3.2.8.10.	<i>Estado de pérdidas y ganancias</i> .....	100
3.2.8.11.	<i>Flujo de caja del inversionista</i> .....	101
3.2.8.12.	<i>Balance general proyectado para 5 años</i> .....	103
<b>3.2.9.</b>	<b><i>Evaluación Financiera</i></b> .....	<b>105</b>
3.2.9.1.	<i>Valor Actual Neto (2022)</i> .....	105
3.2.9.2.	<i>Tasa Interna de Retorno</i> .....	105
3.2.9.3.	<i>Relación beneficio costo</i> .....	106
3.2.9.4.	<i>Periodo de recuperación</i> .....	106
3.2.9.5.	<i>TMAR</i> .....	107

<b>CONCLUSIONES</b> .....	108
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	109
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	
<b>ANEXOS</b>	

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1-1:</b>	Proceso administrativo.....	29
<b>Tabla 2-2:</b>	Variable independiente y dependiente.....	56
<b>Tabla 3-3:</b>	Segmentación del mercado.....	58
<b>Tabla 4-3:</b>	Género de los habitantes.....	59
<b>Tabla 5-3:</b>	Edad de los habitantes.....	60
<b>Tabla 6-3:</b>	Frecuencia de visita a una farmacia.....	61
<b>Tabla 7-3:</b>	Existencia de una farmacia en el barrio.....	62
<b>Tabla 8-3:</b>	Donde se encuentra los medicamentos.....	63
<b>Tabla 9-3:</b>	Medicamentos que encuentras en las tiendas.....	64
<b>Tabla 10-3:</b>	Precios de los medicamentos en las tiendas del barrio.....	65
<b>Tabla 11-3:</b>	Necesidad de una farmacia en el barrio.....	66
<b>Tabla 12-3:</b>	Productos que debe ofrecer en una farmacia.....	67
<b>Tabla 13-3:</b>	Tiempo para adquirir medicamentos.....	68
<b>Tabla 14-3:</b>	Gasto en pasajes.....	69
<b>Tabla 15-3:</b>	Tipo de medicina.....	70
<b>Tabla 16-3:</b>	Gasto en medicina.....	71
<b>Tabla 17-3:</b>	Aspectos importantes en una farmacia.....	72
<b>Tabla 18-3:</b>	Posible consumo de productos de la farmacia.....	73
<b>Tabla 19-3:</b>	Demanda proyectada.....	76
<b>Tabla 20-3:</b>	Demanda insatisfecha.....	77
<b>Tabla 21-3:</b>	Distribución de áreas.....	85
<b>Tabla 22-3:</b>	Plan de Inversión.....	93
<b>Tabla 23-3:</b>	Activo fijos tangibles.....	93
<b>Tabla 24-3:</b>	Equipos de computo.....	93
<b>Tabla 25-3:</b>	Equipos de oficina.....	94
<b>Tabla 26-3:</b>	Muebles y encerres.....	94
<b>Tabla 27-3:</b>	Inversiones y gastos operativos.....	94
<b>Tabla 28-3:</b>	Inversiones de capital.....	95
<b>Tabla 29-3:</b>	Inversiones de capital.....	95
<b>Tabla 30-3:</b>	Condiciones de Crédito.....	96
<b>Tabla 31-3:</b>	Amortización.....	96
<b>Tabla 32-3:</b>	Material directo.....	97

<b>Tabla 33-3:</b>	Mantenimiento y seguros .....	97
<b>Tabla 34-3:</b>	Gasto ventas.....	97
<b>Tabla 35-3:</b>	Gastos de administración.....	98
<b>Tabla 36-3:</b>	Gastos generales .....	98
<b>Tabla 37-3:</b>	Depreciación y Amortización de Activos .....	99
<b>Tabla 38-3:</b>	Presupuesto costos y gastos .....	99
<b>Tabla 39-3:</b>	Estado de situación inicial .....	100
<b>Tabla 40-3:</b>	Estado de pérdidas y ganancias .....	101
<b>Tabla 41-3:</b>	Flujo de caja del inversionista .....	102
<b>Tabla 42-3:</b>	Balance general proyectado.....	103
<b>Tabla 43-3:</b>	Tasa de descuento.....	105
<b>Tabla 44-3:</b>	Valor Actual Neto.....	105
<b>Tabla 45-3:</b>	TIR.....	106
<b>Tabla 46-3:</b>	Relación beneficio costo.....	106
<b>Tabla 47-3:</b>	Periodo de recuperación .....	107
<b>Tabla 48-3:</b>	TMAR .....	107

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1-1.</b>	Esquema del balance de situación inicial .....	41
<b>Figura 2-1.</b>	Esquema del balance general .....	42
<b>Figura 3-1.</b>	Estructura del estado de resultados .....	43
<b>Figura 4-1.</b>	Estructura del flujo de caja.....	44
<b>Figura 5-1.</b>	Formula del VAN.....	45
<b>Figura 6-1.</b>	Formula de la TIR .....	45
<b>Figura 7-1.</b>	Formula de período de recuperación .....	46
<b>Figura 8-1.</b>	Fórmula costo-beneficio.....	47
<b>Figura 9-3.</b>	Propuesta de proyecto de Factibilidad.....	74
<b>Figura 10-3.</b>	Logo farmacia .....	78
<b>Figura 11-3.</b>	Macro localización del proyecto .....	80
<b>Figura 12-3.</b>	Micro localización del proyecto .....	81
<b>Figura 13-3.</b>	Plano Farmacia Leticia.....	84
<b>Figura 14-3.</b>	Diagrama de procesos de una farmacia .....	86
<b>Figura 15-3.</b>	Diagrama de procesos de venta en una farmacia.....	87
<b>Figura 16-3.</b>	Organigrama de la empresa.....	89

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1-3.</b>	Género de los habitantes .....	59
<b>Gráfico 2-3.</b>	Edad de los habitantes .....	60
<b>Gráfico 3-3.</b>	Edad de los habitantes .....	61
<b>Gráfico 4-3.</b>	Existencia de una farmacia .....	62
<b>Gráfico 5-3.</b>	Existencia de una farmacia, tiendas de barrio.....	63
<b>Gráfico 6-3.</b>	Medicamentos que encuentras en las tiendas .....	64
<b>Gráfico 7-3.</b>	Precio de medicamento en el barrio.....	65
<b>Gráfico 8-3.</b>	Necesidad de una farmacia en el barrio .....	66
<b>Gráfico 9-3.</b>	Productos que debe ofrecer en una farmacia .....	67
<b>Gráfico 10-3.</b>	Tiempo para adquirir medicamentos .....	68
<b>Gráfico 11-3.</b>	Costo de pasajeros .....	69
<b>Gráfico 12-3.</b>	Tipo de medicina que consume .....	70
<b>Gráfico 13-3.</b>	Gasto en medicina mensuales .....	71
<b>Gráfico 14-3.</b>	Aspectos importantes en una farmacia .....	72
<b>Gráfico 15-3.</b>	Posible consumo de productos de la farmacia .....	73

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

**ANEXO A: ENCUESTA**

## RESUMEN

El objetivo de este estudio de investigación fue elaborar un Proyecto de Factibilidad para la creación de una Farmacia en el Barrio “La Leticia” ubicado en la Parroquia Nono, Cantón Quito, Provincia de Pichincha, período 2021-2026, para brindar a los habitantes un fácil acceso a los medicamentos y que ahorren tiempo y dinero, con la finalidad de ayudar a mejorar la calidad de vida de los residentes del sector ofreciendo un servicio de calidad por personal capacitado con conocimientos farmacéuticos. Las metodologías de investigación que se utilizó para el desarrollo de este trabajo de titulación fueron: cualitativo, cuantitativo, correlacional, descriptivo, exploratorio, explicativo, inductivo, deductivo, analítico, sintético, investigación de campo, técnicas como la encuesta que permitió conocer cuáles son los gustos, necesidades y preferencias de los posibles consumidores. Mediante la aplicación del estudio de mercado se pudo determinar la demanda insatisfecha positiva existente en el mercado estudiado y la aceptación de la creación de una farmacia por parte los habitantes del sector. En el estudio técnico de determino que el lugar idóneo para la implementación de la farmacia es el Barrio La Leticia, debido a que existe un mayor asentamiento de habitantes de la parroquia Nono. En el estudio administrativo legal se desarrolló el organigrama estructural de la farmacia según su nivel jerárquico detallando cada una de sus funciones, también se estableció la misión, visión, valores, principios. Además, mediante la evaluación del estudio económico-financiero se determinó que el estudio de factibilidad es viable y rentable; ya que, se obtuvo un VAN de \$11.084,50 y una TIR de 21.54%, beneficio-costo de \$1,36 y el periodo de recuperación de inversión de 3 años, 7 meses y 3 días. En conclusión, se determino que en la parroquia Nono existe la necesidad de la creación de una farmacia debido a que los habitantes no cuentan con este servicio, por lo que resulta muy atractivo implementar esta idea de negocio lo cual permitirá mejorar el desarrollo socioeconómico del sector.

**Palabras clave:** <FACTIBILIDAD>, <INVERSIÓN>, < RENTABILIDAD >, <MERCADO>, <ESTUDIO TECNICO>, <ESTUDIO ADMINISTRATIVO>, <ANÁLISIS FINANCIERO>, <RIESGO>.

  
DIRECCION DE BIBLIOTECAS  
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE  
Y LA INVESTIGACION  
 Ing. Jhoysan Parreno Uquillas MBA  
DBRA II ANALISTA DE BIBLIOTECA I

25-07-2022

1639-DBRA-UTP-2022

## ABSTRACT

The objective of this study was to develop a feasibility project to create a pharmacy in "La Leticia", a neighborhood located in the Nono Parish, Quito Canton, Pichincha province, period 2021-2026, to provide the population access to medicines and save time and money, in order to help them improve their quality of life around the area by offering a quality service by trained pharmaceutical staff. The research methodologies used for the development of this study were: qualitative, quantitative, correlational, descriptive, exploratory, explanatory, inductive, deductive, analytical, synthetic, field research, techniques such as a survey that allowed to know the taste, needs and preferences of potential consumers. Through the application of the market study, it was possible to determine the positive unsatisfied demand existing in the studied market and the acceptance of the creation of a pharmacy by the inhabitants of the sector. In the technical study, it was determined that the ideal place for the implementation of the pharmacy is the La Leticia neighborhood, due to the fact that there is a greater settlement of inhabitants of the Nono parish. In the legal administrative study, the structural organization chart of the pharmacy was developed according to its hierarchical level, detailing each of its functions, the mission, vision, values, principles were also established. In addition, through the evaluation of the economic-financial study, it was determined that the feasibility study is viable and profitable; since, a NPV of \$11,084.50 and an IRR of 21.54%, benefit-cost of \$1.36 and the investment recovery period of 3 years, 7 months and 3 days were obtained. In conclusion, it was determined that the Nono parish needs to create a pharmacy because the population lacks this service, so it is highly attractive to implement this business idea which will improve the socioeconomic development of the sector.

**Keywords:** <FEASIBILITY>, <INVESTMENT>, <PROFITABILITY>, <MARKET>, <TECHNICAL STUDY>, <ADMINISTRATIVE STUDY>, <FINANCIAL ANALYSIS>, <RISK>.



Ms. Luis Fernando Barriga Fray

C.I: 0603010612

## **INTRODUCCIÓN**

La industria farmacéutica es una de las más dinámicas y relevantes en la economía del país. Por la naturaleza de su trabajo, se caracteriza por un alto nivel de inversión en investigación e innovación y por su contribución al sector salud la cual es considerada un área estratégica para las administraciones públicas, con las que suelen mantener estrechas relaciones comerciales.

Para determinar la factibilidad del estudio, se aplicarán los métodos de investigación necesarios para recopilar información y datos reales del servicio de la farmacia y su cadena de comercialización, en base a los fundamentos teóricos planteados en este estudio que estarán respaldados por artículos académicos, libros, sitios web, etc. Esto permitirá lograr un marco proactivo para la investigación, en el que se detallará la estructura organizativa, financiera y técnica de la investigación.

La importancia que muestra este proyecto se le puede dar a las diferentes posibilidades de desarrollo económico y social a través del establecimiento de una farmacia en el barrio La Leticia, Parroquia Nono. Los principales medicamentos que la farmacia ofrecerá a sus clientes son para el sistema cardiovascular, sistema genitourinario, sistema musculoesquelético, sistema nervioso, antiparasitarios, sistema respiratorio, productos para el cuidado del cabello, geles y jabones de mano, productos de aseo personal, etc. Este proyecto será de gran ayuda para los habitantes, ya que podrán acceder a los medicamentos en el sector y sobre todo les permitirá ahorrar tiempo y dinero porque ya no tendrán que trasladarse a barrios de otras parroquias para adquirirlos. Es importante mencionar que esta idea de negocio contribuirá significativamente de forma indirecta en el desarrollo económico de la parroquia.

## **CAPÍTULO I:**

### **1. MARCO TEORICO REFERENCIAL**

#### **1.1. Planteamiento del problema**

Según Burgos (2020), el sector farmacéutico es uno de los factores clave para el dinamismo económico de un país, además, se ha posicionado como uno de los más grandes del mundo, así como el que mayor porcentaje de inversión tiene en investigación, innovación y desarrollo. Su importancia recae en que, al ser un modelo de negocio enfocado en el cuidado de la salud, brinda soporte al sistema público de cada nación. A nivel global, la cifra de exportaciones de productos farmacéuticos alcanzó USD 633.410,75 millones en 2019.

El crecimiento de la industria sigue dominado por las grandes potencias: Alemania, Suiza y EE. UU., que, además, concentran alrededor del 50% de la totalidad de producción, investigación y comercialización de medicamentos en el mundo. Durante la pandemia, el sector farmacéutico ha sido uno de los que más creció; su participación para proveer insumos y atravesar la emergencia sanitaria se refleja en las cifras del primer cuatrimestre que reportó USD 222 millones, un 12% más de lo registrado en el mismo periodo del año 2019 (Burgos, 2020).

En la pandemia del (Covid-2019) se revoluciono el sector farmacéutico debido a que tuvo una demanda considerable a nivel mundial y sobro todo porque sigue presente en la actualidad con variantes que se han ido presentado con el pasar del tiempo. Entre estas variantes tenemos unas de las primeras que fue la ALPHA siendo una de las primeras variantes que surgió del virus SARS-CoV-2, su aparición se dio en Reino Unido en septiembre de 2020, antes de la vacunación masiva contra el Covid-19, otras de las variantes fue la Lambda que según la Organización Panamericana de la Salud señala que no existe evidencia de que esta variante tenga un comportamiento agresivo o severo, pero es posible que se transmita más rápido que la surgida en China a finales de 2021. Gamma es otra de estas variantes, pero esta se presentó por primera vez en Brasil en el 2020 y fue una que tuvo mayor presencia en América del Sur. También se presentaron variantes que no ocasionan cuadros graves, así como la variante Mu y Lota la cual se presentó por primera vez en Colombia, Perú, Chile y Ecuador. Las variantes más preocupantes que se aparecieron fue la Delta y la Ómicron porque producen síntomas más severos y es probable que algunos pacientes requieran de cuidados intensivos (Machado, 2022).

El Ecuador es un sector atomizado por contar con un número reducido de operadores económicos que están presentes en cada uno de los eslabones de cadena de producción de medicamentos farmacéuticos. El sector farmacéutico en el Ecuador y en general en América Latina se caracteriza por ser una región importadora neta de medicamentos. Las firmas líderes son empresas transnacionales que operan a escala global cuyas actividades de investigación, desarrollo y fabricación están concentradas en países desarrollados; sin embargo, existen lugares en Centroamérica que son centros industriales sucursales de las grandes empresas (Superintendencia de Control del Poder de Mercado, 2015). Las farmacias con el pasar del tiempo han cumplido un rol muy importante para la sociedad y actualmente son muy necesarias ya que estas han estado presentes para hacer frente a todas las pandemias que se han venido presentado. Una de las más recientes que llegó a Ecuador y al mundo es el COVID-19 donde las farmacias fueron de los pocos que resistieron para seguir luchando por mantener el bienestar de la humanidad. Ha sido una ardua lucha que parece ver cada vez más cerca el desenlace de esta pandemia y en la que la red de farmacéuticos ha demostrado su importante papel a la hora de contener las peores consecuencias de la crisis. Abriendo, además, una oportunidad para construir una farmacia y un sistema sanitario más robustos, resilientes y centrados en las personas. (Ethic, 2020)

Según una investigación auspiciada por la universidad de las Américas (2019) “en el país existen 6000 farmacias aproximadamente, casi cinco veces más que en Chile. El 90% de las farmacias en el Ecuador están en zonas urbanas. El 53% del total de farmacias en el Ecuador pertenece a dos empresas: Grupo Farcomed (Fybeca, Sana Sana) y Grupo Difare (Pharmacy's, Cruz Azul y Comunitarias). En cuanto a la producción local, el ARCSA tiene registradas 54 productoras de medicamentos, con Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura; hay 168 empresas dedicadas a la comercialización de medicamentos y 46 distribuidoras con Buenas Prácticas de Almacenamiento.

En Ecuador, cuantificar el consumo de medicamentos es muy difícil debido a que no hay un control estricto de las prescripciones médicas, hay gran cantidad de consumo por la automedicación, que se da en farmacias registradas, consultorios médicos y en supermercados y tiendas. El ecuatoriano promedio consume medicamentos sin control, se auto prescribe y recibe recomendaciones no médicas realizadas por publicidades engañosas, así como indicaciones no médicas hechas por dependientes de farmacias o vendedores. De acuerdo con Enfarma, en el 2014, los cinco medicamentos más vendidos eran Arcoxia (antiinflamatorio), Neurobión (Complejo B), Kufer-q (enzimas hepáticas), Dolo Neurobión (analgésico y Complejo B) y Fluymusil (problemas respiratorios, tos y congestión pulmonar). (Ortiz, 2018)

Delgutte (2021), menciona que las farmacias comunitarias cumplieron un papel muy importante a medida que la pandemia avanzaba y ejercía una enorme presión sobre los sistemas sanitarios, también menciona que ha quedado demostrado que los farmacéuticos pueden hacer mucho y que los pacientes pueden contar con ellos, incluso en tiempos tan difíciles.

En los primeros meses de la pandemia del COVID-2019 los ecuatorianos demandaron más expectorantes, medicinas contra la hipertensión, antiparasitarios, antihipertensivos, antibióticos y analgésicos lo cual provoco un aumento en las ventas de un 7.26% lo cual represento \$266 millones más de lo esperado y solo en el periodo 2019. Para el 2020 subió a un 10% las importaciones siendo Colombia uno de sus principales proveedores, y aquellos productos que tuvieron un crecimiento considerable fueron los medicamentos e insumos de seguridad, lo cual representó para Ecuador USD 872 millones, según la Federación Ecuatoriana de Exportadores. (Gabriela, 2020)

La Ciudad de Quito es una de las más grandes en el país por lo que cuenta con un gran número de Farmacias y que según datos encontrados en la página del ARCSA en Quito para el año 2021 se registran 179 farmacias en la Coordinación Zonal 9.

Según información del Arcsa no hay registros de existencia de una farmacia en la parroquia nono, ni en la cabecera parroquial, ni en sus barrios por lo que los habitantes adquieren sus medicamentos en supermercados o tiendas del sector. La Leticia es uno de los barrios que tiene un asentamiento de habitantes considerable a comparación de los demás, según ellos comentan que esto se debe a que se encuentra a unos 30 minutos de uno de los barrios pertenecientes a la parroquia urbana Cotocollao, donde los habitantes se trasladan para adquirir sus medicamentos. Como es de conocimiento de todos, el sector farmacéutico es uno de los de mayor dinamismo y notabilidad para la economía de un país, por la naturaleza de su actividad, se caracteriza por sus altos niveles de inversión en investigación e innovación; y es de suma importancia debido a que actualmente el medio ambiente afecta de una u otra forma a la salud de las personas, motivo por el cual se ha visto la necesidad de realizar un proyecto de factibilidad en el barrio “La Leticia” ubicado Parroquia Nono, Cantón Quito, Provincia de Pichincha para la implementación de una farmacia, este establecimiento será una alternativa para prevenir y aliviar tales problemas que se puedan presentar en un futuro.

El enfoque principal de este proyecto es que en el caso de que se presentara otra pandemia, así como la del COVID-2019, el sector se encuentre preparado para hacerle frente a este tipo de situaciones y los habitantes no tengan que trasladarse a otras parroquias corriendo el riesgo de

contagiarse al tener contacto o acercamiento a otras personas de otros lugares ya sea en el transporte, en las largas filas que existen en las farmacias, en las calles por personas irresponsables que no usan la seguridad adecuada, sino que puedan adquirir los medicamentos en el sector y así evitar que se propague el contagio del virus. También, evitara que las tiendas del sector vendan medicamentos con sobreprecio aprovechándose de la ausencia de una farmacia y que los habitantes corran el riesgo de que los medicamentos sean productos caducados o que estén en mal estado porque no tienen la manipulación correcta ni el lugar adecuado de almacenaje. Otro de los motivos no menos importante es que ayudara a los habitantes ahorrar su tiempo y dinero que lo destinan en conseguir los medicamentos en otras parroquias y así aprovecharlo para poder emplearlo en otra actividad, y no tendrán que trasladarse a otros barrios porque podrán encontrar los medicamentos cerca de sus viviendas.

## **1.2. Formulación del problema**

¿El proyecto de factibilidad para la creación de una farmacia en el Barrio La Leticia ubicado en la Parroquia Nono, Cantón Quito, Provincia de Pichincha brindará a los habitantes un fácil acceso a los medicamentos y les permitirá ahorrar tiempo y dinero?

## **1.3. Delimitación del problema**

El proyecto de Factibilidad que se propone para la creación de una Farmacia se lo realizara en el Barrio La Leticia ubicado en la Parroquia Nono, Cantón Quito, Provincia de Pichincha periodo 2021-2026.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo general**

Elaborar un Proyecto de Factibilidad para la creación de una Farmacia en el Barrio “La Leticia” ubicado en la Parroquia Nono, Cantón Quito, Provincia de Pichincha, período 2021-2026, para brindar a los habitantes un fácil acceso a los medicamentos y que ahorren tiempo y dinero.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Establecer una base teórica que sustente la investigación para el diseño del proyecto de factibilidad para la creación de una farmacia.
- Determinar la presencia de potenciales clientes para una farmacia en el barrio La Leticia mediante herramientas y técnicas de investigación científica.
- Proponer un estudio técnico, administrativo, financiero para determinar la factibilidad o no factibilidad de la implementación de una farmacia en el Barrio La Leticia.

### **1.5. JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA**

#### **1.5.1. Justificación teórica.**

El desarrollo del presente trabajo de investigación se lo realiza con la recopilación de información de diversos autores de libros, revistas, tesis, documentos digitales, etc.; que sirvan como soporte y respaldo en el diseño de un proyecto de factibilidad para la creación de una farmacia en el Barrio “La Leticia”, el mismo que nos permitirá ampliar los conocimientos para el desarrollo del trabajo. Los proyectos de factibilidad tienen como objetivo el conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión, definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto. Además, nos permite orientarnos al momento de tomar decisiones que vayan en pro del proyecto, incrementando las posibilidades de que todo sea un total éxito. De acuerdo con el resultado que se obtenga con el estudio podemos determinar la continuidad del proyecto o si se abandona el proyecto. Se debe a que entre sus objetivos; la factibilidad verifica el potencial del mercado, a su vez si existe alguna necesidad que aún no esté satisfecha; también si hay alguna ventaja de la cual se pueda sacar provecho desde el punto económico, ambiental, financiero y social para la producción de un producto.

#### **1.5.2. Justificación metodológica**

En el presente trabajo de investigación se pondrá en práctica las diferentes metodologías adquiridas en la cátedra, así como también la aplicación de encuestas, entrevistas, métodos cualitativos y cuantitativos, que permitan realizar el análisis y las sugerencias correspondiente que den solución a la problemática mencionada. La metodología propuesta se fundamenta en la

realización del estudio de mercado, económico, financiero y en la evaluación financiera que se debe hacer para determinar la factibilidad y viabilidad de los proyectos.

Mediante la aplicación de esos métodos se podrá analizar las fases de los proyectos que justificarán la razón específica que quiere alcanzar el proyecto a desarrollarse, logrando así un "estudio de factibilidad" que resulta del perfeccionamiento de las fases. “Mediante un estudio detallado del mercado, la determinación de los recursos, el diseño preliminar del proyecto, con la descripción de los procesos técnicos, la determinación de precios de los productos, estimados de costos de operación y evaluación económica de su operación” (Echeverría, 2017).

### **1.5.3. Justificación práctica social**

El presente trabajo investigativo se justifica con un Proyecto de Factibilidad para la creación de una Farmacia en el Barrio “La Leticia”, ubicado en la Parroquia Nono, Cantón Quito, Provincia de Pichincha el cual nos permitirá conocer que tan factible es esta idea de negocio.

Esta propuesta de negocio será de gran apoyo para los habitantes del Barrio ya que tendrán la posibilidad de adquirir los medicamentos en el sector y ahorrar tiempo y dinero, además incentivara a los habitantes de barrios aledaños que no cuentan con una farmacia a invertir en este ámbito el mismo que es muy importante para la ciudadanía.

En el proyecto de factibilidad se realizará un estudio de mercado y un análisis a los consumidores, esta idea orienta a brindar bases de emprendimientos a través de un proceso de comercialización, ofreciendo a los consumidores productos de calidad y una excelente atención al cliente. Además, permitirá determinar que la comercialización de productos farmacéuticos es una actividad rentable capaz de generar recursos económicos y posicionamiento en el mercado local, lo cual sea un aporte positivo a la economía del país y además beneficiara en la salud de los moradores del barrio La Leticia.

## 1.6. Antecedentes de investigación

Para un desarrollo correcto del presente trabajo de investigación se han tomado las siguientes investigaciones como guía y referencias para conocer qué tan factible puede ser el proyecto que se pretende estudiar.

- **“Estudio de factibilidad para la apertura de la primera sucursal de “Farmacia Inglesa” en el Distrito Metropolitano de Quito”** (Vásquez, 2015)

El objetivo principal de esta investigación es: Comercializar una gama de productos de calidad, a precios justos y proporcionando un servicio de excelencia para satisfacer completamente las necesidades y expectativas de los clientes.

Para realizar este trabajo de investigación el autor se centró en ampliar el negocio de Farmacia Inglesa con la creación de una sucursal dentro de la ciudad de Quito identificando el problema determino que en la actualidad abrir una farmacia no es fácil como antes, la competencia ha crecido considerablemente, que las que subsisten tiene que llevar a cabo algunas medidas que le permitan su permanencia y crecimiento dentro de la Industria, y para demostrar la factibilidad el autor procedió a realizar la siguiente investigación, debido a que hoy en día no basta con tener un excelente servicio y variedad, sino intervienen otros factores importantes como la correcta ubicación, la promoción e inversión necesaria y sobre todo las expectativas y necesidades de los clientes. (Vásquez, 2015)

Luego de realizar toda la investigación el autor concluyo que las cadenas farmacéuticas tienen un market share del 82%, mientras las independientes de un 18% a nivel nacional; sin embargo en el sector analizado, la oferta prevalece por las farmacia independientes con un 47%, esto se alinea a las preferencias de consumo del sector que arrojaron las encuestas, en las cuales la población prefería en un 75% adquirir sus productos farmacéuticos en las farmacias independientes; incluso el 91% de los encuestados respondió favorablemente a la inclusión de una nueva farmacia que le proporcione productos 174 de calidad, excelentes precios y buen servicio, características fundamentales de Farmacia Inglesa, por lo que la factibilidad dentro del sector es muy viable. La estructura de financiamiento fue de un 53% con aporte del propietario y un 47% por préstamo adquirido con la entidad bancario “Banco del Pacífico” para un plazo de 3 años a un interés del 11.23%. La evaluación financiera arrojó los resultados: VAN de 206.779,06 de 5 años con una tasa de descuento (WACC) del 8.75%; La TIR de 88.75%; la relación costo /

beneficio de 4.16; y el período de recuperación de capital es de 1 año, 1 mes y 5 días. Estos resultados indican que el proyecto es viable y rentable.

- **“Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en la parroquia del Condado, barrio Colinas del Norte D.M.Q 2014” (Veintimilla,2014).**

Esta investigación tiene como objetivo: Realizar un estudio de prefactibilidad para la creación de una farmacia en el Barrio Colinas del Norte. Se justifica en que las farmacias que existen en el Barrio Colinas del Norte no satisfacen las necesidades de los consumidores debido que no cuentan con los medicamentos para despachar las recetas. Como conclusión el autor manifestó que la aplicación del proyecto es factible ya que al aplicar los indicadores financieros arrojaron resultados positivos, y el análisis de todos estos factores importantes concluye que el mercado de la salud es muy importante en la sociedad y que la población busca tener una mejor calidad de vida satisfaciendo sus necesidades. además, en el análisis de la oferta y demanda del estudio se determinó que existe una gran demanda insatisfecha y que la localización adecuada para el proyecto estará ubicada en punto estratégico para todos los pobladores ya que se cuenta con los recursos necesarios.

- **“Estudio de factibilidad para la comercialización de productos farmacéuticos, Cantón Vinces, Provincia de Los Ríos”. (Guerrero, 2018)**

El objetivo principal que establecido en esta investigación es: Evaluar y determinar la viabilidad económica y financiera del presente modelo de negocio para la creación de una empresa importadora de productos farmacéuticos en el Cantón Vinces provincia de Los Ríos. El problema que encontró el autor para proceder con esta investigación fue debido a que las empresas farmacéuticas al estar ubicadas principalmente en las ciudades como Guayaquil o Quito; provocan que el precio de las medicinas se encarezca hasta llegar al consumidor, también la falta de variedad de medicamentos en ciudades o cantones que tienen un bajo nivel de desarrollo económico y que personas que tienen una enfermedad catastrófica y que residen en el cantón Vinces deben trasladarse a la ciudad de Babahoyo para adquirir su medicamento o recibir el tratamiento pertinente.

Luego de los estudios realizados el autor manifestó como conclusión que el procedimiento legal que se debe seguir para la constitución de la empresa es un poco extenso, debido a que además de cumplir con los entes de control como la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; Servicio de Rentas Internas y el Gobierno Autónomo Descentralizado de Vinces; es necesario

obtener los permisos de funcionamiento de la Agencia Nacional de Control y Vigilancia Sanitaria del Ecuador. También manifestó que el estudio de mercado realizado en el cantón Vinces permitió conocer la frecuencia con la que compran medicinas los habitantes de dicho cantón, el tipo de medicamento que adquieren y los principales aspectos que la población considera antes de comprar un medicamento; información importante para conocer las características del consumidor de Vinces, este negocio sería ejecutado en el cantón Vinces, debido a que en la actualidad no existe, en dicho mercado, una distribuidora farmacéutica que posea todos los medicamentos que el consumidor de Vinces demanda. Finalmente, argumento que el presente emprendimiento ha superado todos los criterios de evaluación financiero al que fue sometido; por lo cual el proyecto de inversión debe ser ejecutado, pues generaría altos beneficios para el inversionista y la inversión se la recuperaría en 4 años.

- **“Proyecto de prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera por la creación de la Farmacia Juanita, la ciudadela Los Vergeles, en el Cantón de Guayaquil”** (Monar, 2020)

El objetivo principal establecido en esta investigación es: Realizar un estudio de prefactibilidad que viabilice la creación de la farmacia Juanita, para determinación de la rentabilidad financiera. Esta investigación está encaminada a cubrir una necesidad que se está presentando en los habitantes de la ciudadela los Vergeles parroquia Pascuales Cantón Guayaquil al no contar con una farmacia que tenga todo lo necesario para resolver alguna emergencia. En la ciudadela Los Vergeles se muestra la falta de establecimientos farmacéuticos esto se debe a que las pequeñas farmacias no se abastecen para todos los habitantes y no existen todos los medicamentos necesarios para solventar las necesidades de los consumidores.

Conclusión a la que llego el autor luego de la investigación realizada es que la TIR y VAN, los estados de los resultados, su desarrollo en cinco años, el primer año se pude ver un valor muy bajo pero ya desde el segundo o tercer año tiene un valor alto y eso da una mayor rentabilidad al proyecto realizado. El trabajo muestra análisis optimistas, pesimistas y expectantes, siempre en un proyecto que veamos buena rentabilidad para quien quiera empezar un negocio de farmacia y lo primero que se debe hacer es investigar cuidadosamente el mercado al que se dirige la prestación de servicios farmacéuticos y ventas.

- **“Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria en el Recinto El Guayabo, Cantón El Empalme, año 2014”. (Cantos, 2014)**

Como objetivo principal en este proyecto es: Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria en el recinto “El Guayabo” del Cantón El Empalme. Este trabajo se justifica en que el Cantón El Empalme en los últimos años ha incrementado su población, así como también en lo económico, esto se debe a que es uno de los primeros Cantones de la provincia del Guayas y con un número de habitantes considerable. El recinto El Guayabo es un sector con enormes necesidades como la creación de una farmacia comunitaria para beneficio de los habitantes del mencionado recinto. El presente estudio se plantea como una alternativa de solución a los problemas de la falta de una farmacia que provea medicinas, con productos de calidad y a bajos precio. En conclusión, se determinó que no existe una farmacia comunitaria en el recinto “El Guayabo” del cantón El Empalme, donde los habitantes puedan adquirir las medicinas a bajo costo; el estudio de mercado realizado determina que existe una demanda insatisfecha. Y según el estudio técnico se determinó que el lugar idóneo es la Comunidad El Guayabo. Finalmente, mediante el estudio económico y financiero el autor ratifico la factibilidad y rentabilidad de la inversión, el estado de resultados realizado demostró la utilidad neta durante los periodos que se proyectó y los indicadores financieros ratificaron la factibilidad, dando como resultado un Valor Actual Neto de \$16.873,02 positivo, Tasa Interna de Retorno de 30%, superior a la tasa de oportunidad del mercado financiero local.

Estos trabajos de investigación servirán como una referencia para la elaboración del presente trabajo, ya que cuentan con contenido relacionado con proyectos de factibilidad para creación de farmacias en el país y nos ayuda a conocer la aceptación que tiene este tipo de negocios. Además, justifican con datos que la implementación de farmacias en lugares donde no existen resulta ser muy rentables según las conclusiones realizadas por cada autor.

## **1.7. Marco teórico**

### ***1.7.1. Proyecto***

En un conjunto de acciones coordinadas e interrelacionadas, encaminadas a lograr resultados específicos dentro de las limitaciones impuestas por las condiciones preexistentes: se establece un presupuesto, un tiempo determinado, o una serie de calidades.

### ***1.7.2. Clasificación de los proyectos***

La clasificación de los proyectos varía según los criterios de cada autor.

Según López (2021), los proyectos se clasifican de la siguiente manera:

#### *1.7.2.1. Según el grado de dificultad los proyectos pueden ser:*

- Simples
- Complejos

#### *1.7.2.2. Según el tamaño pueden ser:*

- Pequeños
- Medianos
- Grandes

#### *1.7.2.3. Según el área de influencia los proyectos se pueden clasificar en:*

- Internacionales
- Regionales
- Nacionales
- Locales

#### *1.7.2.4. Según el ámbito de acción o temática se pueden clasificar en proyectos:*

- De ingeniería
- Económicos
- Fiscales
- Legales
- Artísticos
- Tecnológicos
- Productivos
- Otros

*1.7.2.5. Según el fin u orientación de los proyectos se pueden clasificar en:*

- Privados
- Públicos o sociales
- Proyectos de vida
- De investigación
- Educativos
- Otros

*1.7.2.6. De acuerdo con su naturaleza los proyectos pueden ser:*

- Dependientes: cuando un proyecto depende de otros
- Independientes: cuando no existe una relación de dependencia con otros proyectos
- Mutuamente excluyentes: cuando solamente se puede realizar uno u otro proyecto

### ***1.7.3. Ciclo de vida de un proyecto***

El ciclo de vida de un proyecto se enfoca en todo el proceso que conlleva llevarlo a cabo, es decir las fases que tiene que cumplir desde el inicio hasta su fin. A continuación, se detallan las cada una de las fases:

**Inicio:** Se presentan los elementos primarios que constituyen el inicio de cualquier tipo de proyecto, por muy abstractos, sencillos o naturales que sean. Es así como sabemos que toda iniciativa hacia una meta (tangible en un proyecto) encuentra su origen en la formación de una idea, fruto de necesidades específicas, de una oportunidad o problema a resolver, puede llevar a la realización de propuestas a cumplir. esas necesidades o resolver el problema. (Torres,2014, pág. 81).

**Planeación:** La planificación es un proceso de gestión que determina las acciones a realizar para lograr un determinado objetivo durante un período determinado, asignándolas a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta los recursos disponibles y los riesgos actuales. (Torres,2014, pág. 96).

**Ejecución:** Esta es la siguiente etapa, sin la cual todo será mera especulación y, por supuesto, no se lograrán los resultados deseados relacionados con el logro efectivo de las metas inicialmente establecidas. Los participantes deberán asumir las funciones y tareas que los lleven a desarrollar

el proyecto y cumplir los plazos del proyecto. El administrador o responsable del proyecto debe coordinar y orientar a los demás participantes en las habilidades y destrezas que él o ella espera. En esta etapa crítica, se introducirán e implementarán los elementos de gestión compleja y surgirá la calidad, la influencia y la dirección del responsable del proyecto. Aquí se señalan las características que definen el liderazgo y se aplican los conceptos de apoyo al liderazgo y liderazgo. Estos conceptos son motivación, comunicación, trabajo en equipo y toma de decisiones participativa. (Torres,2014, pág. 117).

**Monitoreo y control:** El monitoreo es una herramienta de gestión de propósito general que advierte y previene accidentes en los procesos y procedimientos del proyecto. Las acciones de monitoreo deben tomarse en momentos apropiados durante los cuales se recopila información precisa y de alta calidad consistente con los indicadores identificados durante la planificación. (Torres,2014, pág. 151).

**Cierre:** El cierre de todo evento conlleva una serie de aspectos técnicos, administrativos y emocionales de los equipos de trabajo que son difíciles de establecer con certeza porque se trata de algo en futuro y este siempre es impredecible por los cambios que se pueden producir, ya sea en el medio ambiente interno o externo, en el aspecto tecnológico, en el económico y en lo personal, grupal o de la organización en su conjunto. (Torres,2014, pág. 161)

#### ***1.7.4. Estudio de Factibilidad***

El estudio de factibilidad es la herramienta orientadora de decisiones en la evaluación de proyectos y corresponde a la etapa final de la etapa preoperacional o etapa conceptual del ciclo del proyecto. Se construye a partir de la información proporcionada sobre las cosas más inciertas que pueden ocurrir para medir la probabilidad de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, a partir de la cual esta información permitirá decidir si se procede con el proyecto o no. (GestioPolis.com, 2010).

#### ***1.7.5. Importancia del estudio de factibilidad***

En parte el éxito de los proyectos depende los estudios de factibilidad que se realicen en los diferentes periodos del proyecto; desde la etapa inicial hasta el transcurso de los años; permitiendo determinar el gasto, recursos, elementos, riesgo, entre otras cosas, se debe reconocer que estos escenarios que presentamos son de manera hipotética para ver la evolución de las decisiones que tomemos y como afectarían al objetivo al que se quiere llegar. (IMPULSA, 2020).

### ***1.7.6. Objetivos del estudio de factibilidad***

El estudio de factibilidad es una de las herramientas más confiables para los inversionistas ya que proporcionan suficiente información para obtener una compensación sólida de la viabilidad de cualquier proyecto en el que se pretenda invertir.

Según Quiroa (2020), los objetivos más importantes de un estudio de factibilidad son los siguientes:

- Determinar la viabilidad de un negocio, producto o servicio.
- Formular el modelo de negocio para cada etapa del proyecto.
- Investigar un área para conocer sus características.
- Determinar el nivel de demanda.
- Conocer las necesidades del público objetivo.
- Conocer la opinión del público objetivo sobre la idea del nuevo producto.
- Determinar las herramientas y tecnología utilizada para la ejecución del proyecto
- Establecer el proceso y los proveedores según las herramientas seleccionadas.

### ***1.7.7. Tipos de factibilidad***

Según Helmut (2019), existen algunos tipos de factibilidad los cuales se describen a continuación:

#### ***1.7.7.1. Factibilidad técnica***

Esta es una evaluación de los requisitos técnicos de un proyecto o producto para determinar los recursos técnicos que necesita. Se centra en el hardware y el software disponibles para su uso en el proyecto. La factibilidad técnica no estará completa hasta que se lleve a cabo una evaluación técnica similar dentro de la empresa, para demostrar que tiene la capacidad técnica para llevar a cabo el proyecto hasta su finalización en el tiempo requerido. (Helmut, 2019)

#### ***1.7.7.2. Factibilidad legal***

Este análisis sirve para evaluar que el proyecto no incumpla con las leyes y normas legales que existan para su implementación, y además aborda los aspectos éticos de un proyecto (Helmut, 2019).

#### *1.7.7.3. Factibilidad operativa*

Determinar si la ejecución del proyecto se adapta bien a la estructura organizativa de la empresa. La solución al problema debe estar lo más estrechamente relacionada posible con la estructura organizativa. La planificación de factibilidad antes de iniciar un proyecto significa hacerse las siguientes preguntas: ¿Cuándo vence el proyecto? ¿Hay alguna obligación legal con respecto al horario? ¿Cuándo es factible el proyecto? ¿Es alcanzable el plazo? (Helmut, 2019).

#### *1.7.7.4. Factibilidad económica*

Esta parte es muy importante debido a que permite conocer cuánto tiempo le tomaría al proyecto alcanzar el punto de equilibrio para luego proceder a tomar una decisión en el caso que interese a los inversionistas. En si se encarga de estudiar el capital inicial para según eso proceder con el proyecto, y posteriormente ayudara a conocer si los costos superan a los beneficios y si va a recuperar la inversión que se hizo inicialmente y los riesgos que tiene la inversión. (Helmut, 2019)

#### *1.7.7.5. Factibilidad comercial*

Este tipo de investigación te permitirá conocer al consumidor y ver si tu producto es lo suficientemente atractivo para ser comprado, también evaluará la logística de entrega de bienes o servicios y así entender si tu producto cumple con los requerimientos de los consumidores o del mercado o no, y finalmente conocer si las oportunidades económicas son suficientes. (Helmut, 2019)

#### *1.7.8. Beneficios se pueden obtener de un análisis de factibilidad*

- **Determinar los beneficios y riesgos:** estudiar y determinar de forma simultánea los beneficios, riesgos, costos, utilidades que se pretenda tener de un proyecto.
- **Conocer el mercado:** la competencia, a los posibles consumidores sus gustos y preferencias, que mascas existen en el mercado, las últimas tendencias, etc.
- **Establecer las estrategias de introducción:** permite identificar que una idea clara y oportuna para introducir un nuevo producto, servicio o negocio; y determinar el momento y lugar para implementarlo. Dentro de están incluidos dos factores: internos y externos.

- **Analizar el trabajo requerido:** se refiere a las personas que van a estar involucradas en el proyecto las cuales deben tener los conocimientos necesarios para trabajar en el proyecto.
- **Administrar las redes y cadenas de suministro:** permite analizar y administrar mejor la red bidimensional y la cadena de suministro desde dos fases: interna y externa.

### *1.7.9. Cómo analizar la viabilidad de un proyecto*

Según More (2015), para analizar la factibilidad de un proyecto, se deben hacer las siguientes preguntas:

- ¿Vale la pena su idea de negocio? ¿Qué obtendrán tus clientes de ti? ¿Qué puedes ofrecer que ninguna otra empresa puede ofrecer?
- ¿Por qué comprarían su producto o servicio?
- ¿Está listo el mercado?
- ¿Con qué frecuencia se mueve su mercado?
- ¿Cuánto dinero necesitará para empezar?
- ¿Necesita registrar una patente?
- ¿Cómo se financiará?
- ¿Cuántos ingresos obtendrá?
- ¿Cuántos clientes necesitará para operar el negocio?
- ¿Cuánto puede pedir prestado si el negocio va mal?
- ¿Cuántos empleados necesitará?
- ¿Ha diseñado un programa de trabajo anual según la región?
- ¿Cuál es la fecha de entrega de aplicaciones o servicios?
- ¿Cómo gestionará la tasa de devoluciones o la insatisfacción del cliente con el servicio?
- ¿Anticipa el costo de los servicios posventa?
- ¿Necesita un tipo específico de tecnología?

### *1.7.10. Mercado*

Para González (2020), mercado es el “Conjunto de personas y organizaciones que participan de alguna forma en la compra y venta de los bienes y servicios o en la utilización de estos”.

### ***1.7.11. Elementos del mercado***

Para Martínez (2020), el mercado está conformado por tres elementos:

- Oferta (vendedores)
- Demanda (compradores)
- Producto o servicio

### ***1.7.12. Características básicas del mercado***

Para Martínez (2020), las características básicas para ser parte del mercado son las siguientes:

- Tener una necesidad
- Querer satisfacerla
- Tener capacidad de pago

### ***1.7.13. Estudio de mercado***

La investigación de mercado es un conjunto de acciones realizadas por las organizaciones empresariales para recopilar información sobre el estado actual de un segmento de mercado en particular. Su objetivo es conocer a profundidad el nicho que pretendemos conquistar, así como su rentabilidad. (Silva, 2021).

### ***1.7.14. Objetivos del estudio de mercado***

Según Infoautonomos (2020), los objetivos de la investigación de mercado son:

- Identificar y asegurar oportunidades de negocio.
- Conocer el perfil y comportamiento comercial de tu grupo de clientes objetivo, también conocido como tu cliente ideal. Sabrás que están interesados en la solución o producto que ofreces para solucionar su problema, el precio que están dispuestos a pagar o el punto de compra habitual.
- Identificar los diferentes sectores o áreas en los que se segmenta el mercado, ya que puede dirigirse a diferentes perfiles de clientes.

- Determinar el tamaño y la competencia del mercado actual y futuro. Es importante determinar si su mercado está creciendo o decreciendo y si está atrayendo a una gran cantidad de nuevos competidores.
- Conocer bien a sus competidores: quiénes son, qué venden, a qué precio, en qué se diferencian y cuál es su ventaja competitiva.
- Anticipe la reacción de sus competidores y proveedores al lanzamiento de sus productos y campañas publicitarias.
- Identificar los factores de riesgo potenciales que tienen el potencial de transformar todo el sector.

#### ***1.7.15. Importancia de realizar un estudio de mercado***

Para Chauvin (2020), un estudio de mercado es muy importante debido a que nos permite conocer diversos factores que ayudaran a obtener información cierta, entre estos tenemos:

- La investigación de mercado permite recopilar y analizar la información necesaria para conocer las características del mercado. Solo así continuará. Tendencias, desarrollos de la industria, expectativas y necesidades de los clientes, competencia.
- Esta información asegura el éxito de su negocio, ya que le permite planificar adecuadamente.
- Comprender el mercado le hará consciente del alcance de sus pérdidas y le permitirá encontrar soluciones pronto.
- Por otro lado, al tener información sobre la competencia, podrá idear mejores estrategias.
- Finalmente, la investigación de mercado le permite desarrollar campañas de marketing de alto impacto.

#### ***1.7.16. Elementos de un estudio de mercado***

Según Chauvin (2020), para realizar un buen estudio de mercado hay que tomar en cuenta los siguientes elementos:

- **El mercado:** abarca un conjunto de características que se relacionan a los canales de distribución, proveedores, competencia, entre otros.

- **Producto o servicio:** hace referencia a la descripción de los atributos tangibles e intangibles, que son la base del intercambio.
- **Demanda:** cantidad de producto o servicio que requiera el cliente, permite tener una idea más concreta de la cantidad a producir o brindar.
- **Oferta:** cantidad que el ofertante puede ofrecer o brindar para satisfacer la demanda, haciendo referencia al manejo de recursos y de la competencia.
- **Precio:** es lo que le cuesta al cliente adquirir el bien o el servicio.
- **Comercialización:** procedimiento que realiza la empresa para que el producto llegue al consumidor.

#### ***1.7.17. Oferta***

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que diferentes organizaciones, agencias, personas o empresas están dispuestas a ofrecer para la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado en un momento determinado, a un precio determinado, ya sea en interés del oferente, o por una determinación puramente económica. Los precios no tienen por qué ser los mismos para todos los productos, e incluso para el mismo producto, diferentes postores pueden decidir establecer un precio diferente. (Pedrosa, 2015)

#### ***1.7.18. Demanda***

“La demanda en economía se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que un solo consumidor o grupo de consumidores puede comprar a diferentes precios de mercado”. (De Jesús et al. 2008, pág. 299).

#### ***1.7.19. Demanda insatisfecha***

La demanda insatisfecha ocurre cuando un segmento de la población o un grupo de organizaciones no obtiene el servicio y/o producto que necesita, por lo que la demanda es mayor que la oferta, el proyecto cubrirá parte o la totalidad de la brecha identificada. (Andia, 2011, pág. 4).

#### ***1.7.20. Marketing Mix***

El marketing mix se refiere al conjunto de acciones o tácticas para comercialización y promoción que utiliza una empresa para dar a conocer su marca o producto en el mercado. El marketing mix abarca las 4P: precio, producto, promoción y lugar o plaza. (Peralta, 2018)

### **Precio**

El precio del producto se refiere a la cantidad que el cliente paga para obtenerlo. La fijación de precios es una parte muy importante de la definición de la combinación de marketing porque determina la rentabilidad y la continuidad del negocio.

### **Producto**

Un producto es un artículo diseñado para satisfacer las necesidades de un grupo particular de personas. El producto puede ser intangible o tangible, ya que puede ser en forma de servicio o bienes.

### **Plaza**

Incluye las etapas y canales por los que pasa el producto hasta llegar al consumidor; es decir, desde la producción hasta el almacenamiento y el envío.

### **Promoción**

La promoción se enfoca en aumentar el conocimiento de la marca y las ventas, incluyendo varios elementos tales como: organización de ventas, relaciones públicas, publicidad y promoción de ventas.

#### ***1.7.21. Segmentación de mercado***

La segmentación del mercado es un método mediante el cual los clientes potenciales se pueden dividir en diferentes grupos, lo que permite a las empresas enviar mensajes personalizados a la audiencia adecuada. La orientación como término general se puede dividir en otras categorías generales, como la orientación por ubicación, o categorías más específicas, como la orientación por edad. Con este tipo de técnicas, las campañas de marketing serán más efectivas porque influyen en las personas adecuadas con el contenido adecuado para cada audiencia. (Castillo, 2018)

## **Criterios de segmentación**

Para Castillo (2018), la segmentación, normalmente se divide en cuatro grandes subcategorías:

- Comportamiento: está relacionado con necesidades específicas y cómo se usa un determinado producto.
- Ubicación: País, región, comunidad, provincia, ciudad, pueblo, área, etc.
- Demografía: Edad o etnicidad.
- Psicografía: Estilo de vida y opinión.

### ***1.7.22. Tipos de estudio de mercados***

Para Santos (2022), existen diferentes tipos de investigación de mercados que reúnen un conjunto sistemático de datos que sirven para prevenir y limitar los riesgos.

- **Exploratorio.** Recopila información primaria sobre una situación particular del mercado, a partir de fuentes secundarias como revistas, publicaciones o entrevistas a expertos.
- **Descriptivo.** Segmenta el mercado a través de los procesos de determinación y medición del consumo, es decir, lee el estado actual del material y lo representa en indicadores económicos y comerciales.
- **Casual.** Busca establecer relaciones de causa y efecto, en los fenómenos observados en el mercado. Sobre todo, explora la relación entre la venta y sus posibles causas objetivas.

### ***1.7.23. Fuentes de información para realizar un estudio de mercado***

Según Chauvin (2020), las fuentes de información que se utilizan para recolectar información en una investigación de mercado son las siguientes:

#### ***1.7.23.1. Primarias***

- Entrevistas
- Encuestas
- Observación directa.
- Investigación de campo.

### *1.7.23.2. Secundarias*

Son aquellos datos que ya existen y sirven de consulta.

- Internet
- Revistas especializadas
- Libros
- Estudios realizados (Universidades, Organismos de Investigación)
- Publicaciones a nivel federal, estatal, local. Proporcionadas por Agencias de gobierno (Cámaras de Comercio, Secretarías)

### ***1.7.24. Obtención de información***

#### *1.7.24.1. Encuesta*

La encuesta es un instrumento que nos permite recolectar información para luego proceder a analizar la misma y saber si la implementación de una nueva empresa es factible ver.

#### *1.7.24.2. Entrevista*

Según Castillo (2018), la entrevista “es uno de los métodos de recopilación de datos informativos. Este método permite recoger y analizar varios elementos: la opinión, la actitud, los sentimientos, las representaciones de la persona entrevistada”.

### ***1.7.25. Pasos para llevar a cabo un estudio de mercado***

Para Chauvin (2020), los pasos para realizar un estudio de mercado.

- Identificación del problema
- Planteamiento de objetivo
- Determinar grupo de estudio
- Elegir fuentes de información
- Selección de herramientas e instrumentos para recabar datos
- Análisis de los datos

- Organización de resultados y conclusiones

#### ***1.7.26. Estudio técnico***

Córdova (2011), define al estudio técnico como una herramienta que busca responder preguntas básicas: ¿cuánto, ¿dónde, ¿cómo y qué producirá mi empresa?, además de diseñar la función de producción óptima que aproveche al máximo los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, ya sea un bien o un servicio. Si el estudio de mercado indica que hay demanda suficiente de acuerdo con las características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación del volumen de venta y precio de venta, hay necesidad de definir el producto en el estudio técnico. Esto determina los requisitos de capital y mano de obra necesarios para implementar el proyecto.

#### ***1.7.27. Objetivos del estudio técnico***

Según la UNAM (2015), los objetivos que tiene el estudio técnico son los siguientes:

- Determinar la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación.
- Enunciar las características con que cuenta la zona de influencia donde se ubicará el proyecto.
- Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.
- Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación.

#### ***1.7.28. Importancia de un estudio técnico***

La importancia de este estudio radica en su capacidad para realizar una evaluación económica de las variables técnicas del proyecto, lo que permite una evaluación precisa o aproximada de los recursos requeridos para el proyecto; Además de brindar información útil para el estudio de la economía y las finanzas.

### ***1.7.29. Partes que conforman el estudio técnico de un proyecto***

Existen tres etapas que son fundamentales para entender el estudio técnico las cuales son: la ingeniería, el tamaño y la localización, estas se encuentran relacionadas entre sí y definen los costos, gastos e inversiones que se deben tomar con la puesta en marcha del proyecto.

#### *1.7.29.1. La ingeniería*

Cuando se plantea un negocio sobre la base de la producción o la generación de servicios, es necesario considerar las implicaciones de inversión, en este caso instalaciones físicas e infraestructura, así como la inversión de capital, la movilidad y el costo de las materias primas y salario. (euroinnova, 2015)

#### *1.7.29.2. El tamaño*

Esta es la sección que se ocupa de la creación de la inversión necesaria para el funcionamiento normal. En este caso, el nivel de inversión está relacionado con la productividad de la escala de la planta, medida en unidades de producto. Las posibles economías de escala y el apalancamiento operativo deben tenerse en cuenta al seleccionar un tamaño de planta con un valor presente neto mayor. (euroinnova, 2015)

#### *1.7.29.3. Localización del proyecto*

El propósito de la localización es analizar los diferentes lugares donde se puede instalar el proyecto, para determinar dónde se puede obtener la máxima ventaja, el mejor costo, es decir, dónde se puede obtener la máxima ganancia, si es una empresa comercial privada, o precio unitario mínimo, si es una empresa social. (Universidad Santo Tomas, 2021)

Para decidir el lugar donde se va a encontrar ubicado el proyecto es importante pensarlo bien debido a que es una decisión de largo plazo, por lo que si se llegara a equivocarse de lugar resultaría muy costoso, por eso es importante considerar:

- Aspectos como la cercanía al mercado consumidor.
- Fuentes de abastecimiento.
- Disponibilidad de factores de producción.
- Aspectos legales y tributarios.

#### 1.7.29.4. *Macro localización*

La macro localización del proyecto es la ubicación del área total en la que se construirá un proyecto en particular, teniendo en cuenta los aspectos sociales y nacionales de planificación de acuerdo con las condiciones de oferta y demanda del área y la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar los espacios o solares más adecuados para el proyecto. (Cordova, 2011, pág. 141)

#### 1.7.29.5. *Micro localización*

La micro localización revela la mejor configuración para un proyecto en el área macro dada. La asignación parcial implica investigar y comparar los componentes del costo y examinar los costos de cada alternativa. La ubicación del proyecto debe indicarse en el mapa del sitio donde se operará. (Córdova, 2011, pág. 143).

#### 1.7.29.6. *Diagrama de flujos*

Los diagramas de flujo, también conocidos como diagramas de proceso, representan la secuencia lógica o los pasos para realizar una tarea a través de símbolos, estos símbolos describen los siguientes pasos. Además, proporciona información clara, organizada y concisa sobre todo el proceso. (Etece, 2021)

### **Tipos de diagrama de flujos**

Según Uriarte (2020), existen cuatro tipos de diagrama de flujo en base a la orientación de su representación:

- **Horizontal:** El flujo de operaciones va de derecha a izquierda, según el orden de la lectura. Es el modelo más común.
- **Vertical:** El flujo y la secuencia de operaciones van de arriba hacia abajo. Se trata de una lista ordenada de operaciones según su propósito.
- **Panorámico:** Representan el proceso entero en una sola carta, emplea tanto el modelo vertical como el horizontal.
- **Arquitectónico:** Describe el itinerario de trabajo de una persona o una forma sobre su área de trabajo.

## **Ventajas de un diagrama de flujos**

Según Uriarte (2020), un diagrama de flujos tiene las siguientes ventajas :

- Forman modelos y procesos profesionales de forma creativa.
- Ayudan a la comprensión visual de los procesos, al representarlos de manera simple.
- Permiten el estudio detenido de las diversas etapas de los procesos y la definición de los momentos problemáticos o riesgosos, sin tener que contemplarlos en vivo.
- Sirven como propósito educativo para los empleados recientes.

### ***1.7.30. Administración***

Para Sánchez (2015), la administración es el “Proceso integral para planear, organizar e integrar una actividad o relación de trabajo, la que se fundamenta en la utilización de recursos para alcanzar un fin determinado.”

También se puede definir a la administración como el proceso de crear, diseñar, mantener un ambiente en que las personas laboren o trabajen en grupos, y alcancen las metas propuestas inicialmente. Para que una empresa tenga una administración adecuada los que conforman la empresa deben realizar funciones de planeación, organización, dirección y control. La administración se la puede aplicar a todo tipo de empresa desde la más pequeña a la más grande. (Sánchez, 2015)

#### ***1.7.30.1. Elementos de la administración***

Para Sánchez (2015), en cualquier organización o empresa en la que esté presente la administración siempre se van a encontrar los siguientes elementos:

- Personas o talento humano
- Actividades
- Objetivos
- Recursos financieros, equipos, maquinarias, etc.
- Métodos (conocimientos, aplicaciones tecnológicas y operativas)

### 1.7.30.2. *Teorías administrativas*

Las teorías administrativas son propuestas que recogen ideas expuestas por un autor de cómo debe funcionar la administración de tal manera que se pueda alcanzar los objetivos que se persigue.

#### **Frederick Taylor**

La propuesta de Frederick Taylor fue la sustitución del empirismo por un enfoque científico donde permite que los operarios sean más productivos en la fábrica. Taylor sugirió entrenar de manera adecuada a los operarios ubicándolos en cada puesto para que realicen actividades según sus cualidades y aseguren mejores resultados para el ente económico. Estableció estándares de producción que debían ser alcanzados por los operarios en un tiempo establecido, también modificó los sistemas de remuneración para que los salarios se otorguen de forma individual. Taylor manifestó que a mayor productividad se generará mayor ganancia para la empresa y el trabajador obtendrá mayores ingresos, es decir, los beneficios serían para ambas partes. (Sánchez,2015)

Taylor estableció principios para dirección de operaciones:

- Selección científica y preparación del operario: asignación de tareas según sus aptitudes.
- Establecimiento de cuotas de producción: cada uno de los trabajadores debe cumplir con la cuota de producción encomendada.
- Proporcionar incentivos salariales: el trabajador que exceda con la producción establecida se le debe reconocer económicamente.
- Planificación centralizada: la planificación debería ser realizada exclusivamente por los directivos.
- Integración de obrero al proceso: tomar en cuenta la visión del operario debido a que sin él no se obtendrá la calidad esperada.
- Supervisión lineo-funcional de la producción: las funciones del supervisor deberían dividirse por áreas y ser ejecutadas por los encargados de puestos.
- Principio de control: realizar en trabajo de acuerdo con lo planificado.
- Principio de excepción: indica que el supervisor debe atender los problemas de los trabajadores solo cuando se desvíen de lo planificado. (Sánchez,2015)

## Henry Fayol

Fayol hizo grandes aportes en la administración y es considerado padre de la teoría clásica, la cual nace de la necesidad de encontrar lineamientos para administrar organizaciones complejas; fue el primero en sintetizar el comportamiento gerencial. Fayol estableció 14 principios de la administración y dividió las operaciones industriales y comerciales en seis grupos que son básicos en una empresa:

1. Funciones técnicas que están relacionadas con las producciones de bienes o de servicios de la empresa.
2. Funciones comerciales relaciones con la compra, venta e intercambio.
3. Funciones financieras están relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales.
4. Funciones de seguridad relacionada con la protección y preservación de los bienes de las personas.
5. Funciones contables relacionadas con los inventarios, registros, balances, costos y estadísticas.
6. Funciones administrativas que se relacionan con la integración de las otras cinco funciones. Estas funciones coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa. (Sánchez,2015)

Fayol define el acto de administra como:

- Planear: visualizar el futuro
- Organizar: contruir el organismo material como el social de la empresa.
- Dirigir: guiar y orientar al personal
- Cordinar: amornizar los actor y ezfuerzos colectivos
- Controla: verificar que todo se realice de acuerdo a las reglas establecidas en la empresa. (Sánchez,2015)

### 1.7.30.3. *Proceso administrativo*



**Tabla 1-1.** Proceso administrativo

**Realizado por:** Yaguachi, Viviana, 2022

### ***1.7.31. Estudio administrativo***

Es información sobre el inicio estratégico del proyecto en función de los objetivos planteados, determinar la necesidad de personal cualificado para cada puesto con el fin de conseguir los objetivos planteados y organizar bien el proyecto. (Consultoría de Negocios, 2018)

El área organizacional y legal del proyecto responden al análisis estratégico de la empresa para su creación, así como teniendo en cuenta el ejercicio filosófico (misión, visión, valores, principios), completo con un organigrama acorde al modelo de empresa, la previsión de los costes de personal, la diferenciación de perfiles de puestos, la definición del tipo de sociedad a constituir, y la estructura fiscal que afectará a la sociedad a constituir y constituir, y la elaboración de informes sobre las normas y leyes que deban observarse. (Unajurlab,2015)

#### ***1.7.31.1. Empresa***

Sánchez (2015), una empresa “es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular”.

#### ***1.7.31.2. Tipos de empresa***

Las empresas pueden clasificarse de la siguiente manera (Lauden, 2020):

Según el tamaño:

- Microempresa
- Pequeña
- Mediana
- Grande

Actividad que realiza:

- Industriales
- Servicios
- Comerciales

Distinguiendo área geográfica:

- Local.
- Regional.
- Nacional.
- Multinacional.

Sector económico al que pertenecen:

- Sector primario.
- Sector secundario.
- Sector terciario.

Según su capital:

- Pública.
- Privada.
- Mixta.

Forma jurídica:

- Compañía de responsabilidad limitada Cía. Ltda.
- Sociedad Anónima S.A.
- Compañía de economía mixta
- Compañía en comandita simple y dividida por acciones
- Compañía de nombre colectivo
- Sociedad de acciones simplificada S.A.S

### *1.7.31.3. Requisitos para su conformación de una Microempresa*

De acuerdo con el ministerio del trabajo para crear una Microempresa en el Ecuador se deberá seguir los siguientes pasos para constituirla legalmente (DINARP, 2021):

- Debe decidir qué tipo de compañía se va a constituir.
- Escoger el nombre de su empresa.
- Reservar el nombre de su compañía en la Superintendencia de Compañías.
- Abrir la cuenta de integración de capital en la institución bancaria de su elección (el monto mínimo para Cía. Ltda. es 400 dólares y para S. A. es 800 dólares)
- Contrato o acto constitutivo y estatutos de la compañía que se trate, y elevar a escritura pública la constitución de la compañía (se puede realizar en cualquier notaría)
- Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
- Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de esperar el tiempo establecido (48 horas)
- Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.
- Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa.
- Designar representante Legal y el administrador de la empresa, e inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de ellos.
- Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos: Escritura inscrita en el registro civil, un ejemplar del periódico donde se publicó la creación de la empresa, copia de los nombramientos del representante legal y administrador, copia de la Cédula de Identidad de los mismos, formulario de RUC (Registro Único de Contribuyentes) cumplimentado y firmado por el representante.
- Esperar a que la Superintendencia, una vez revisados los documentos le entregue el formulario del RUC, el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas y oficio al banco.
- Entregar en el Servicio de Rentas Internas (SRI), toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.

- Así mismo, el empleador debe registrarse en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) aportando copia de RUC, copia de C.I., y papeleta de representante legal, copia de nombramiento del mismo, copia de contratos de trabajo legalizados en el Ministerio de Relaciones Laborales y copia de último pago de agua, luz o teléfono y afiliar a sus trabajadores.
- Se debe obtener el permiso de funcionamiento emitido por el Municipio del domicilio, así como el permiso del Cuerpo de Bomberos.

#### *1.7.31.4. Características motivacionales de la organización*

**Visión:** contribuir a la comprensión del fin ético de la fundación y existencia de la empresa: ¿para que la organización?, ¿cuál es la finalidad de su negocio?, ¿qué es lo que está haciendo en el contexto social y en la visión del futuro de la sociedad? (Unadzsurlab, 2015)

**Misión:** representa la misión principal de una entidad individual o colectiva que proporciona una justificación moral para su actividad; proporcionar orientación para que la empresa y sus miembros avancen en la misma dirección y al mismo ritmo. (Cordova, 2011)

**Valores:** Los valores organizacionales son la convicción que los miembros de una organización tienen en cuanto a preferir cierto estado de cosas por encima de otros (la honestidad, la eficiencia, la calidad, la confianza, etc.) (López C. , 2011)

**Principios:** es la base para que una empresa funcione de forma adecuada y esto le ayude a que pueda alcanzar los objetivos propuestos en forma rápida y eficaz. (Quiroga, 2020)

#### *1.7.32. Organigrama de una empresa*

Los organigramas son diagramas que representan y resumen gráficamente la estructura de una organización. Muestra las principales funciones desarrolladas en la entidad y las relaciones entre ellas. Son muy utilizados en los negocios porque son muy simples y fáciles de entender. En estos diagramas, los recuadros representan cada ubicación en la estructura organizacional y las líneas de comunicación que las conectan. (García, 2017)

### 1.7.32.1. *Ventajas de usar un organigrama*

Para García (2017), realizar el organigrama de la empresa resulta muy importante ya que nos facilita obtener ventajas:

- Fácil de visualizar
- Jerarquías y responsabilidades claras
- Facilita la planeación
- Identifica problemas en la estructura
- Ahorro de costos

### 1.7.32.2. *Tipos de organigramas*

Por su naturaleza

- **Micro administrativos:** corresponden a una sola organización y se refiere a ella de forma global.
- **Macro administrativos:** involucra a más de una organización, ayuda a conocer mejor otro tipo de organizaciones.
- **Meso administrativos:** se enfoca más al sector público, pero también se puede emplear al sector privado. Ayuda a conocer la relación entre diferentes empresas, algo que, utilizado de mala manera puede provocar una filtración de información.

Por su finalidad

- **Informativos:** su finalidad es informar a un público de forma general, por lo que debe incluir información no especializada.
- **Analítico:** este tipo de organigrama permite un análisis más extenso de la manera organizacional de la empresa, por lo que su objetivo es dar información a personas expertas.
- **Formal:** Son de funcionamiento formal y aprobado.
- **Informal:** no cuenta con un documento que lo apruebe.

Por su contenido

- **Integrales:** se representan todas las unidades que forman la organización de la empresa y las relaciones de jerarquía y dependencia que existen entre ellas.
- **Funcionalidades:** incluyen las principales funciones que cada área o departamento tiene asignadas, así como las interrelaciones entre ellos. Esto ayuda a obtener una visión amplia de qué capacitación necesita el personal de cada área.
- **De puestos, plazas y unidades:** Se centra en indicar el número de puestos y plazas que se precisan para el buen funcionamiento de cada área.

Por su ámbito

- **General:** de este organigrama se obtiene información general hasta cierto nivel de jerarquización. A nivel del sector público se suele llegar hasta la dirección y, en el sector privado, hasta la línea de oficinas.
- **Específico.** Se centra en mostrar la estructura, de manera sencilla, de una única área.

Por su disposición gráfica

- **Vertical:** es el más empleado por su sencillez, organiza la jerarquía de arriba hacia abajo.
- **Horizontal:** va de izquierda a derecha, colocando a la persona responsable siempre a la izquierda.
- **Mixtos:** una mezcla del vertical y horizontal y suele ser recomendado para organizaciones que cuentan con muchos departamentos.
- **De bloque:** estos son muy similares a los verticales, pero añadiendo más unidades en espacios más reducidos.
- **Circulares:** La jerarquía empieza de dentro, hacia afuera, estando en el centro la persona que tiene la mayor responsabilidad.

### ***1.7.33. Estudio financiero***

Un estudio financiero es un proceso que todo inversionista debe analizar para conocer la viabilidad que puede tener un proyecto en el que pretende invertir, tomando en cuenta los recursos que tenemos disponibles y los costos.

Para realizar el estudio financiero de una manera correcta debemos manejar lo que son ratios financieras y así poder convertir la información en cifras que sean más sencillas de analizar y comparar. Es primordial tener en cuenta que los indicadores deben ser interpretados en comparación con los datos de diferentes períodos. (Pérez, 2021)

#### *1.7.33.1. Objetivos del estudio financiero*

Tanto los emprendedores como las empresas que quieren embarcarse en nuevos retos tienen que superar sucesivas dificultades que variarán en cada caso. El autor describe el objetivo principal del análisis financiero:

La investigación financiera se convierte en un componente esencial de cualquier proyecto de inversión. No importa si es un emprendedor que tiene una idea de negocio, una empresa que quiere iniciar un nuevo negocio o incluso un inversionista que quiere invertir su dinero en un negocio para obtener ganancias. La investigación financiera será parte de la siguiente investigación de mercado. Toda la información recopilada nos permitirá realizar un análisis de riesgos del proyecto y evaluar en profundidad su aplicabilidad. (Pérez, 2021)

#### *1.7.33.2. Elementos de un estudio financiero*

Para Pérez (2021), para poder analizar la rentabilidad de un proyecto se debe tener en cuenta los siguientes datos:

- Ingresos.
- Costos.
- Gastos de administración.
- Gastos de venta.
- Gastos financieros.
- Depreciaciones.
- Amortizaciones.
- Plan de inversión.
- Balance de apertura.
- Presupuesto de caja.
- Balance general proyectado.
- Indicadores financieros.

- Flujo neto de efectivo.
- Costo de capital.
- Valor Actual Neto.
- Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad.
- Riesgos.

#### *1.7.33.3. Inversión*

Para Pérez y Merino (2021), una inversión en el sentido económico, “es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable”.

#### **Activo fijo**

Se trata de bienes duraderos y derechos que adquieren las empresas con fines de explotación. Se trata de bienes inmuebles, materiales, equipos, herramientas y suministros que no serán comercializados, es decir, no serán líquidos por lo menos en el primer año. (EAE, 2021)

#### **Activos diferidos**

Para Sánchez (2019), los activos diferidos son los denominados bienes o servicios por los cuales se han realizado pagos, pero cuyo uso aún no se ha disfrutado. Esta es una forma importante de no cambiar la práctica contable de la empresa de vez en cuando.

#### **Capital de trabajo**

Para Westreicher & Sánchez (2020), el capital de trabajo es una cantidad contable que indica los recursos económicos que tiene una empresa en su activo para hacer frente a las obligaciones de pago a corto plazo relacionadas con las actividades económicas de la empresa.

#### *1.7.34. Financiamiento*

El financiamiento es un medio importante tanto para las empresas como para los emprendedores, ya que son un medio para proporcionar efectivo o prestar a otros. Estos fondos se pueden utilizar para iniciar cualquier tipo de empresa, para comprar bienes, para cubrir los costos de las actividades a realizar o para lograr las metas establecidas por la empresa o individuo. El financiamiento es importante para el desarrollo económico porque permiten a las empresas o países planificar con anticipación y lograr una mayor expansión o realizar planes a largo plazo.

Esta cantidad se paga en cuotas llamadas anualidades, dependiendo de la cantidad, puede haber una tasa de interés mayor o menor. (Antonacci, 2020)

Toda empresa de cualquier tamaño necesita para crecer el financiamiento, ya que es un medio que ayuda a conseguir los objetivos propuestos de corto y largo plazo. Es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor para las empresas. Los motivos principales de las empresas para acceder al financiamiento se basa en aumentos de productividad, en tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados nacionales o internacionales.

Por lo general el financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero. También para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad.

Las empresas que no acceden a créditos bancarios van a crecer a un ritmo más lento o a veces ni siquiera crecen y dejan pasar excelentes oportunidades. Que las empresas accedan a un crédito siempre va a resultar más barato y riesgoso que buscar un nuevo socio.

#### *1.7.34.1. Amortización*

La amortización de un préstamo es, precisamente, el proceso que sigue el prestatario para ir devolviendo el dinero inicial, más los intereses, al prestamista. (Creditea, 2019)

#### *1.7.34.2. Tipos de amortización*

**El sistema de amortización francés:** se caracteriza por tener unas cuotas constantes. Es decir que al principio de la amortización tendremos que pagar más intereses y menos al finalizar. La cantidad total a pagar en cada periodo, es el mismo durante todo el préstamo y, por ello, casi todo el mundo opta por pedir un préstamo bajo este sistema, ya que permite gestionar con más facilidad el dinero. (Creditea, 2019)

**El método alemán de amortización:** o método de cuotas de amortización constantes, se caracteriza por un pago constante del nominal del préstamo, el pago de intereses variará cada mes, siendo mayor al principio y menor al final. Las cuotas a pagar irán disminuyendo al pasar el tiempo. (Creditea, 2019)

**Sistema de amortización americano:** es el menos utilizado de los tres, pero el más sencillo, y tan sencillo que en muchos casos no hace falta una tabla para entender su funcionamiento, es

decir, el deudor sólo pagará los intereses al final de cada periodo, excepto al final del pago, donde, además del pago de intereses, se amortizará el importe nominal del préstamo. (Creditea, 2019)

### **1.7.35. Depreciaciones**

Para Vázquez (2016), la depreciación “es la pérdida de valor de un bien como consecuencia de su desgaste con el paso del tiempo”.

#### **1.7.35.1. Tipos de depreciaciones**

Según Vázquez (2016), los métodos de depreciación más importantes son los siguientes:

- **Método lineal:** Es el método más utilizado en las empresas e incluye la depreciación continua en el tiempo resultante de dividir el valor de la mercancía o bien por su vida útil.
- **Método de suma o depreciación acelerada:** Este método incluye pagar una mayor cuota de depreciación del activo durante el primer año de su vida útil.
- **Método de reducción:** Es un método de depreciación acelerada que tiene en cuenta el denominado valor en libros y se compara con el valor del bien.
- **Método de producción:** Este método depende de la productividad. El valor del activo dividido por el número de unidades producidas. Este resultado se multiplica por las últimas unidades producidas ya su vez por el costo de depreciación de cada una de estas unidades.
- **Método decreciente:** Este método deprecia la mayor participación en los primeros años para que la participación posterior sea menor, asumiendo que el activo depreciado será más eficiente en los primeros años y producirá más.

### **1.7.36. Estados financieros**

Los estados financieros son cuentas anuales, informes financieros o estados contables, son el reflejo de la contabilidad de una empresa y muestran la estructura económica de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período (Sevilla, 2015)

Estos estados muestran la situación de la empresa en un periodo, pueden ser trimestral, semestral, anual que es lo más común en la mayoría de las empresas. Contienen información que permiten a los accionistas de una empresa conocer la rentabilidad y la solvencia de esta. Obviamente que

todos los datos que se reflejan en los estados financieros están respaldados por documentos legalmente autorizados que garantizan la veracidad de la información.

Interpretando a Bellido (2014), señala que los estados financieros forman parte del proceso de presentar información financiera y constituyen el medio principal para comunicarla a las partes que se encuentran fuera de la entidad. Estos estados normalmente incluyen un balance general, un estado de resultados, un estado de movimiento de las cuentas de patrimonio, un estado de flujo de efectivo, así como otros estados y material explicativo que son parte integral de dichos estados. La situación financiera de la entidad depende de los recursos económicos y obligaciones que mantenga de su estructura financiera, su liquidez y solvencia. La información sobre los recursos financieros controlados por la entidad es útil para evaluar la capacidad pasada de la entidad para ajustar esos recursos y predecir la capacidad y seguridad para generarlos. La información sobre la estructura financiera es útil para pronosticar las necesidades futuras de financiamiento y la capacidad de respuesta de la entidad; también, para evaluar la capacidad de distribución de recursos entre los interesados en dicha entidad. La liquidez y solvencia son útiles para determinar la capacidad de una entidad para cumplir con sus obligaciones financieras a medida que vencen. (Bellido, 2014)

Interpretando a Hernández (2014), la información financiera de una empresa se presenta en el estado financiero denominado balance general o también conocido estado de situación financiera. El balance general de las empresas este compuesto por cuentas del activo, pasivo y patrimonio neto. Las cuentas del activo deben ser presentadas en orden decreciente de liquidez y las del pasivo según la exigibilidad de pago decreciente, reconocidas en forma tal que presenten razonablemente la situación financiera de la empresa a una fecha dada.

#### *1.7.36.1. Objetivo de los estados financieros*

El objetivo de los estados financieros es proveer información acerca de la situación financiera de una empresa a una fecha determinada y los resultados de sus operaciones y los movimientos de su efectivo por los períodos en esa fecha entonces terminados. (Bellido, 2014)

Interpretando a Flores (2012); el objetivo de los estados financieros es brindar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la situación financiera para asistir a una amplia gama de usuarios en la toma de decisiones económicas.

1.7.36.2. *Estado de situación inicial*

Para Llamas (2020), el balance inicial se realiza al inicio del ciclo contable de una empresa., resume la situación inicial de la empresa a nivel financiero y patrimonial. Este estado presenta los activos, pasivos y patrimonio con el que inicia sus actividades económicas.

**Estructura del estado de situación inicial**

Según el Banco de Pichincha (2022), la estructura del estado de situación inicial está conformado por tres elementos:

**Activo:** Son aquellos recursos que le pertenecen a una empresa y que le aportan valor al pasar el tiempo. Se dividen en dos tipos; activo corriente y activo no corriente.

**Pasivo:** son todas las deudas y obligaciones financieras de una empresa es decir es todo lo que una empresa debe pagar. Se divide en corriente y no corriente, se diferencian por el tiempo en el que la empresa debe asumir esos pagos.

**Patrimonio neto:** representa el valor que tiene una empresa; es decir, los beneficios económicos que ha generado con su operación. También es conocido como capital social.



**Figura 1-1.** Esquema del balance de situación inicial

Realizado por: Banco Pichincha, 2022

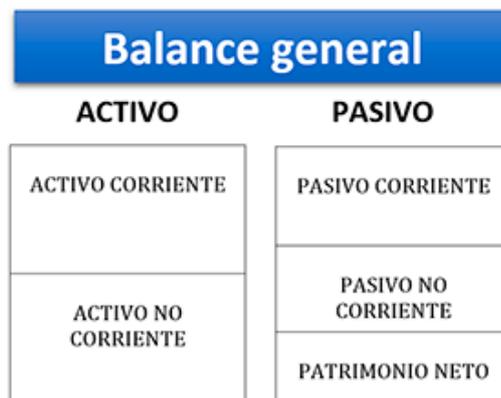
### 1.7.36.3. Balance General

El balance general o de situación informa la situación financiera de la empresa en el momento que se requiera de la información. Es un informe que presenta, de forma muy clara, la situación patrimonial de la empresa: sus activos que es lo que tiene, los pasivos que es lo que debe, el valor de sus propiedades y derechos, las obligaciones y el capital. Para comprobar si el balance está bien elaborado el total del activo debe ser igual a la suman del pasivo más el patrimonio neto.(Castellnou, 2021).

#### Estructura del balance general

Para Castellnou (2021), cuando se proceda hacer el cálculo se debe tener en cuenta las siguientes variables:

- **El activo:** cuentas que reflejan los bienes y derechos de que dispone la empresa. Cada elemento de un activo puede generar dinero para el negocio, ya sea a través del uso, la venta o el intercambio. Se divide en corrientes y no corrientes.
- **El pasivo:** representa las obligaciones que tiene la empresa, se clasifica en corrientes y no corrientes.
- **El patrimonio neto:** se divide en los fondos propios y las subvenciones.



**Figura 2-1.** Esquema del balance general

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2020

#### 1.7.36.4. Estado de resultado

También conocida como Cuenta de Pérdidas y Ganancias, resume las transacciones derivadas de las actividades económicas de la empresa durante un período determinado. El resultado final se obtiene después de restar a los ingresos de la empresa durante un período impositivo determinado, los gastos diversos, actuales y futuros en forma de pagarés, cheques, intereses, etc. Para preparar la cuenta de resultados se detallan todos los gastos, pérdidas, ganancias y ventas. Se desglosan en diferentes categorías para obtener dos tipos de resultados: antes y después de aplicar el impuesto. (Castellnou, 2021)

#### Estructura del estado de resultados

- **Ingresos:** son todos aquellos ingresos que se ha obtenido por la actividad económica que realiza la empresa ya sea esta comercial, industrial o de servicios.
- **Costos:** inversión de dinero en la producción de un bien o un servicio.
- **Gastos:** dinero destinado para cubrir gastos operativos, gastos financieros.

<b>Estructura del Estado de Resultados</b>
Ventas
(-) Costo de ventas
(=) Utilidad bruta
(-)Gastos de administración
(-) Gasto ventas
(-) Gasto generales
(=) Utilidad de operación
(-)Gastos financieros
(=) Utilidad antes part. A trabajadores
(-)% part. A trabajadores
(-) impuesto a la renta
<b>Utilidad neta</b>

**Figura 3-1.** Estructura del estado de resultados

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

#### 1.7.36.5. Estado de flujo de caja

Para Castellnou (2021), el estado de flujo de caja “informa sobre las variaciones y movimientos de efectivos y sus equivalentes en un periodo determinado. La información de los flujos de

efectivo (cantidad de dinero que tiene una empresa circulando) es útil porque suministra las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo o equivalentes y también muestra sus necesidades de liquidez”.

### Estructura del flujo de caja

ESTRUCTURA DEL FLUJO DE CAJA
+ Ingresos
- Egresos
- Gastos no desembolsables
(=) Utilidad Antes de Impuestos
- Impuestos
(=) Utilidad después de Impuestos
+ Ajustes por gastos no desembolsables
- Egresos no afectos a impuestos
+ Beneficios no afectos a impuestos
<b>(=) FLUJO DE CAJA</b>

**Figura 4-1.** Estructura del flujo de caja

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### *1.7.37. Indicadores financieros más importantes a la hora de evaluar un proyecto*

#### *1.7.37.1. VAN*

Es uno de los más importantes y que además nos permite conocer la factibilidad del proyecto es el valor presente neto, el cual se utiliza para determinar la factibilidad del proyecto, luego de medir los flujos futuros de ingresos y gastos y descontar la inversión inicial y conocer si hay un pequeño beneficio para continuar con el proyecto. El VPN también ayuda a determinar la mejor opción de inversión, entre varios proyectos, y sobre todo, ayuda a determinar la mejor opción dentro de un mismo proyecto, considerando diferentes expectativas de flujos de ingresos, insumos y costos. (Santa Cruz, 2017).

Para determinar el VAN es mediante la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Beneficio neto actualizado (BNA)} - \text{Inversión}$$

El BNA es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, que ha sido actualizado mediante una tasa de descuento (TD). Esta última es la tasa de rendimiento o rentabilidad mínima que se espera obtener.

Interpretación del VAN según el resultado:

- **VAN < 0** el proyecto no es rentable. Cuando la inversión es mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) significa que no se satisface la TD.
- **VAN = 0** el proyecto es rentable, porque ya está incorporado ganancia de la TD. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) se ha cumplido con la TD.
- **VAN > 0** el proyecto es rentable. Cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN mayor a 0) se ha cumplido con dicha tasa y, además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional (Santa Cruz, 2017).

$$VAN = -A + \frac{Q1}{(1+k)^1} + \frac{Q2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Qn}{(1+k)^n}$$

**Figura 5-1.** Formula del VAN

Realizado por: El autor, 2022

#### 1.7.37.2. TIR

Para Gonzáles (2019), la Tasa Interna de Retorno “es uno de los métodos de evaluación de proyectos de inversión más utilizados en empresas. Sirve para determinar la viabilidad a la hora de encarar alternativas de inversión.”.

$$VAN = -I_0 + \sum_{n=1}^N \frac{C_n}{(1+r)^n} = 0$$

$I_0$  = Inversión inicial.  
 $C_n$  = Flujo de caja o de beneficios generados por la inversión en cada periodo.  
 $N$  = Número total de periodos.  
 $n$  = Año en el que se van obteniendo los beneficios de cada periodo.  
 $r$  = TIR

**Figura 6-1.** Formula de la TIR

Realizado por: El Autor, 2022

Según Fernández (2021), la interpretación de la TIR es la siguiente:

- **TIR > 0.** El proyecto es aceptable, ya que su rentabilidad es mayor que la rentabilidad mínima requerida o coste de oportunidad. Esto significa que si invirtiéramos en este proyecto ganaríamos más dinero que adquiriendo Bonos del Estado.
- **TIR < 0.** El proyecto se rechaza. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida. En este caso, no tendría sentido realizar la inversión ya que ganaríamos más dinero invirtiendo en Bonos del Estado.
- **TIR = 0.** En este caso sería indiferente realizar el proyecto, ya que ni ganamos ni perdemos. En situaciones con valores iguales a cero o cercanos, hay que valorar si se pueden obtener otro tipo de beneficios asociados a la realización del proyecto.

#### 1.7.37.3. Periodo de recuperación

El período de recuperación de la inversión, llamado Payback (en inglés) o PRI, es un método que permite conocer en qué tiempo se va a recuperar la inversión que se realizó para dar inicio al proyecto. (Ferrari, 2018)

Se usa la siguiente fórmula:

$$PRI = \frac{a + (b - c)}{d}$$

Donde:

- a** = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión
- b** = Inversión Inicial
- c** = Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión
- d** = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión

**Figura 7-1.** Formula de período de recuperación

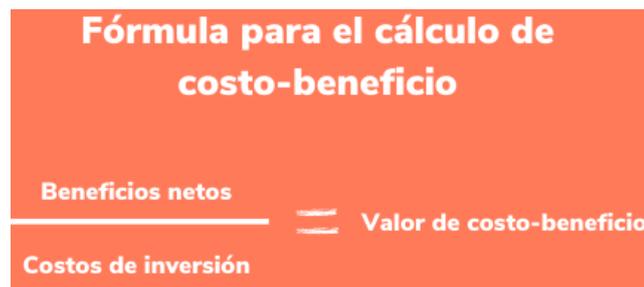
Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

#### 1.7.37.4. Costo – Beneficio

El análisis del costo-beneficio es un proceso que, de manera general, se refiere a la evaluación de un determinado proyecto, de un esquema para tomar decisiones de cualquier tipo. Ello involucra, de manera explícita o implícita, determinar el total de costos y beneficios de todas las alternativas

para seleccionar la mejor o más rentable. La técnica del costo-beneficio se relaciona de manera directa con la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de un proyecto a partir de los costos y beneficios que se derivan de él.

Además, este método puede aplicarse no solo al mundo empresarial, sino también a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, entre otros, para lo cual se debe prestar atención a la importancia y cuantificación de las consecuencias económicas y/o sociales. La clave es encontrar o tomar la decisión adecuada, o sea, la que aportará mayor rentabilidad, de un conjunto de posibles soluciones o propuestas. (Aguilera, 2017, pág. 329)



The image shows a red rectangular box with white text. At the top, it reads 'Fórmula para el cálculo de costo-beneficio'. Below this, the formula is presented as: 
$$\frac{\text{Beneficios netos}}{\text{Costos de inversión}} = \text{Valor de costo-beneficio}$$

**Figura 8-1.** Fórmula costo-beneficio

Realizado por: El autor, 2022

## 1.8. Marco conceptual

### 1.8.1. Medicamentos

Los medicamentos son compuestos químicos que se utilizan para curar, detener o prevenir enfermedades; para aliviar síntomas; o para ayudar a diagnosticar algunas enfermedades. Los avances en los medicamentos han hecho posible que los médicos curen muchas enfermedades y salven muchas vidas. (Hilmas, 2018)

### 1.8.2. Gastos constitución

Los gastos de constitución son aquellos gastos que incurren para la creación. Para que una empresa pueda entrar en función es necesario, previamente, constituirla o crearla. (Donoso, 2017)

### ***1.8.3. Gastos de operación***

Los gastos de instalación son aquellos en que incurre una empresa para dar inicio con sus actividades, es decir las instalaciones. (Sánchez J. , Gastos adecuación, 2020)

### ***1.8.4. Garantías***

“Una garantía es un mecanismo para asegurar el cumplimiento de una obligación y así proteger los derechos de alguna de las partes de una relación comercial o jurídica”. (Róldan, 2017)

### ***1.8.5. Equipos de computo***

Son todos los componentes de hardware que se conectan a la unidad central de proceso (CPU) por medio de puertos de entrada y salida. Los más populares son el mouse, el monitor, el teclado, la CPU, el gabinete, la impresora y el escáner. (OFIX, 2019)

### ***1.8.6. Muebles de oficina***

Es todo el mobiliario que utiliza la empresa para realizar sus actividades como, por ejemplo, estanterías, mobiliario para almacenes, escritorios, oficinas, sillas, mobiliarios para salas de juntas, etc. (Sanluis, 2018)

### ***1.8.7. Sueldos***

El salario o sueldo es la remuneración recibida por una persona como pago por su trabajo. De esta forma, el empleado puede beneficiarse de su contribución en tiempo y esfuerzo a la empresa que lo contrata. De la misma forma que puede ver traducida esa aportación en términos monetarios. (Caballero, 2015)

### ***1.8.8. Beneficios sociales***

Los beneficios sociales corresponden exactamente a aquellos derechos reconocidos a los trabajadores y que también son de carácter obligatorio que van más allá de las remuneraciones normales y periódicas que reciben por su trabajo. (Ministerio de Relaciones Laborales, 2021)

#### ***1.8.9. Décimo tercer sueldo***

El décimo tercer sueldo o bono navideño, es un beneficio que reciben los trabajadores en Ecuador bajo relación de dependencia y corresponde a una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario. (Ecuadorlegal, 2022)

#### ***1.8.10. Décimo cuarto sueldo***

Décimo cuarto sueldo o bono escolar es un beneficio y lo deben percibir todos los trabajadores bajo relación de dependencia, indistintamente de su cargo o remuneración. Consiste en un salario básico unificado vigente a la fecha de pago. (Ecuadorlegal, 2022)

#### ***1.8.11. Servicios básicos***

Registra los gastos correspondientes de comunicación, servicios eléctricos y agua potable, etc (Caballero, 2015)

#### ***1.8.12. Equipo de seguridad***

Es el conjunto de elementos e instalaciones necesarios para proporcionar a las personas y bienes materiales de un lugar determinado, protección frente amenazas como robo, sabotaje e incendio. (LAGE, 2019)

#### ***1.8.13. Presupuesto***

Un presupuesto, se refiere a la cantidad de dinero que se necesita para hacer frente a cierto número de gastos necesarios para acometer un proyecto. De tal manera, se puede definir como una cifra anticipada que estima el coste que va a suponer la realización de dicho objetivo. (Sánchez & Coll, 2016)

#### ***1.8.14. Impuestos***

Los impuestos son un pago sin contraprestación, pero generalmente esperamos algún beneficio indirecto. En la mayoría de los países modernos, los ciudadanos pagan impuestos al gobierno con el fin de financiar sus actividades, programas de ayuda y otros servicios. (Roldan, 2016)

#### ***1.8.15. Gastos operativos***

Son aquellos que permiten mantener la actividad diaria de una compañía, que no suelen estar vinculadas de manera directa con la producción. Suele utilizarse tanto el término gastos operativos como gastos operacionales. (García, 2017)

#### ***1.8.16. Gastos ventas***

Son todos aquellos que tienen relación directa con la promoción, realización y desarrollo del volumen de las ventas, es decir, cualquier gasto asociado con la venta de un producto y es uno de los tres gastos operativos de una empresa. (Hernández M. , 2020)

#### ***1.8.17. Gastos administración***

Los gastos de administración son los gastos específicos que se originan en la actividad de dirección, administración y organización de una empresa. (Llamas , 2020)

#### ***1.8.18. Gastos financieros***

Los gastos financieros son todos aquellos que derivan de la obtención de financiación o titularidad de cualquier pasivo financiero. (Cevilla, 2017)

#### ***1.8.19. Tasa de interés***

El tipo de interés o tasa de interés es el precio del dinero, es decir, es el precio a pagar por utilizar una cantidad de dinero durante un tiempo determinado. (Kiziryan, 2017)

#### ***1.8.20. Riesgo***

El riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión, debida a los cambios producidos en el sector en el que se opera, a la imposibilidad de devolución del capital por una de las partes y a la inestabilidad de los mercados financieros. (BBVA, 2021)

## CAPÍTULO II:

### 2. MARCO METODOLÓGICO

#### 2.1. Enfoque de investigación:

##### 2.1.1. *Mixto*

Según Barrantes (2014), el enfoque mixto “es un proceso que recolecta, analiza y vierte datos cuantitativos y cualitativos, en un mismo estudio”

##### 2.1.2. *Cualitativo*

De acuerdo con Barrantes (2015), el método de investigación cualitativa es una característica fundamental del método cualitativo es “que concibe lo social como una realidad construida que se genera a través de coyunturas con distintos espacios sociales, es decir, por una diversidad cultural sistematizada, cuyas propiedades son muy diferentes a las de las leyes naturales”.

Este método en si nos permite obtener datos no cuantificables de opinión y calidad de los participantes de un proyecto para llegar a la terminación del proceso, además este método utiliza preguntas para compilar información cuantificable para realizar un análisis estadístico que permita obtener las conclusiones.

##### 2.1.3. *Cuantitativo*

El método cualitativo consiste en contrastar hipótesis desde el punto de vista probabilístico y, en caso de ser aceptadas y demostradas en circunstancias distintas, a partir de ellas elaborar teorías generales. La estadística dispone de instrumentos cuantitativos para contrastar estas hipótesis y aceptarlas o rechazarlas con una seguridad determinada. Por tanto, tras una observación, genera una hipótesis que contrasta y emite después conclusiones que se derivan de dicho contraste de hipótesis.

El método cuantitativo nos ayuda a determinar la demanda, la aceptación del servicio, y determinación tentativa de los precios de los productos, todo esto se obtienen en el desarrollo de los estudios necesarios y del desarrollo de cada una de las fases que intervienen en los proyectos de factibilidad.

Este método nos ayuda analizar la evidencia empírica compilada, y sobre todo permite al investigador averiguar si tu hipótesis está respaldada o no; así como las encuestas que través de

estas se puede recolectar una gran cantidad de datos, por medio de un conjunto de preguntas cerradas que son fáciles de responder y unas pocas que son abiertas. (Guerrero, 2015, pág. 57)

## **2.2. Nivel de Investigación**

### **2.2.1. Exploratorio**

La investigación exploratoria “es considerada como el primer acercamiento científico a un problema. Este nivel de investigación se utiliza cuando aún no ha sido abordado y no ha sido suficientemente estudiado y las condiciones existentes no son aún determinante” (Cegarra, 2012).

El nivel de investigación exploratoria permite estudiar un problema que no está bien definido y este permite que se dé fácil comprensión del proyecto, pero sin proporcionar resultados concluyentes. Es importante recalcar que este nivel de investigación es muy flexible a comparación de otros tipos de estudio y sobre todo implica que el investigador esté dispuesto a correr riesgos, ser paciente y receptivo. Hay que mencionar que este nivel de investigación se encuentra en una fase precedente. Parcialmente se le llama enfoque de teoría que tiene fundamentos o investigación explicativa, ya que se utiliza para responder las preguntas qué, por qué y cómo.

### **2.2.2. Descriptivo**

Desde el punto de vista de Cegarra (2012), la Investigación descriptiva “se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad”.

Este método permite detallar cada una de las características de la población que se va a estudiar, y se centra más en el “qué”, en lugar del “por qué” del sujeto de investigación. El objetivo de este método es mencionar la naturaleza de un segmento estadístico, sin centrarse en las razones por las que se produce un determinado fenómeno. En conclusión, se encarga de describir el tema que se está investigando, sin cubrir “por qué” ocurre (Rus, 2020).

Se centra en un tema que aún no ha sido estudiado y además permite al investigador obtener nuevos conocimientos que ya existen ya que si el investigador no sabe a lo que se enfrenta lo mejor que se puede hacer es investigar primero, antes de llevar a cabo otro análisis que resulte más costoso.

### **2.2.3. Correlacional**

De acuerdo con Hernández (2012), la investigación correlacional “es aquel tipo de estudio que persigue medir el grado de relación existente entre dos o más conceptos o variables”.

Es un nivel de investigación que se basa en descubrir como varia variable con respecto a otra. Es importante mencionar que este nivel de investigación solo estudia la dirección del movimiento y la intensidad de la relación. Por otro lado, debemos saber que la correlación no implica causalidad. Igualmente, para conocer el nivel de diferenciación, hay que calcular algún tipo de regresión; como la lineal o la múltiple. Este tipo de investigación sigue un proceso basado en el método científico: primero hacemos preguntas, luego hacemos observaciones para dar una primera impresión, luego medimos las variables de interés, y finalmente medimos las variables de interés. Analizamos y sacamos conclusiones.

### **2.2.4. Explicativo**

Según Hernández (2012), la investigación explicativa “es aquella que tiene relación causal; no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas de este”. Existen diseños experimentales y NO experimentales.

Estudiar de forma puntual un fenómeno que no se había estudiado antes, es una de las características del nivel explicativo porque tienen la intención de proporcionar detalles donde existe una minúscula cantidad de información, permite al investigador tener una idea sobre el tema que ha estudiado, el objetivo de este es encontrar por qué y para qué de un objeto de estudio.

## **2.3. Método**

### **2.3.1. Inductivo**

Para Cegarra (2012), el método inductivo “consiste en basarse en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear enunciados universales, tales como hipótesis o teorías. Ello es como decir que la naturaleza se comporta siempre igual cuando se dan las mismas circunstancias, lo cual es como admitir que bajo las mismas condiciones experimentales se obtienen los mismos resultados, base de la repetitividad de las experiencias, lógicamente aceptado”

### **2.3.2. Deductivo**

Según Martínez (2012), el método deductivo, “supone que el contexto de descubrimiento no se atiene a reglas y procedimientos controlados, y sostiene que las hipótesis se admiten o rechazan según sea el resultado de la contrastación de estas: una hipótesis se justifica o se acepta si queda confirmada; y se la rechaza si es refutada”.

Cuando hablamos del método deductivo es para “referirse a una forma específica de pensamiento o razonamiento, que extrae conclusiones lógicas y legales a partir de un conjunto dado de indicios o propuestas. Es, dicho de otra forma, un modo de pensamiento que va de lo más general a lo más específico.

Según Westreicher (2020), este modo de pensamiento se basa en las conclusiones de un razonamiento que sucede de antemano en sus propias premisas, por lo que se requiere de un estudio de éstas para conocer el resultado. Para poder crear, las premisas deben darse por verdaderas, ya que de su eficacia dependerá que las conclusiones sean o no verdaderas. El método deductivo puede emplearse de dos maneras: directa e indirecta.

### **2.3.3. Analítico**

Desde el punto de vista de Martínez (2012), el método analítico “consiste en separar las partes de un fenómeno que se pretende estudiar, observando de manera secuencial sus causas y efectos, esto con la idea de comprender su naturaleza”

Este método es una de los más importantes en lo que se refiere al estudio de los mercados ya que se lo puede combinar con los métodos formales para solucionar problemas que pueda presentar la empresa. Este también es un método que se caracteriza en ir de lo general a lo específico.

Este es un método que describe y mide relaciones entre los fenómenos para poder entenderlos, y en el campo de la investigación de mercados se suele responder preguntas como: ¿Cómo puede el número de quejas hechas por clientes reducirse? ¿Cómo reducir la tasa de absentismo entre empleados? ¿Por qué la introducción de empoderamiento es visto como una amenaza por los jefes de departamento?

### **2.3.4. Sintético**

Desde el punto de Martínez (2012), el método sintético se caracteriza por hacer una exposición metódica breve de aquellos elementos de la realidad que son extraídos de un plano mayor para sus análisis.

Para Pacheco (2021), el método sintético “es un proceso de análisis de razonamiento que busca la forma de reconstruir un acontecimiento de manera resumida, valiéndose de los diferentes elementos fundamentales que estuvieron presentes en el desarrollo del acontecimiento. Este método tiene la capacidad de permitirles a las personas hacer un resumen de algo que ya conocen. La síntesis se trata de un procedimiento mental que comprime una información que está presente en la memoria. Este proceso función de demostrar la capacidad que se tiene para lograr identificar todo lo que se conoce y sacar las particularidades más importantes de ello”.

#### **2.4. Diseño**

El presente trabajo de investigación se lo realizara con el diseño no experimental debido a que no se manipulara variables.

#### **2.5. Tipo de estudio**

El presente trabajo de investigación se lo realizará con un estudio documental ya que se acudirá al uso de artículos científicos, revistas y libros digitales que sirvan de apoyo para el marco teórico y la conceptualización del tema a investigar.

#### **2.6. Diseño de investigación**

El diseño de investigación del trabajo de titulación será transversal puesto que se realizará una sola medición de variables y habrá un solo momento de investigación.

#### **2.7. Idea para defender**

Un proyecto de factibilidad para la creación de una farmacia en el barrio “La Leticia” en la Parroquia Nono, Cantón Quito, provincia de Pichincha, ayudara a los habitantes de la parroquia a tener un fácil acceso a los medicamentos, y a ahorrar tiempo y dinero por no tener que desplazarse a otros barrios.

#### **2.8. Variables**

##### **2.8.1. Variable independiente**

- Proyecto de factibilidad

### 2.8.2. Variable dependiente

- Acceso a los medicamentos
- Tiempo
- Dinero

#### 2.8.2.1. Operacionalización de las variables

A continuación, se presenta los conceptos y variables necesarias para el proyecto de investigación.

**Tabla 2-2:** Variable independiente y dependiente

Variable	Tipo	Conceptualización	Categoría	Indicador
Proyecto de factibilidad	Independiente	Un proyecto de factibilidad permite determinar si vale o no continuar con dicho proyecto.	Cualitativo	Recursos Nivel de satisfacción. Nivel de ventas. Indicadores financieros.
Rentabilidad	Dependiente	Beneficios que se obtiene de una inversión.	Cuantitativo	Costos Ingresos Gastos

Fuente: Varios Autores

Elaborado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### 2.8.3. Población y muestra

En el 2021 la Administración Zonal La Delicia presento para la Parroquia Nono una población proyectada de 2077 habitantes de los cuales se tomará una población con un rango de edad de 18 a 65 años que corresponde al 76.64% de la población total, dando una población de 1592 habitantes. El cálculo se realizó de la siguiente manera  $2077 \times 0.7664 = 1592$ .

Se aplica la fórmula para calcular la muestra finita de la población (Administración Zonal La Delicia, 2020, pág. 2).

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Margen de confiabilidad, 95% constante 1.96

p = Probabilidad de que el evento ocurra 50%

q = Probabilidad de que el evento no ocurra 50%

E = Error de estimación o error muestral 1% al 3% y del 5% al 6%

N = Población o universo de estudio 1592

N-1 = Factor de correlación

$$n = \frac{1.96^2 \times (0,50) \times (0,50) \times 1592}{0,06^2(1592 - 1) + 1.96^2 \times (0,50) \times (0,50)}$$
$$n = \frac{1528,9568}{6,688}$$
$$n = 228,611962$$
$$n = 228$$

Realizados los cálculos correspondientes se obtuvo una muestra de 228 habitantes las cuales serán tomadas en cuenta para el estudio de mercado.

### CAPÍTULO III:

#### 3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

A continuación, detallamos los criterios de segmentación a la que está enfocada la investigación.

**Tabla 3-3:** Segmentación del mercado

<b>CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN</b>	<b>SEGMENTOS DEL MERCADO</b>
Geográfica: Región Provincia Cantón Parroquia	Sierra Pichincha Quito Nono
Demográfica: Edad Género	18-65 años Masculino y Femenino
Conductuales: Preferencia	Satisfacer una necesidad
Variable Socio – Económico: Nivel económico	Todos los niveles económicos

**Fuente:** Investigación Propia

**Realizado por:** Yaguachi Viviana, 2022

### 3.1. Resultados

#### 3.1.1. Aplicación de la encuesta a los moradores del barrio la Leticia, parroquia Nono, Provincia de Pichincha.

#### DATOS GENERALES

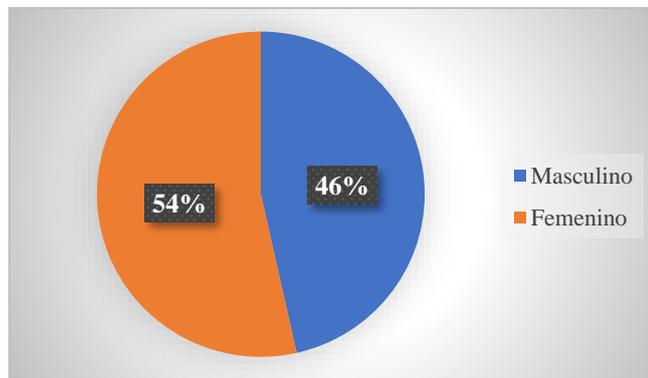
Género

**Tabla 4-3:** Género de los habitantes

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	106	46%
Femenino	122	54%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 1-3.** Género de los habitantes

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

#### Interpretación y análisis:

Del total de las encuestas realizadas a los habitantes de la parroquia Nono- cantón Quito, en cuanto al género el 54% es de sexo femenino y el 46% restante de sexo masculino.

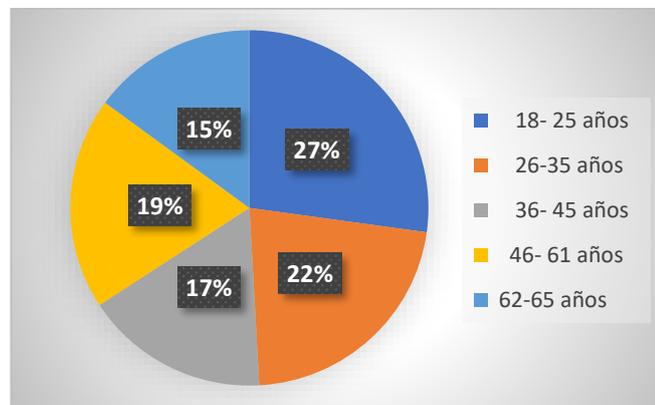
## Edad:

**Tabla 5-3:** Edad de los habitantes

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
18- 25 años	62	27%
26-35 años	50	22%
36- 45 años	38	17%
46- 61 años	44	19%
62-65 años	34	15%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 2-3.** Edad de los habitantes

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

### Interpretación y análisis:

De las 228 encuestas realizadas en la parroquia Nono, se determina que el 27% de los habitantes del barrio la Leticia, Parroquia Nono entre 18 a 25 años, tomándole como el resultado más relevante; seguido del 22% entre 26 a 35 años; el 19% entre 46 a 61 años; el 17% entre 36 a 45 años y tan solo el 15% restante de 62-65 años.

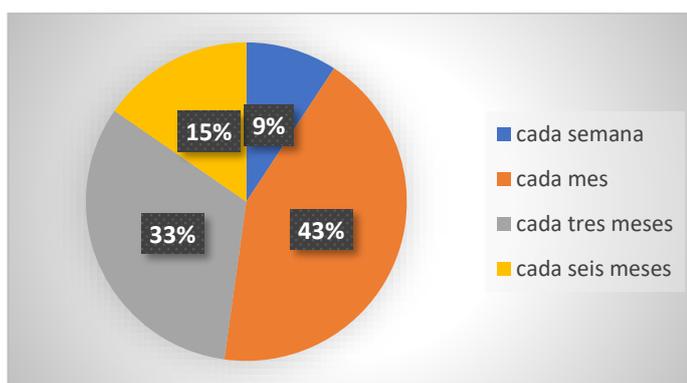
## 1. ¿Con que frecuencia visita usted una Farmacia?

**Tabla 6-3:** Frecuencia de visita a una farmacia

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Cada semana	21	9%
Cada mes	98	43%
Cada tres meses	74	32%
Cada seis meses	25	15%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 3-3.** Edad de los habitantes

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

### Interpretación y análisis:

Según los datos arrojados en la encuesta el 43% de los habitantes visitan cada mes una farmacia; el 9% cada semana; el 33% cada tres meses y el 15% cada seis meses. Lo que nos demuestra que los habitantes del sector si necesitan una farmacia cerca.

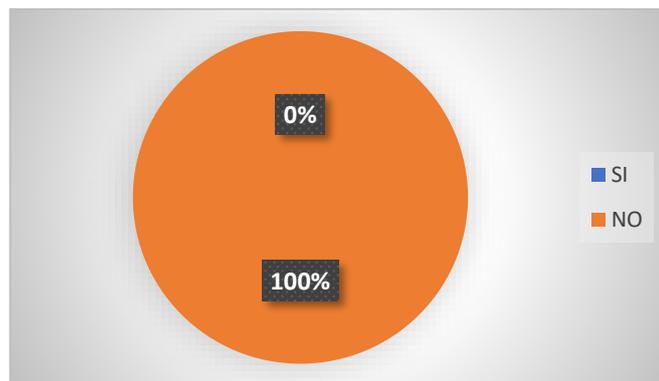
## 2. ¿Existe una farmacia en la parroquia de Nono?

**Tabla 7-3:** Existencia de una farmacia en el barrio

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
NO	228	100%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 4-3.** Existencia de una farmacia

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

### **Interpretación y análisis:**

El resultado que nos arroja la encuesta realizada nos dice que el 100% de los habitantes nos comentó que en la parroquia no existe una farmacia para poder adquirir los medicamentos. Esto puede ser debido a que es un barrio que está creciendo y que tal vez no cuentan con el financiamiento o el conocimiento necesario para implementar una farmacia.

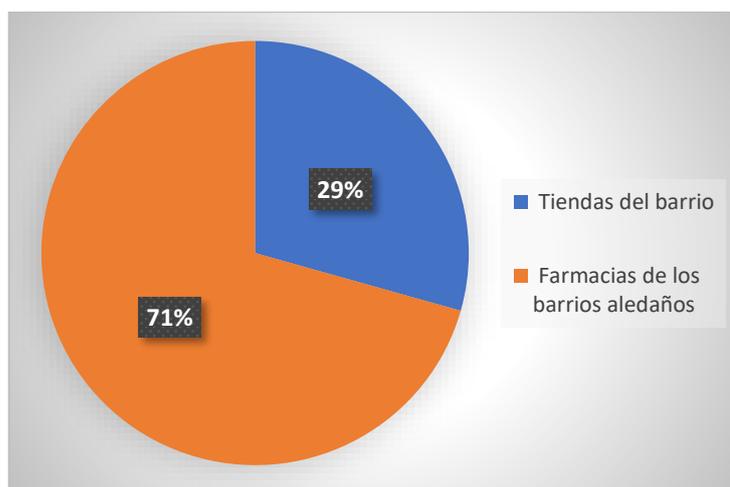
**3. ¿Si en la parroquia Nono no existe una farmacia, donde encuentra los medicamentos?**

**Tabla 8-3:** Donde se encuentra los medicamentos

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas	67	29%
Farmacias de los barrios aledaños	161	71%
<b>Total</b>	<b>232</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 5-3.** Existencia de una farmacia, tiendas de barrio

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

**Interpretación y análisis:**

El resultado arrojado en las encuestas nos da que un 71% de los habitantes de la parroquia Nono adquiere los medicamentos en farmacias de los barrios aledaños, y el 29% encuentra los medicamentos en las tiendas del barrio.

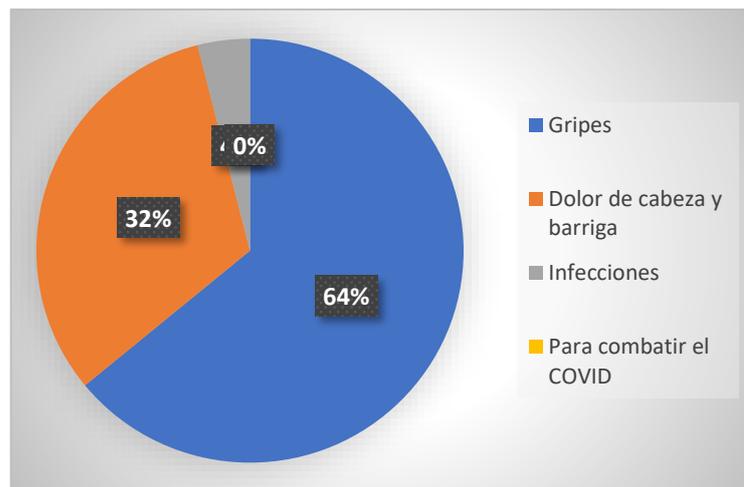
#### 4. Las tiendas venden medicamentos para aliviar molestias como:

**Tabla 9-3:** Medicamentos que encuentras en las tiendas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Gripes	146	64%
Dolor de cabeza y barriga	73	32%
Infecciones	9	4%
Para combatir el COVID	0	0%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 6-3.** Medicamentos que encuentras en las tiendas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

#### **Interpretación y análisis:**

El resultado arrojado en las encuestas nos da que un 64% de las personas nos dice que se encuentra medicamentos para gripes; el 32% nos dice que encuentran medicamentos para el dolor de cabeza y barriga; el 4% para infecciones y un 0% que no encuentran medicamentos para combatir el COVID o enfermedades más complejas.

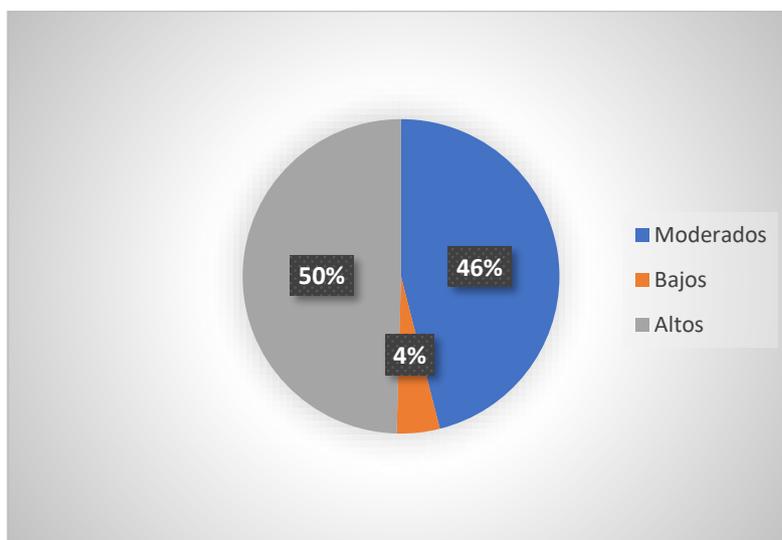
## 5. ¿Los precios de los medicamentos en las tiendas le parecen?

**Tabla 10-3:** Precios de los medicamentos en las tiendas del barrio

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Moderados	105	46%
Bajos	10	4%
Altos	113	50%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 7-3.** Precio de medicamento en el barrio

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

### Interpretación y análisis:

El resultado arrojado en las encuestas nos da que un 50% de las personas nos dijo que los precios de los medicamentos en las tiendas son altos; un 46% dijo que los precios son moderados y en un porcentaje de 4% los precios son bajos, lo que nos da a entender que las tiendas se aprovechan de la inexistencia de una farmacia para vender productos con sobreprecio.

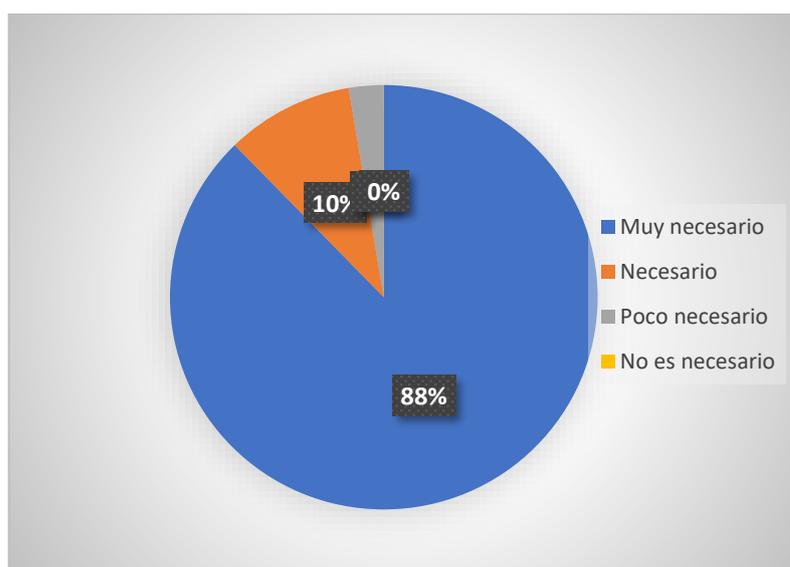
**6. ¿Qué tan necesario considera usted que en la parroquia deba existir una farmacia en estos tiempos de pandemia?**

**Tabla 11-3:** Necesidad de una farmacia en el barrio

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy necesario	200	88%
Necesario	22	10%
Poco necesario	6	3%
No es necesario	0	0%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 8-3.** Necesidad de una farmacia en el barrio

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

**Interpretación y análisis:**

La necesidad de la creación de una farmacia en la parroquia según la encuesta realizada no da que con un 88% creen que es muy necesario; con un 10% necesario; y con un 3% poco necesario una farmacia y ninguna persona dijo que No es necesario.

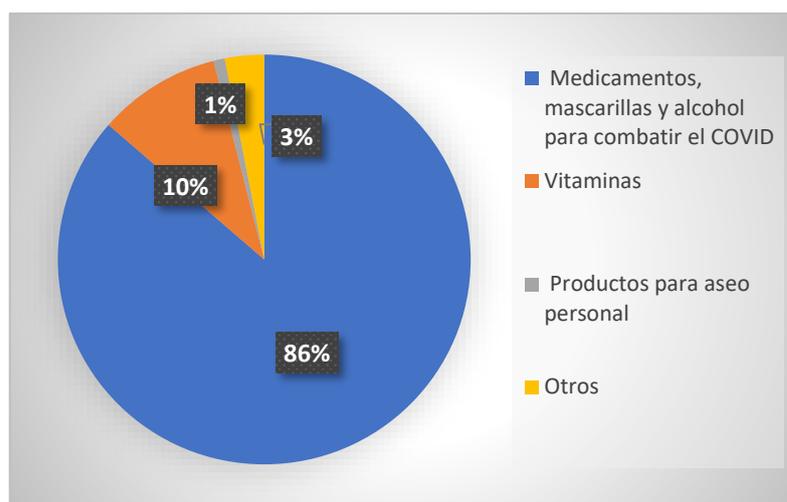
**7. ¿En estos tiempos de pandemia que productos considera usted que una farmacia debe ofrecer?**

**Tabla 12-3:** Productos que debe ofrecer en una farmacia

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Medicamentos, mascarillas y alcohol para combatir el COVID	197	86%
Vitaminas	22	10%
Productos para aseo personal	2	1%
Otros	7	3%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 9-3.** Productos que debe ofrecer en una farmacia

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

**Interpretación y análisis:**

En la encuesta nos arroja datos respecto a que productos debe ofrecer una farmacia y un 86% de habitantes nos dijo que se debería ofrecer medicamentos para combatir el COVID y con un 10% vitaminas; con un 1% productos para aseo personal y con el 3% otros productos. Esta información da una idea clara de los productos que se deben ofrecer en la farmacia según la opinión de los habitantes de la parroquia.

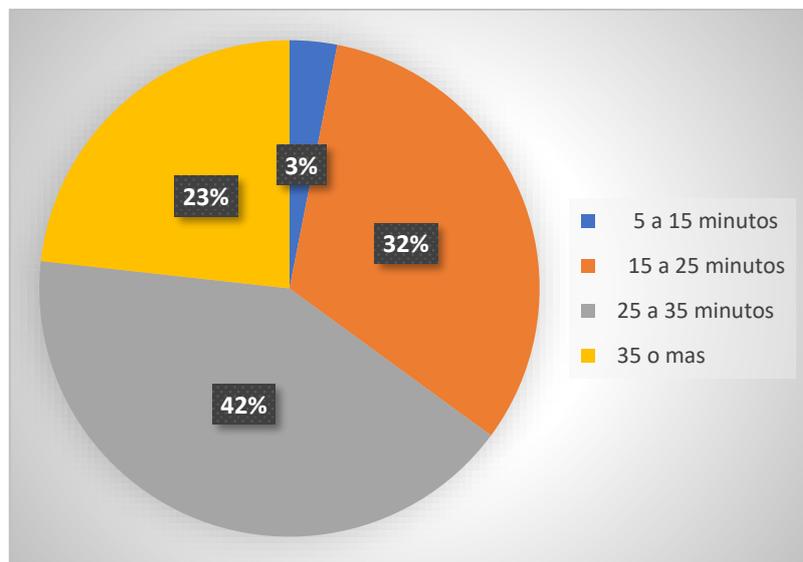
**8. ¿Cuánto tiempo se demora en llegar a una farmacia para conseguir los medicamentos?**

**Tabla 13-3:** Tiempo para adquirir medicamentos

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
5 a 15 minutos	7	3%
15 a 25 minutos	73	32%
25 a 35 minutos	95	42%
35 o mas	53	23%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas

**Realizado por:** Yaguachi Viviana,



**Gráfico 10-3.** Tiempo para adquirir medicamentos

**Realizado por:** Yaguachi Viviana, 2022

**Interpretación y análisis:**

Los resultados que arrojó la encuesta con respecto al tiempo que se demora en conseguir los medicamentos, con un 3 % de 5 a 15 minutos; con un 32% de 15 a 25 minutos; con un 42% de 25 a 35 minutos y un 23% de 35 minutos en adelante. Los datos arrojados nos demuestran que la mayoría de la población se demora más de media hora en llegar a una farmacia y si en el caso existiera una emergencia se tardaría mucho tiempo en conseguirlos los medicamentos, además ayudara a los habitantes de la parroquia a que ahorren tiempo para emplearlo en otras ocupaciones.

9. ¿Cuánto gasta en pasajes al trasladarse a otro barrio de otra parroquia para conseguir los medicamentos?

Tabla 14-3: Gasto en pasajes

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
0.50 centavos	43	19%
0.75 centavos	51	22%
1.00 dólar	107	47%
2 dólares o mas	27	12%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

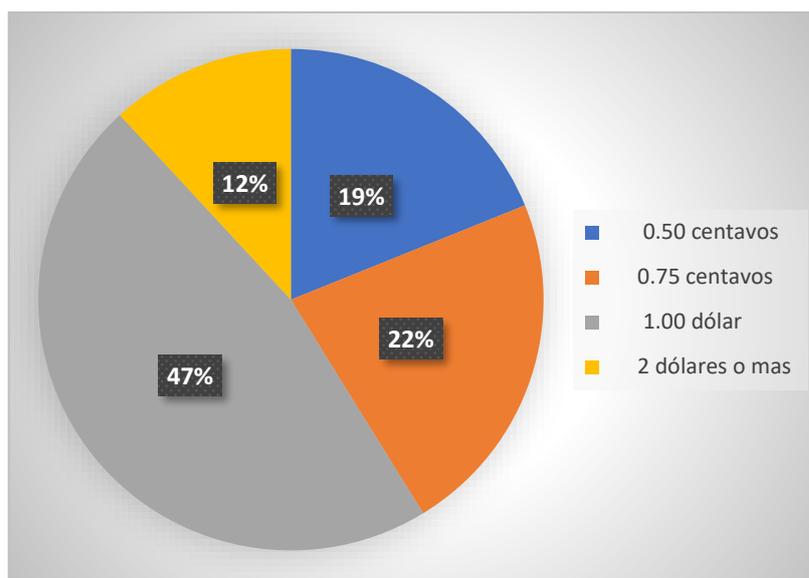


Gráfico 11-3. Costo de pasajeros

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

**Interpretación y análisis:**

Los resultados que arrojó la encuesta con respecto al tiempo que se demora en conseguir los medicamentos, con un 19 % gastan 0.50 centavos; con un 22% de gastan 0.75 centavos; con un 47% gastan \$1 y un 12% gastan de 2 dólares en adelante. Estos resultados demuestran que si existiera una farmacia en la parroquia no tendrían que gastar ese dinero en trasladarse a otros barrios.

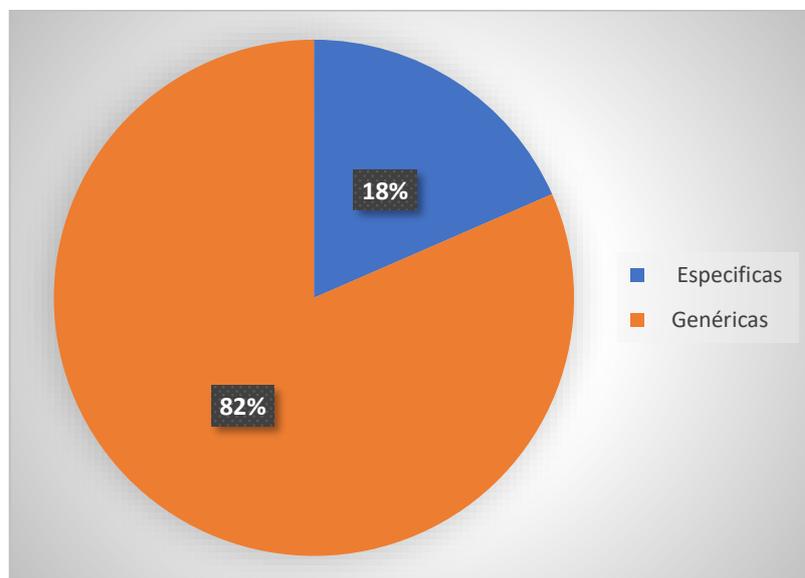
## 10. ¿Qué tipo de medicina consume usted?

**Tabla 15-3:** Tipo de medicina

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Específicas	42	18%
Genéricas	186	82%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 12-3.** Tipo de medicina que consume

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

### **Interpretación y análisis:**

Los resultados que arrojó la encuesta con respecto a qué tipo de medicina prefieren los habitantes nos dio que un 18% prefieren medicamentos de tipo específicos y un 82% prefieren genéricos. Lo que nos demuestra que la mayoría prefieren medicamentos genéricos por son más económicos que los específicos.

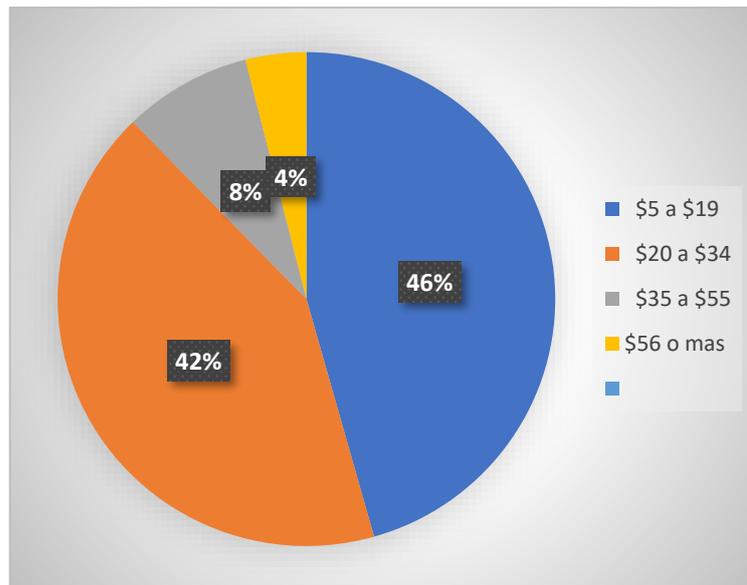
**11. ¿Cuánto gasta en una visita a la farmacia al mes?**

**Tabla 16-3:** Gasto en medicina

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
\$5 a \$19	104	46%
\$20 a \$34	96	42%
\$35 a \$55	19	8%
\$56 o mas	9	4%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 13-3.** Gasto en medicina mensuales

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

**Interpretación y análisis:**

Los resultados obtenidos sobre cuánto gasta en medicina al mes nos dio lo siguientes: en un 46% de \$5 a \$19; con un 42% de \$20 a \$34, con un 8% de \$35 a \$55 y con un porcentaje mínimo un 4% de 65 dólares en adelante. Con estos datos se puede determinar el nivel de consumo que tienen los habitantes de la parroquia.

12. ¿Qué aspectos cree usted que son más importantes al momento de adquirir medicamentos en cualquier farmacia?

Tabla 17-3: Aspectos importantes en una farmacia

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Precios cómodos	80	35%
Atención al cliente	28	12%
Variedad	49	21%
Promociones	15	7%
Calidad del producto	56	25%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

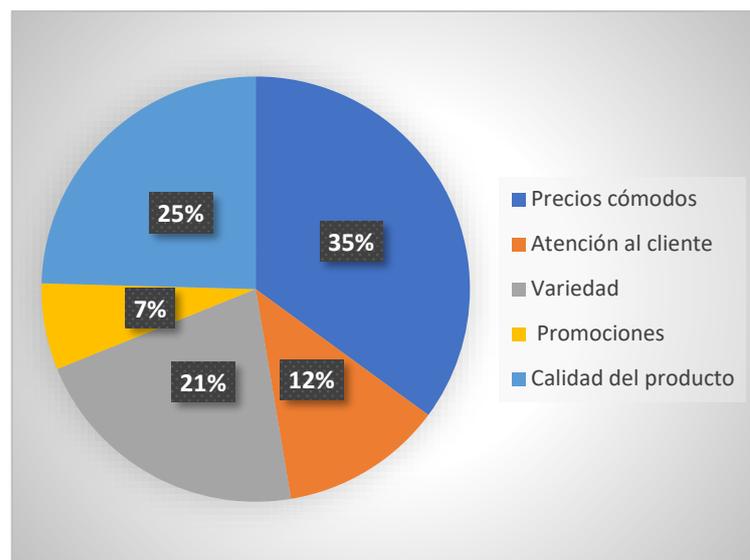


Gráfico 14-3. Aspectos importantes en una farmacia

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

**Interpretación y análisis:**

Los habitantes del barrio opinaron sobre qué aspectos son importantes al momento de adquirir medicamentos quedando en que el 35% dijeron que prefieren los precios cómodos; el 12% le dan importancia a la atención al cliente; el 21% prefieren que la farmacia tenga variedad de productos; el 7% prefiere las promociones y con un 25% prefieren la calidad del producto.

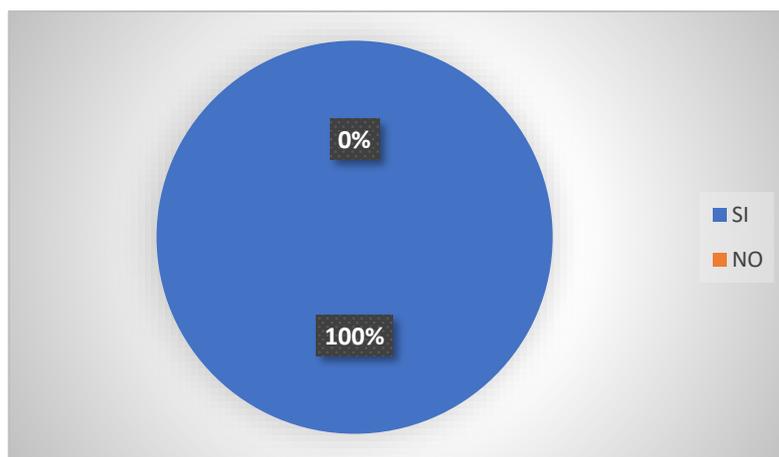
13. ¿Consumiría usted, si se creara una nueva farmacia en el sector, que brindara los productos que usted necesita?

**Tabla 18-3:** Posible consumo de productos de la farmacia

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
SI	228	100%
NO	0	0%
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022



**Gráfico 15-3.** Posible consumo de productos de la farmacia

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

**Interpretación y análisis:**

Los habitantes del barrio en su 100% manifestaron que si comprasen medicamentos en la farmacia en el caso que existiera pero que los precios no deben ser muy altos porque si no prefieren ir a otro barrio a comprar.

## 3.2. Propuesta

### 3.2.1. Tema

Proyecto de factibilidad para la creación de una farmacia en el barrio “La Leticia” en la Parroquia Nono, Cantón Quito, Provincia de Pichincha, período 2021-2026.

### 3.2.2. Objetivo

Realizar el estudio de mercado encaminada a la creación de una farmacia en el Barrio La Leticia, parroquia Nono, cantón Quito, Provincia de Pichincha, mediante la investigación de campo para determinar la oferta y la demanda.

#### 3.2.2.1. Objetivos específicos

- Sustentar teóricamente a través de fuentes bibliográficas el marco teórico que apoye la elaboración del proyecto de factibilidad.
- Realizar un estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero que permita conocer la factibilidad de la creación de una farmacia en el barrio la Leticia.
- Evaluar los resultados y determinar si el proyecto es viable o no.

### 3.2.3. Esquema de la propuesta

La propuesta del proyecto de factibilidad para la creación de una farmacia en el Barrio La Leticia, parroquia Nono, el cual tendrá un esquema con los siguientes puntos detallados a continuación.



**Figura 9-3.** Propuesta de proyecto de Factibilidad

Realizado por: Yaguachi Viviana, 2022

### **3.2.4. Estudio de mercado**

En el estudio de mercado se procederá analizar aspectos como la demanda, oferta, demanda insatisfecha, precios.

#### **Producto**

Según la página web NC Health Info (2021). Los fármacos y productos farmacéuticos “son los medicamentos de venta bajo receta y de venta libre, y también los suplementos y tratamientos herbales. Todos los fármacos y productos farmacéuticos tienen como objetivo curar o mejorar un problema de salud, pero es importante leer atentamente la etiqueta para conocer la dosis y los posibles efectos secundarios”.

Por lo tanto, el producto que se plantea en el presente proyecto es una farmacia en el Barrio La Leticia de la Parroquia Nono.

#### **3.2.4.1. Demanda**

##### **Demanda actual – Descripción de la Industria**

El producto propuesto se encuentra en la industria farmacéutica en cuanto a la comercialización de medicamentos y productos farmacológicos, para lo cual se ha realizado una investigación de campo en el Barrio La Leticia, además en la pregunta 2 de la encuesta realizada el 100% de los encuestados ratificaron lo evidenciado en la investigación de Campo por lo tanto no existe un lugar que ofrezca el servicio de venta de medicinas, con el propósito de calcular la demanda nos trasladamos a la pregunta 13 de la encuesta (¿Consumiría usted, si se creara una nueva farmacia en el sector, que brindara los productos que usted necesita?) teniendo un 100% de aceptación es decir las personas entre 18 y 65 años que son 1592 habitantes, con una frecuencia de consumo mensual del 43%, sin embargo, al no tener competencia en el barrio se proyecta cubrir el 100% de la demanda del sector.

##### **Demanda proyectada**

Para la proyección de la demanda se toma en consideración la tasa de crecimiento poblacional que para la parroquia Nono es de 1.05% según datos del INEC como se muestra en la tabla.

Formula:

$$Df = Di(1 + i)^n$$
$$Df = 1592(1 + 1.05)^5$$

En función a la pregunta 11 de la encuesta se ha determinado que el valor promedio de mayor aceptación que los encuestados gastan en un 46% entre \$5 y \$19 por lo tanto el promedio de consumo de valoro en 7\$ mensuales.

**Tabla 19-3:** Demanda proyectada

AÑOS	% DE CRECIMIENTO	DEMANDA TOTAL	DEMANDA OBJETIVO	CONSUMO MENSUAL TOTAL DEMANDA (\$)	CONSUMO ANUAL
2021	1,05%	2.077	1.592	11.144,00	133.728,00
2022		2.099	1.609	11.263,00	135.156,00
2023		2.121	1.626	11.382,00	136.584,00
2024		2.143	1.643	11.501,00	138.012,00
2025		2.166	1.660	11.620,00	139.440,00
2026		2.188	1.677	11.739,00	140.868,00

Fuente: Inec

Elaborado por: Yaguachi Viviana ,2020

### **Demanda insatisfecha**

Para determinar la demanda se utilizó la encuesta de opinión y se aplicó el método de ratios en cadena o de investigación de mercado. Para realizar este procedimiento primeramente se procedió a tomar el tamaño de población finita que es 1592 son personas mayores de 18 años la cual se utilizó para el cálculo de la muestra, siendo esta la población objetivo, aquellos que tienen algún tipo de ingreso y son mayores de edad que son quienes realizan la compra de cualquier producto farmacológico.

Según los resultados de la encuesta de determino que en la parroquia Nono no existe una farmacia por lo que se pretende cubrir un 50% de 1.592 que corresponde a la demanda insatisfecha.

**Tabla 20-3:** Demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA INSATISFECHA MENSUAL (\$) CON PROMEDIO DE CONSUMO	DEMANDA INSATISFECHA ANUAL (\$)
2021	1.592	796	5.572,00	66.864,00
2022	1.609	804	5.630,51	67.566,07
2023	1.626	813	5.689,63	68.275,52
2024	1.643	821	5.749,37	68.992,41
2025	1.660	830	5.809,74	69.716,83
2026	1.677	839	5.870,74	70.448,86

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Yaguachi Viviana ,2020

#### 3.2.4.2. Oferta

En el Barrio La Leticia no existe el servicio de Farmacia, por lo tanto, la oferta es nula, el barrio más cercano es Catzuchi de Velasco, perteneciente a la parroquia Cotocollao y que al implementar este proyecto se pretende captar la totalidad de la demanda insatisfecha según lo calculado anteriormente.

Un producto sustituto se podría considerar a las tiendas que suministran medicamentos no complejos y a altos precios, sin embargo, si en el barrio se instala una Farmacia, esta ofrecería el servicio completo de comercialización de productos farmacológicos.

Por lo tanto, al no existir una oferta el proyecto busca captar el 50% de la demanda insatisfecha calculada en el numeral anterior.

#### 3.2.4.3. Marketing Mix

##### **Producto**

Se entiende que una Farmacia es un establecimiento donde se comercializan varios tipos de productos directamente relacionados con la salud, es decir medicamentos, este negocio se ha considerado como uno de los negocios más necesarios en un barrio o comunidad, en este lugar es donde se puede encontrar medicamentos de gran importancia para curar determinados problemas médicos. También las farmacias pueden distribuir productos cosméticos, de higiene personal, entre otros.

Por lo tanto, la farmacia llevará el nombre de FARMACIA LA LETICIA y los medicamentos que manejará de inicio son para:

- Medicamento Sistema cardiovascular
- dermatológicos
- Sistema genitourinario
- Antimicrobianos de uso sistémico
- Agentes antineoplásicos e inmunomoduladores
- Sistema musculo esquelético
- Sistema nervioso
- Antiparasitarios
- Sistema respiratorio
- Productos para el cuidado del cabello.
- Geles y jabones de mano
- Productos de aseo personal
- Productos de higiene femenina.

### **Precio**

Al ser un servicio de comercialización, se manejará el margen de ganancia permitido por los productores, ofreciendo a los pobladores mayor accesibilidad y ahorro en el viaje a farmacias de otros barrios aledaños.

### **Publicidad**

Farmacia La Leticia, mantendrá el siguiente Logo:



**Figura 10-3.** Logo farmacia

**Realizado por:** Yaguachi Viviana, 2022

Con el slogan; “COMPROMETIDOS CON TU SALUD”

Dentro de los medios publicitarios que se usará están las redes sociales y volantes impresos donde se dará a conocer la nueva farmacia, junto a sus beneficios.

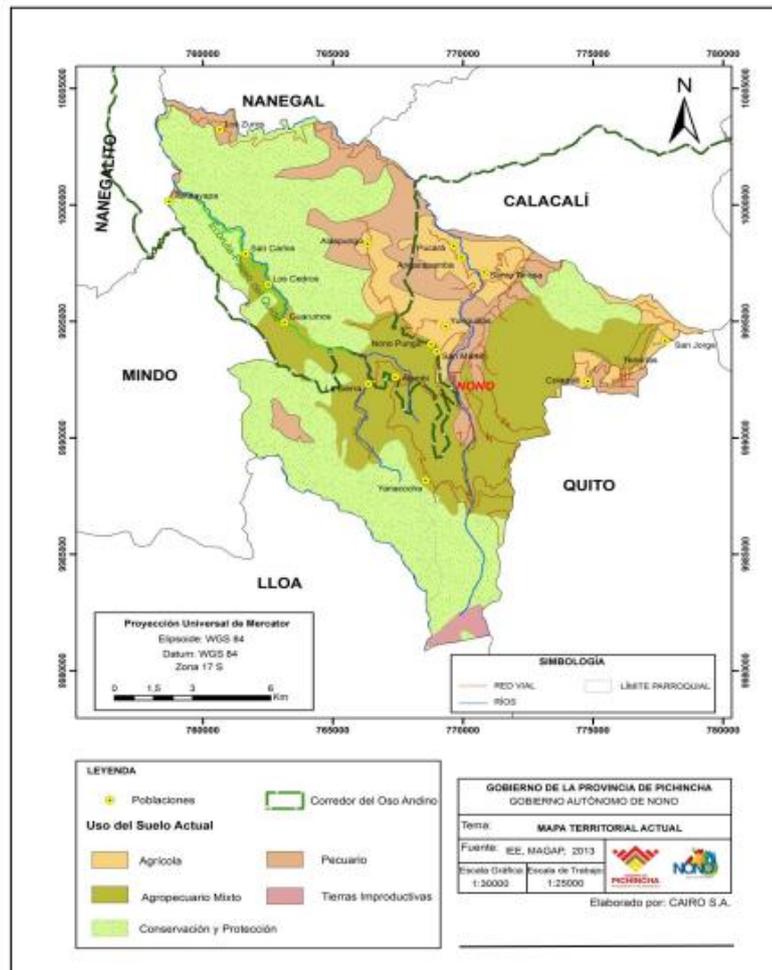
### **Plaza**

La farmacia se encontrará ubicada en el barrio La Leticia de la parroquia Nono, el detalle de la ubicación será tratada más adelante, sin embargo, es importante recalcar que el servicio será ofertado en el citado barrio, y que será de provecho para la parroquia Nono.

### 3.2.5. Estudio técnico

#### 3.2.5.1. Localización del Proyecto

#### 3.2.5.2. Macro localización



**Figura 11-3.** Macro localización del proyecto

**Realizado por:** Yaguachi Viviana, 2022

La Parroquia de San Miguel de Nono está ubicada en la Provincia de Pichincha, a 18 kilómetros hacia el Noroccidente del Distrito Metropolitano de Quito aproximadamente a 35 minutos desde la ciudad de Quito.

#### **Límites:**

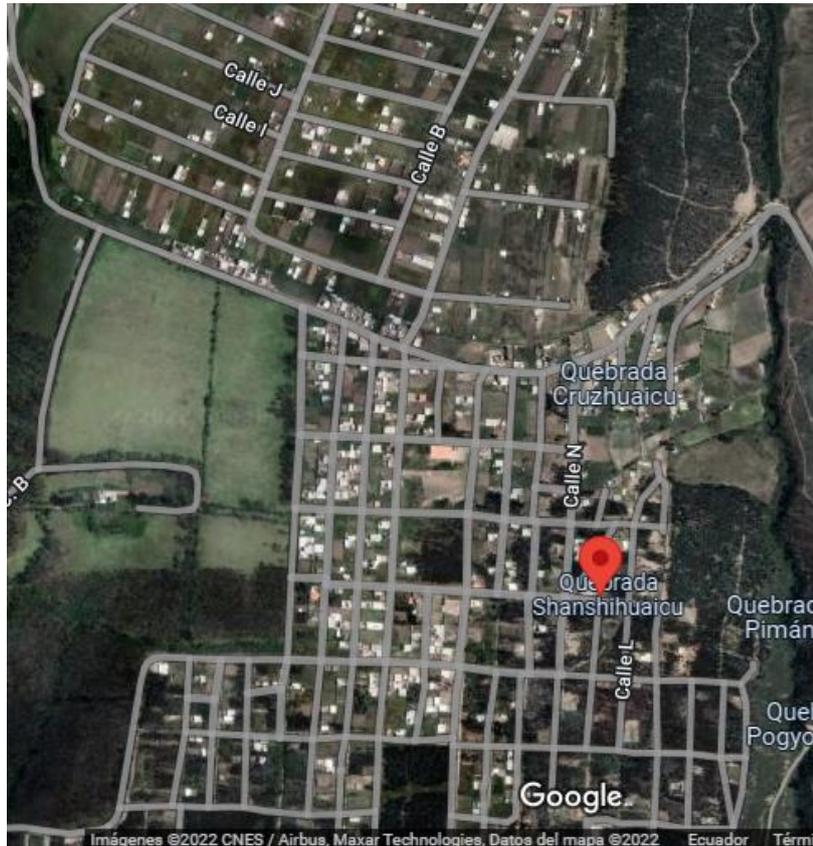
Norte: Parroquia de Calacalí y Nanegal

Sur: Parroquias de Lloa y Mindo

Este: Parroquia de Cotocollao

Oeste: Parroquias de Nanegalito y Mindo

### 3.2.5.3. Micro localización del proyecto



**Figura 12-3.** Micro localización del proyecto

Realizado por: Google maps

### 3.2.5.4. Factores intervinientes

Factores físicos

- Calidad del suelo.

Factores comerciales.

- Posición estratégica.
- Flujo de personas.
- Servicios básicos.
- Seguridad.
- Accesibilidad.
- Abastecimiento de materia prima e insumos.

- Disponibilidad de mano de obra calificada.
- Costo del suelo.

Factores sociales.

- Generación de empleo indirecto (a los alrededores).
- Mejorar la calidad de vida.

Factores ambientales.

- Manejo de derechos.
- Polución del aire (del sector no lo que genera el proyecto).
- Aguas residuales.
- Contaminación por ruido.

Factores legales

- Ordenanza municipal.
- Patente.
- Permiso sanitario.
- RUC.
- Requisitos para abrir una farmacia

#### *3.2.5.5. Tamaño o capacidad productiva del proyecto*

Una farmacia es un proyecto económico comercial y para establecer el tamaño de este se empieza desde la capacidad de alcance para cubrir la demanda insatisfecha que se logró determinar en el estudio de mercado.

#### *3.2.5.6. Factores que afectan el tamaño*

Existen algunos factores que permiten tener una idea más certera y amplia de los riesgos que se puede correr y de los beneficios que se puede tener con la implementación de este proyecto. Para determinar la capacidad de este proyecto se planteó 3 aspectos:

1. Disponibilidad de recursos financieros

Para abrir una farmacia inicialmente se arrendará un local que cuente con el espacio necesario para la implementación de la farmacia y luego se pretende adquirir un espacio propio para el proyecto.

2. Materias primas e insumos

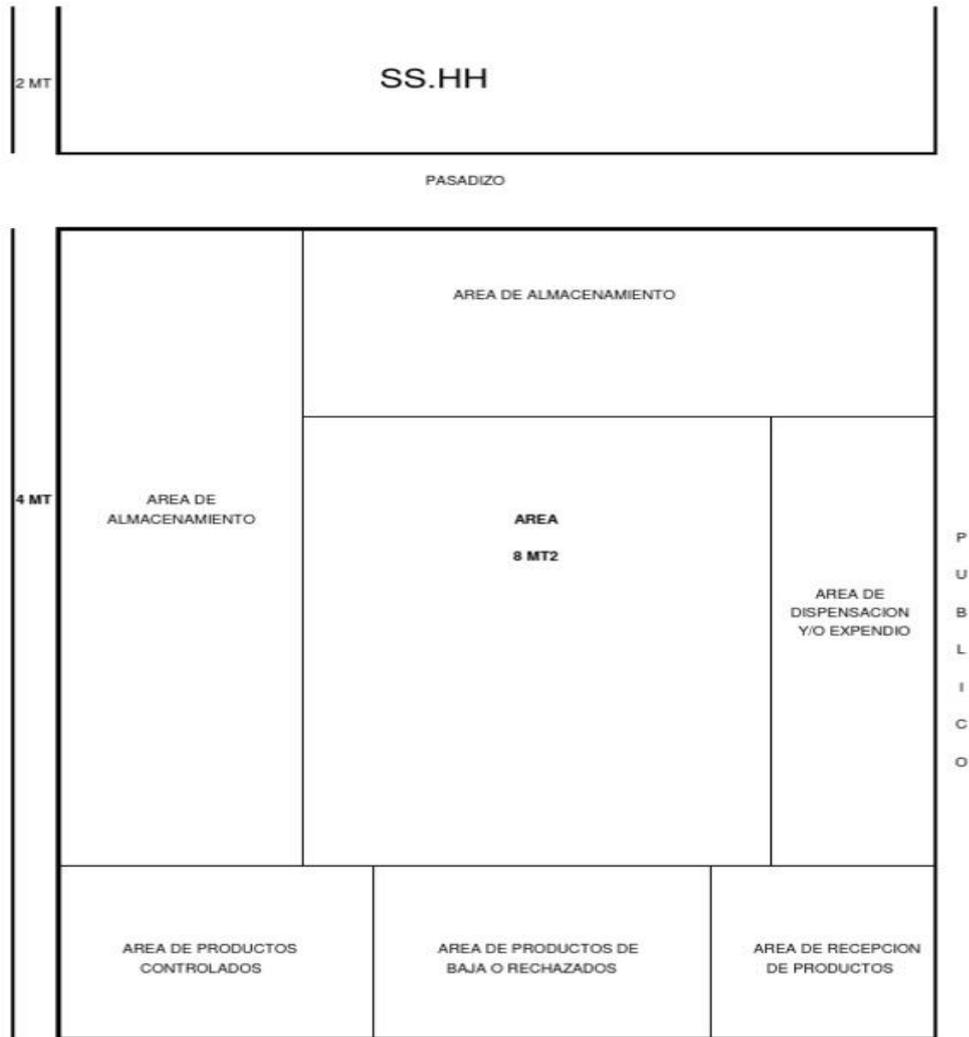
La adquisición de los medicamentos será a través de las empresas distribuidoras de productos fármacos, que tengan el debido permiso y autorización para hacerlo.

3. Tecnología

Los equipos tecnológicos que se utilizarán en la farmacia serán para registrar la contabilidad y la atención al público.

3.2.5.7. Análisis técnico o ingeniería del proyecto

Requerimiento de infraestructura civil



**Figura 13-3.** Plano Farmacia Leticia

**Realizado por:** Yaguachi Viviana, 2022

### 3.2.6. Distribución de la farmacia

**Tabla 21-3:** Distribución de áreas

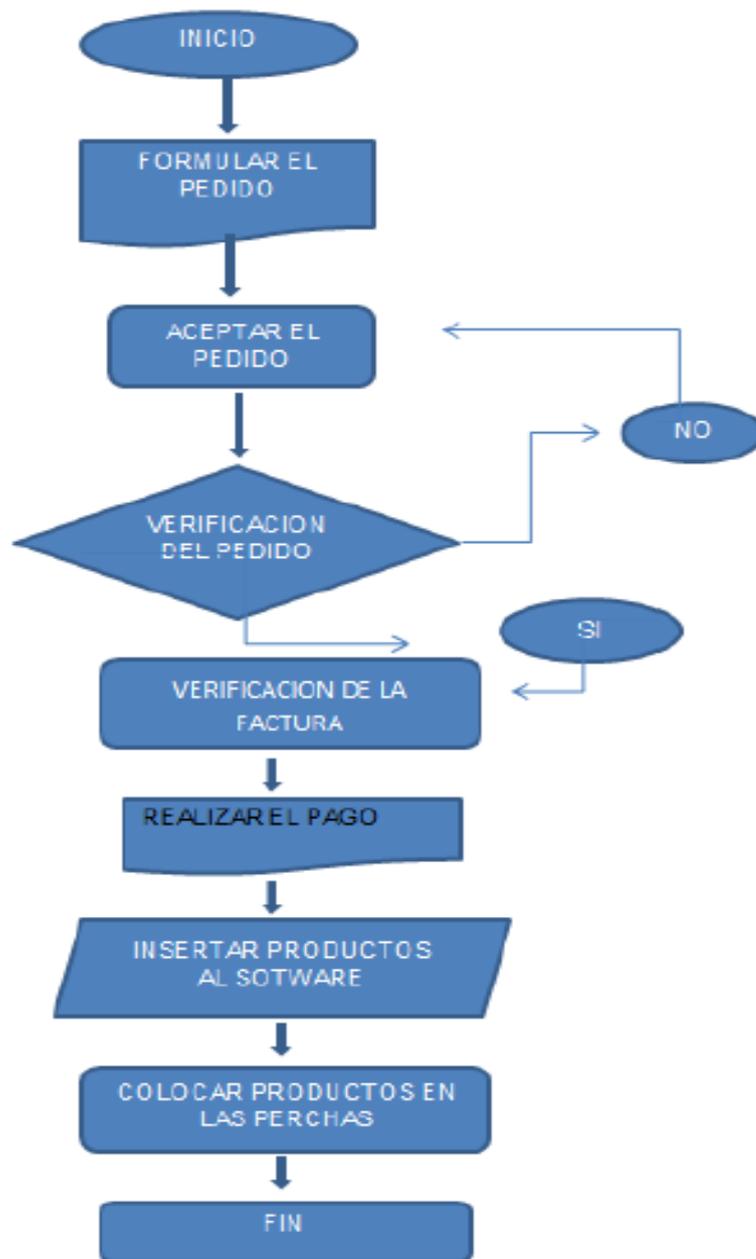
ÁREAS	
Área de ventas	Caja
	Hall de distribución
	Sala de clientes
	Anaqueles
Área de administración	Oficina
	Sanitario
	Entrada y espacios extras

**Fuente:** UTEQ Trabajo de titulación

**Realizado por:** Yaguachi, Viviana, 2022

- Proceso de los negocios y de los servicios
- Compra y almacenamiento de medicamentos
- Venta de medicinas

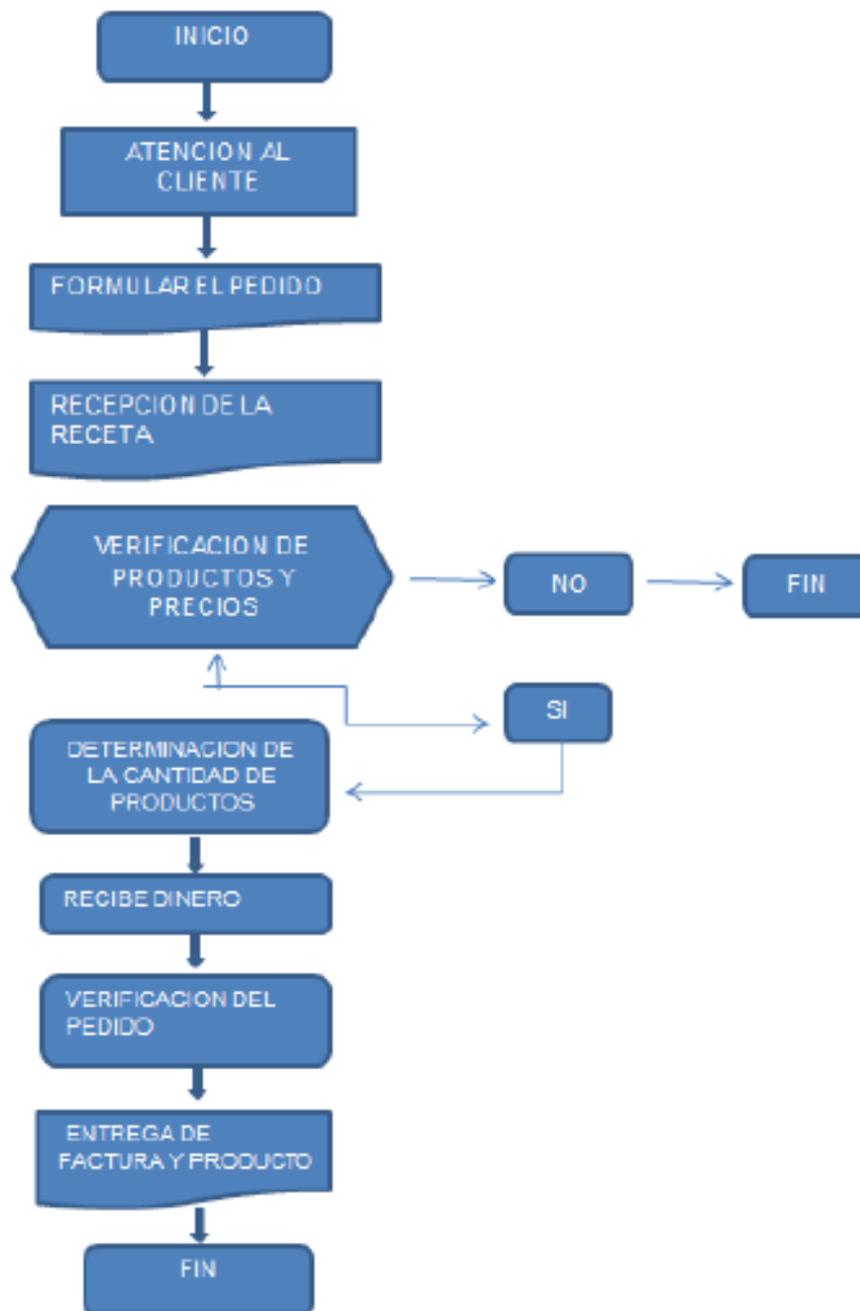
3.2.6.1. Diagrama de procesos



**Figura 14-3.** Diagrama de procesos de una farmacia

Elaborado por: Tesis UTEQ

## Diagramas de procesos venta de medicamentos



**Figura 15-3.** Diagrama de procesos de venta en una farmacia

Elaborado por: Tesis UTEQ

### **3.2.7. Estudio administrativo**

#### **Tipo de empresa**

La empresa estará constituida como una Sociedad por Acción Simplificada (S.A.S), una de las ventajas de este tipo de empresas para el emprendedor es la participación de una o varias personas jurídicas o naturales en la constitución de la empresa, un trámite más simple, ágil y sin costo, sin implantar un monto mínimo de inversión. Según el tamaño es una microempresa ya que estará conformada por una cantidad de trabajadores menor a nueve, con respecto al sector pertenecerá al terciario y se dedicará a la comercialización de medicamentos, según su capital la empresa será privada ya que el manejo del capital se llevará a cabo de forma particular.

#### **Misión**

Contribuir a la salud de nuestros consumidores con productos farmacéuticos de calidad, comprometidos con el mejoramiento de los servicios que prestamos a nuestros clientes, se caracteriza por la profesionalidad y amabilidad del personal con el propósito de establecer relaciones de largo plazo con todas las partes interesadas.

#### **Visión**

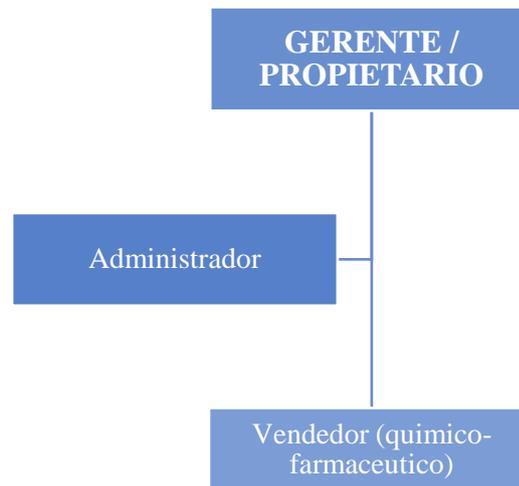
Ser una farmacia reconocida en toda la parroquia Nono ofreciendo calidad de sus productos, servicio al cliente y excelencia de sus colaboradores, contando con un equipo humano responsable, comprometido y con responsabilidad social.

#### **Valores y principios institucionales**

- Humanidad
- Honestidad
- Respeto
- Compromiso
- Seguridad
- Calidad
- Eficiencia

### 3.2.7.1. Organigrama estructural

En esta parte de la investigación se tienen que establecer cuál va a ser la estructura organizacional de la farmacia La Leticia, para su normal funcionamiento se establece la siguiente estructura organizacional.



**Figura 16-3.** Organigrama de la empresa

**Realizado por:** Yaguachi, Viviana, 2022

Al ser una farmacia nueva se busca optimizar recursos es por ello que la estructura es básica y los funcionarios o trabajadores se volverán polifuncionales, es decir se les va a encomendar varias actividades. En la farmacia trabajaran 2 personas aparte del gerente, el administrador y el vendedor. A continuación, se detallarán las funciones que van a desempeñar cada uno de ellos.

### 3.2.7.2. Organigrama funcional

Una vez establecido el organigrama jerárquico es necesario contar con las funciones y atribuciones que deben tener cada uno de los miembros que formaran parte del funcionamiento de la Farmacia La Leticia. Para lo cual se describe a continuación:

#### **Administrador**

El Administrador es el representante legal, así como será el responsable frente al propietario por los resultados operativos que tenga la farmacia, dirigirá y controlará todas las actividades administrativas y financieras, ejerce control sobre los otros funcionarios.

## Funciones

- Establece las políticas de las Compras y ventas de la farmacia
- Formula, Lidera y controla la planificación estratégica
- Define políticas para la farmacia
- Define metas mensuales y anuales para la farmacia
- Dirige y controla todas las áreas de la farmacia
- Vela por el normal cumplimiento de las normas y reglamentos internos de todos los funcionarios,
- Es el representante legal ante todos los organismos gubernamentales
- Planifica las Actividades financiera y las controla su ejecución
- Planifica las actividades administrativas y controla su ejecución
- Es responsable de dar informes al propietario.

## **Vendedor**

Es la persona encargada de vender los productos a los clientes y del cuidado, manipulación de los medicamentos de la farmacia La leticia, en síntesis, es la persona encargada del almacenaje de los productos ingresados a la farmacia.

## Funciones

- Atención al cliente
- Uso de software de gestión farmacéutica
- Recibir medicamento en Almacén, para ser llevado a la Bodega de Farmacia.
- Revisar medicamentos en bodega de farmacia comparando la cantidad recibida.
- Recibir las requisiciones y/o recetas de medicamentos provenientes de los servicios, verificando su correcta autorización de acuerdo con normas establecidas, en casos de dudas o casos especiales.
- Verificar la fecha de caducidad de los medicamentos antes de ser despachados, para brindarle seguridad al paciente que los consuma.
- Efectuar notificaciones oportunas a la Jefatura inmediata sobre casos de desabastecimiento de medicamentos en el área, para su pronta adquisición, así como también sobre los casos de demanda insatisfecha, a fin de contribuir a que exista un adecuado stock de medicamentos en Farmacia.
- Controlar y mantener en buen estado los medicamentos para que estos no se deterioren por manejo inadecuado.

- Mantener limpia y ordenada el área de trabajo.

### 3.2.7.3. Aspectos legales

Las responsabilidades del dueño de una farmacia es tener toda la documentación legal vigente requerida para el normal funcionamiento de la farmacia es decir mantenerlos actualizados de acuerdo con el tiempo de validez de cada uno, los cuales son:

- Patente
- Certificado de funcionamiento
- Permiso de bomberos
- RUC
- Registro sanitario

#### **Patente**

La patente municipal es un permiso que otorga el Municipio a las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimientos en el cantón, que realizan permanentemente actividades económicas, comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales. (GADDMQ,2022)

Requisitos:

1. Formulario de declaración de patente o declaración inicial de Actividad Económica;
2. Cédula y certificado de votación del representante legal(nombramiento);
3. Copia del Registro Único de Contribuyentes;
4. Copia del acta de constitución, para sociedades sin fines de lucro;
5. Certificado de no adeudar al Municipio;
6. Declaración del impuesto a la renta en el SRI del año inmediato anterior;
7. Formulario del impuesto del 1.5 por mil a los Activos Totales;
8. Copia de la declaración del impuesto a la renta realizado al SRI del año inmediato anterior; y,
9. Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
10. Pago del impuesto de patentes y servicios administrativos

#### **Certificado de funcionamiento**

Según información otorgada por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), para obtener el certificado de funcionamiento se debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Contar con un número de registro único de contribuyentes (RUC).
2. Llenar el formulario de solicitud de permiso de funcionamiento seleccionando la actividad de Farmacias, en el sistema de permiso de funcionamiento (<http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>).

### **Permiso de bomberos**

En la página del Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito (GADDMQ) nos menciona los requisitos para la obtención de este permiso, lo cual se detalla a continuación:

1. Solicitud de inspección del edificio: puede ser descargada en el siguiente link: Solicitud de Servicios
2. RUC escaneado en formato PDF
3. Cédula de identidad del representante legal escaneado en formato PDF

Requisitos Especiales:

Formulario en el que el usuario declara que cumple las condiciones de seguridad contra incendio en el edificio, en el siguiente link Declarativo de Prevención LUAE

### **RUC**

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria.

Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos (SRI,2022).

Requisitos:

- Cédula de identidad
- Certificado de votación
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente

### 3.2.8. Estudio financiero

En el presente estudio se identificará la viabilidad rentable del proyecto, con el uso de una serie de análisis que conlleva a una situación financiera estable.

#### 3.2.8.1. Inversiones

Se consolida las inversiones para la implementación de una Farmacia en el Barrio La Leticia de la parroquia Nono, en este detalle constan Activos Fijos, diferidos y el Capital de Trabajo.

**Tabla 22-3:** Plan de Inversión

CONCEPTO	VALOR
Activos Fijos	6.976,80
Activos Diferidos	2.754,00
Capital de Trabajo	21.360,00
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>31.090,80</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

#### 1. Tabla de activos Fijos Tangibles

**Tabla 23-3:** Activo fijos tangibles

DESCRIPCIÓN	VALOR
Equipos de Cómputo	3.468,00
Equipos de Oficina	147,90
Muebles y Enseres	3.360,90
<b>TOTAL</b>	<b>6.976,80</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

#### Activos Fijos

Equipo de Cómputo

**Tabla 24-3:** Equipos de computo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	2	600,00	1.200,00
Lector de códigos	1	100,00	100,00
Cajas registradoras	2	200,00	400,00
Softward	1	1.500,00	1.500,00
Impresora	1	200,00	200,00
<b>Subtotal</b>			<b>3.400,00</b>
<i>Imprevistos 2%</i>			<i>68,00</i>
<b>TOTAL</b>			<b>3.468,00</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

## Equipos de Oficina

**Tabla 25-3:** Equipos de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	2	60,00	120,00
Calculadora	1	25,00	25,00
<b>Subtotal</b>			<b>145,00</b>
<i>Imprevistos 2%</i>			<i>2,90</i>
<b>TOTAL</b>			<b>147,90</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

## Muebles y Enseres

**Tabla 26-3:** Muebles y enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	1	120,00	120,00
Mostradores	4	200,00	800,00
Perchas de cinco divisiones	7	55,00	385,00
Sillas	5	50,00	250,00
Archivadores	3	80,00	240,00
Equipo de seguridad y vigilancia	1	1.500,00	1.500,00
<b>Subtotal</b>			<b>3.295,00</b>
<i>Imprevistos 2%</i>			<i>65,90</i>
<b>TOTAL</b>			<b>3.360,90</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

## 2. Inversiones en Activos Diferidos o Intangibles

En este tipo de inversiones se encuentran considerados los servicios o derechos necesarios para el arranque del proyecto, se consideran como intangibles susceptibles de amortizar en el tiempo de análisis del proyecto que es cinco años.

**Tabla 27-3:** Inversiones y gastos operativos

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Gastos de Constitución	1.500,00
Gastos de Adecuación	500,00
Permisos de Operación	400,00
Garantías	300,00
<b>Subtotal</b>	<b>2.700,00</b>
<i>Imprevistos 2%</i>	<i>54,00</i>
<b>TOTAL</b>	<b>2.754,00</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### 3. Inversiones de Capital de Trabajo

La inversión en capital de trabajo es la suma de todos de recursos necesarios, tales como activos corrientes, que contribuyan en la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinado.

El capital de trabajo del proyecto asciende a 21.360 dólares que incluyen los recursos necesarios para hacer frente a un proceso productivo en el de funcionamiento de la empresa.

**Tabla 28-3:** Inversiones de capital

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
Mercadería	21.000,00
Arriendo	300,00
Servicios básicos	60,00
<b>TOTAL</b>	<b>21.360,00</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

#### 3.2.8.2. Fuentes de Financiamiento

Como fuente de financiamiento se buscará el respaldo de BanEcuador que mantiene una tasa de interés del 9.76% a créditos para pequeñas y medianas empresas, con pagos anuales por cinco años.

#### 3.2.8.3. Estructura de financiamiento

El proyecto se encuentra financiado en un 79,51% con el crédito de Ban Ecuador mientras que el 20,49% será mediante recursos propios.

**Tabla 29-3:** Inversiones de capital

CONCEPTO	VALOR	RECURSOS PROPIOS		PRESTAMO	
		%	Valor	%	Valor
Equipos de Cómputo	3.468,00	0%	3.468,00	100%	
Equipos de Oficina	147,90	100%	147,90	0%	-
Muebles y Enseres	3.360,90	0%		100%	3.360,90
Activos Fijos Intangibles	2.754,00	100%	2.754,00	0%	-
Capital de Trabajo	21.360,00	0%	-	100%	21.360,00
<b>TOTAL</b>	<b>31.090,80</b>	<b>20,49%</b>	<b>6.369,90</b>	<b>79,51%</b>	<b>24.720,90</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

Con lo citado las condiciones del crédito y la tabla de amortización son las siguientes:

**Tabla 30-3:** Condiciones de Crédito

<b>NUEVO CRÉDITO MEDIANO/ LARGO PLAZO (BANECUADOR)</b>	
Monto	24.720,90
Interés anual	9,76%
Plazo en años	5
<b>CUOTA ANUAL</b>	<b>7.356,94</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

**Tabla 31-3:** Amortización

<b>AÑO</b>	<b>DEUDA</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>CUOTA</b>	<b>SALDO INSOLUTO</b>
1	24.720,90	2.412,76	4.944,18	7.356,94	19.776,72
2	19.776,72	1.930,21	4.944,18	6.874,39	14.832,54
3	14.832,54	1.447,66	4.944,18	6.391,84	9.888,36
4	9.888,36	965,10	4.944,18	5.909,28	4.944,18
5	4.944,18	482,55	4.944,18	5.426,73	0,00

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

#### 3.2.8.4. Presupuestos

##### **Presupuesto de Costo Operativo**

Los costos operativos son aquellos que generan como tal servicio de farmacia que se pretende ofrecer, el mismo que se detallará a continuación.

##### **Costos Directos**

Estos costos tienen relación directa con el servicio.

##### **Material Directo**

Como se había descrito en el acápite de Producto, se busca ofrecer el servicio de farmacia donde se distribuya productos farmacológicos por lo que la inversión en estos productos será:

**Tabla 32-3:** Material directo

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mercadería	1.750,00	21.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>21.000,00</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

**Mantenimiento y Seguros**

Este monto será calculado en función de los activos que la farmacia busca adquirir, y es una medida necesaria para prevenir siniestros y mantener en buen estado los mismos, de esta manera se conservaría el servicio prestado.

**Tabla 33-3:** Mantenimiento y seguros

DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	MANTENIMIENTO PORCENTAJE	SEGURO PORCENTAJE
Maquinaria y Equipo	10	2%	5%
Herramientas y Equipo	5	0,5%	0,5%
Equipo de Computo	3	3%	2%
Equipos de Oficina	5	2%	1%
Muebles y Enseres	10	1%	1%

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

*3.2.8.5. Presupuesto de Gastos Operativos***Gastos de Ventas**

Se consideran todos los valores relacionados con la actividad comercial de la farmacia, y que mediante ellos se pretende incrementar las ventas.

**Tabla 34-3:** Gasto ventas

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Vendedor	600,60	7207,2
Publicidad	75,00	900,00
<b>Subtotal</b>		<b>8.107,19</b>
<i>Imprevistos 2%</i>		<i>178,36</i>
<b>TOTAL</b>		<b>8.285,55</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### Gastos de Administración

Son aquellos valores en los que se debe incurrir para el funcionamiento administrativo de la farmacia.

**Tabla 35-3:** Gastos de administración

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldo administrador	700,33	8404,00
Arriendo del local	300,00	3.600,00
Útiles de oficina	20,00	240,00
Mantenimiento equipo de computo	50,00	600,00
<b>Subtotal</b>		<b>12.844,00</b>
<i>Imprevistos 2%</i>		282,57
<b>TOTAL</b>		<b>13.126,57</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### Gastos Generales

Todo lo que tiene que ver con los gastos administrativos que incurre la farmacia para el funcionamiento.

**Tabla 36-3:** Gastos generales

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica	15,00	180,00
Agua	7,00	84,00
Servicio telefónico	20,00	240,00
Insumos de limpieza	15,00	180,00
Internet	18,00	216,00
<b>Subtotal</b>		<b>900,00</b>
<i>Imprevistos 2%</i>		18,00
<b>TOTAL</b>		<b>918,00</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

#### 3.2.8.6. Depreciación y Amortización de Activos Fijos

El método de depreciación que se usó es el de línea recta, donde consta el valor residual para cada uno de los activos, además, los activos diferidos han sido amortizados a un plazo de 5 años.

**Tabla 37-3:** Depreciación y Amortización de Activos

CONCEPTO	INVERSIÓN	AÑOS	VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL
<b>DEPRECIACIÓN LÍNEA RECTA</b>				
Equipos de Cómputo	3.468,00	3	3	1.156,00
Equipos de Oficina	147,90	5	5	29,58
Muebles y Enseres	3.360,90	10	10	336,09
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>				<b>1.521,67</b>
<b>AMORTIZACIONES</b>				
Activos Diferidos	<b>2.754,00</b>	5	5	550,80
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN</b>				<b>2.072,47</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### 3.2.8.7. Supuesto

Se plantea como principal supuesto incrementar los costos, así como la demanda a partir del segundo año en un 1,05% es decir en función del crecimiento poblacional de Nono.

### 3.2.8.8. Presupuesto de Costos y Gastos

Se presentará el resumen de los costos y gastos para el plazo de 5 años contados como primer año el año 2022, el año 2021 se lo considera como año cero.

**Tabla 38-3:** Presupuesto costos y gastos

COSTOS Y GASTOS	2022	2023	2024	2025	2026
Mercadería	21.220,50	21.443,32	21.668,47	21.895,99	22.125,90
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>21.220,50</b>	<b>21.443,32</b>	<b>21.668,47</b>	<b>21.895,99</b>	<b>22.125,90</b>
Gastos de Administración	13.126,57	13.264,40	13.403,67	13.544,41	13.686,63
Gastos Generales	918,00	927,64	937,38	947,22	957,17
Depreciaciones	1.521,67	1.521,67	1.521,67	1.521,67	1.521,67
Amortizaciones	725,22	725,22	725,22	725,22	725,22
Gastos Ventas	8.285,55	8.372,55	8.460,46	8.549,29	8.639,06
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>24.577,01</b>	<b>24.811,47</b>	<b>25.048,40</b>	<b>25.287,82</b>	<b>25.529,75</b>
Gastos Financieros	2.412,76	1.930,21	1.447,66	965,10	482,55
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>2.412,76</b>	<b>1.930,21</b>	<b>1.447,66</b>	<b>965,10</b>	<b>482,55</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### 3.2.8.9. Estados de situación inicial

En este estado se refleja los recursos con los que dio inicio el proyecto

**Tabla 39-3:** Estado de situación inicial

<b>Farmacia La Leticia</b>			
<b><u>Estado de Situación Inicial</u></b>			
(en dólares)			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b><u>Activo Corriente</u></b>		<b><u>Pasivo corriente</u></b>	
Capital de trabajo	<u>\$21.360,00</u>	Préstamo Largo Plazo	<u>\$24.720,90</u>
		<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>	<b>\$24.720,90</b>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$21.360,00</b>		
<b><u>Pasivo no corriente</u></b>		<b><u>PATRIMONIO</u></b>	
<b><u>Activo Fijo</u></b>		<b>Total Patrimonio</b>	
Equipos de oficina	\$147,90		<b>\$7.242,00</b>
Equipos de Cómputo	\$3.468,00		
Muebles y Enseres	\$3.360,90		
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>\$6.976,80</b>		
<b>Activos Diferidos</b>	<u><b>\$3.626,10</b></u>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<u><b>\$31.962,90</b></u>	<b>TOTAL PASIVOS+PATRIMONIO</b>	<u><b>31.962,90</b></u>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### 3.2.8.10. Estado de pérdidas y ganancias

El proyecto genera una utilidad neta positiva de \$ 12.832,90 una vez que se han cubierto los gastos y costos, así como los impuestos y la participación de los trabajadores. La proyección para los siguientes 5 años se la realizo con un porcentaje de 1.05% que es el crecimiento de la población de la parroquia.

**Tabla 40-3:** Estado de pérdidas y ganancias

<b>Farmacia La Leticia</b>					
<b><u>Estado de resultados</u></b>					
(en dólares)					
<b>CONCEPTO</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Ingresos Brutos	\$67.566,07	\$68.275,52	\$68.992,41	\$69.716,83	\$70.448,86
Costos de ventas	\$21.220,50	\$21.443,32	\$21.668,47	\$21.895,99	\$22.125,90
<b>TOTAL UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$46.345,57</b>	<b>\$46.832,20</b>	<b>\$47.323,94</b>	<b>\$47.820,84</b>	<b>\$48.322,96</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
Gastos Administrativos	\$13.126,57	\$13.264,40	\$13.403,67	\$13.544,41	\$13.686,63
Gastos Generales	\$918,00	\$927,64	\$937,38	\$947,22	\$957,17
Depreciaciones	\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67
Amortizaciones	\$725,22	\$725,22	\$725,22	\$725,22	\$725,22
Gastos de Ventas	\$8.285,55	\$8.372,55	\$8.460,46	\$8.549,29	\$8.639,06
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$21.768,57</b>	<b>\$22.020,73</b>	<b>\$22.275,54</b>	<b>\$22.533,02</b>	<b>\$22.793,21</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Gastos Financieros	\$2.412,76	\$1.930,21	\$1.447,66	\$965,10	\$482,55
<b>UTILIDAD ANTES DE 15% P.T.</b>	<b>\$19.355,81</b>	<b>\$20.090,52</b>	<b>\$20.827,88</b>	<b>\$21.567,92</b>	<b>\$22.310,66</b>
15% Particip. Trabajadores	\$2.903,37	\$3.013,58	\$3.124,18	\$3.235,19	\$3.346,60
<b>UTILIDAD ANTES I.R.</b>	<b>\$16.452,44</b>	<b>\$17.076,94</b>	<b>\$17.703,70</b>	<b>\$18.332,73</b>	<b>\$18.964,06</b>
Impuesto a la Renta	\$3.619,54	\$3.756,93	\$3.894,81	\$4.033,20	\$4.172,09
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$12.832,90</b>	<b>\$13.320,01</b>	<b>\$13.808,89</b>	<b>\$14.299,53</b>	<b>\$14.791,97</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

**3.2.8.11. Flujo de caja del inversionista**

Se muestra a continuación el resumen de la inversión a partir del año cero, con una proyección de 1.05% según el crecimiento de la población.

**Tabla 41-3:** Flujo de caja del inversionista

<b>Farmacia La Leticia</b>						
<b>Flujo del efectivo</b>						
(en dólares)						
CONCEPTO	INVERSION 2021	2022	2023	2024	2025	2026
	PERIODO INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Brutos		\$67.566,07	\$68.275,52	\$68.992,41	\$69.716,83	\$70.448,86
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$67.566,07</b>	<b>\$68.275,52</b>	<b>\$68.992,41</b>	<b>\$69.716,83</b>	<b>\$70.448,86</b>
<b>EGRESOS</b>						
(-) Costos de ventas		\$21.220,50	\$21.443,32	\$21.668,47	\$21.895,99	\$22.125,90
Gastos Administrativos		\$13.126,57	\$13.264,40	\$13.403,67	\$13.544,41	\$13.686,63
Gastos Generales		\$918,00	\$927,64	\$937,38	\$947,22	\$957,17
Depreciaciones		\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67
Amortizaciones		\$550,80	\$550,80	\$550,80	\$550,80	\$550,80
Gastos de Ventas		\$8.285,55	\$8.372,55	\$8.460,46	\$8.549,29	\$8.639,06
Gastos Financieros		\$2.412,76	\$1.930,21	\$1.447,66	\$965,10	\$482,55
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>\$48.035,85</b>	<b>\$48.010,58</b>	<b>\$47.990,11</b>	<b>\$47.974,49</b>	<b>\$47.963,77</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE 15% P.T.</b>		<b>\$19.355,81</b>	<b>\$20.090,52</b>	<b>\$20.827,88</b>	<b>\$21.567,92</b>	<b>\$22.310,66</b>
15% Participación a Trabajadores		\$2.903,37	\$3.013,58	\$3.124,18	\$3.235,19	\$3.346,60
Impuesto a la Renta		\$3.619,54	\$3.756,93	\$3.894,81	\$4.033,20	\$4.172,09
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$12.832,90</b>	<b>\$13.320,01</b>	<b>\$13.808,89</b>	<b>\$14.299,53</b>	<b>\$14.791,97</b>
Depreciaciones		\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67	\$1.521,67
Amortizaciones		\$550,80	\$550,80	\$550,80	\$550,80	\$550,80
Amortización de crédito		\$4.944,18	\$4.944,18	\$4.944,18	\$4.944,18	\$4.944,18
<b>FLUJO FINAL DEL PROYECTO</b>	<b>-</b>	<b>31.090,80</b>	<b>\$9.961,19</b>	<b>\$10.448,30</b>	<b>\$10.937,18</b>	<b>\$11.427,82</b>
<b>FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO</b>	<b>-</b>	<b>31.090,80</b>	<b>\$9.127,82</b>	<b>\$8.773,19</b>	<b>\$8.415,36</b>	<b>\$7.701,31</b>
<b>SALDO ACTUALIZADO ACUMULADO</b>	<b>-</b>	<b>31.090,80</b>	<b>-\$21.962,98</b>	<b>-\$13.189,79</b>	<b>-\$4.774,43</b>	<b>\$3.282,82</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

El Flujo de caja actualizado en el año 1 es de \$ 9.127.82 a una tasa con una tasa de descuento de 9,04%.

3.2.8.12. *Balance general proyectado para 5 años*

**Tabla 42-3:** Balance general proyectado

<b>Farmacia La Leticia</b>					
<b>Balance General</b>					
(en dólares)					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Activo Corriente</b>	<b>\$31.181,69</b>	<b>\$31.891,62</b>	<b>\$32.605,65</b>	<b>\$33.323,81</b>	<b>\$34.046,15</b>
Efectivo y equivalente al efectivo	\$9.961,19	\$10.448,30	\$10.937,18	\$11.427,82	\$11.920,26
Mercadería	\$21.220,50	\$21.443,32	\$21.668,47	\$21.895,99	\$22.125,90
<b>Activo No corriente</b>	<b>\$7.615,13</b>	<b>\$5.553,46</b>	<b>\$3.491,79</b>	<b>\$2.586,12</b>	<b>\$1.680,45</b>
<b>Activos Fijos</b>	<b>\$5.455,13</b>	<b>\$3.933,46</b>	<b>\$2.411,79</b>	<b>\$2.046,12</b>	<b>\$1.680,45</b>
Muebles y Enseres	\$3.360,90	\$3.024,81	\$2.688,72	\$2.352,63	\$2.016,54
Depreciación Acumulada Muebles y enseres	\$336,09	\$336,09	\$336,09	\$336,09	\$336,09
Equipo de Computo	\$3.468,00	\$2.312,00	\$1.156,00	\$0,00	\$0,00
Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo	\$1.156,00	\$1.156,00	\$1.156,00	\$0,00	\$0,00
Equipo de oficina	\$147,90	\$118,32	\$88,74	\$59,16	\$29,58
Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo	\$29,58	\$29,58	\$29,58	\$29,58	\$29,58
<b>Activo Diferido</b>	<b>\$2.160,00</b>	<b>\$1.620,00</b>	<b>\$1.080,00</b>	<b>\$540,00</b>	<b>\$0,00</b>
Gastos constitución	\$1.500,00	\$1.200,00	\$900,00	\$600,00	\$300,00
Amortización Acumulada	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00	\$300,00

Gastos de Adecuación	\$500,00	\$400,00	\$300,00	\$200,00	\$100,00
Amortización Acumulada	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
Permisos de Operación	\$400,00	\$320,00	\$240,00	\$160,00	\$80,00
Amortización Acumulada	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00
Garantías	\$300,00	\$240,00	\$180,00	\$120,00	\$60,00
Amortización Acumulada	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$38.796,82</b>	<b>\$37.445,08</b>	<b>\$36.097,44</b>	<b>\$35.909,93</b>	<b>\$35.726,60</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>\$6.522,91</b>	<b>\$6.770,51</b>	<b>\$7.019,00</b>	<b>\$7.268,39</b>	<b>\$7.518,69</b>
15% Participación de trabajadores	\$2.903,37	\$3.013,58	\$3.124,18	\$3.235,19	\$3.346,60
Imp Renta por Pagar	\$3.619,54	\$3.756,93	\$3.894,81	\$4.033,20	\$4.172,09
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>\$24.720,90</b>	<b>\$19.776,72</b>	<b>\$14.832,54</b>	<b>\$9.888,36</b>	<b>\$4.944,18</b>
Préstamo a Largo Plazo	\$24.720,90	\$19.776,72	\$14.832,54	\$9.888,36	\$4.944,18
<b>Total pasivo</b>	<b>\$31.243,81</b>	<b>\$26.547,23</b>	<b>\$21.851,54</b>	<b>\$17.156,75</b>	<b>\$12.462,87</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Social	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad del ejercicio	\$12.832,90	\$13.320,01	\$13.808,89	\$14.299,53	\$14.791,97
<b>Total patrimonio</b>	<b>\$12.832,90</b>	<b>\$13.320,01</b>	<b>\$13.808,89</b>	<b>\$14.299,53</b>	<b>\$14.791,97</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$44.076,71</b>	<b>\$39.867,24</b>	<b>\$35.660,42</b>	<b>\$31.456,28</b>	<b>\$27.254,84</b>
<b>COMPROBACIÓN DEL BALANCE</b>	<b>-\$5.279,89</b>	<b>-\$2.422,16</b>	<b>\$437,01</b>	<b>\$4.453,65</b>	<b>\$8.471,76</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

### 3.2.9. Evaluación Financiera

**Tabla 43-3:** Tasa de descuento

Fuentes de financiamiento	Participación	% de participación	Tasa de interés	Tasa ponderada
Capital Social	\$ 6.369,90	20,49%	ACTIVA 6,25%	1,28%
Ban Ecuador	\$ 24.720,90	79,51%	PASIVA 9,76%	7,76%
<b>Total</b>	<b>\$ 31.090,80</b>	<b>100%</b>		<b>9,04%</b>

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

#### 3.2.9.1. Valor Actual Neto (2022)

$$VAN = I \frac{FNE}{(1+i)^n} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-1}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-2}} + \frac{FNE}{(1+i)^{n-3}}$$

**Tabla 44-3:** Valor Actual Neto

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO	-31.090,80	\$9.127,82	\$8.773,19	\$8.415,36	\$8.057,25	\$7.701,31

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

CALCULO DEL VAN	
Tasa de descuento	9,04%
Sumatoria FNC Actualizados (VNA)	\$ 42.175,30
Inversión	\$ 31.090,80
<b>VAN</b>	<b>\$ 11.084,50</b>

Es el Valor Actual Neto del proyecto es un valor positivo de \$ 11.084,50 lo cual nos muestra que el proyecto es rentable y además se justifica la inversión.

#### 3.2.9.2. Tasa Interna de Retorno

El TIR nos muestra la rentabilidad que devuelve el proyecto durante su vida útil, para este cálculo se toma en cuenta los flujos de caja proyectados.

$$TIR = Ti + \left( \frac{Ts - Ti * VAN}{VAN * Ts - VAN * Ti} \right)$$

**Tabla 45-3: TIR**

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO					
-\$ 31.090,80	\$ 9.961,19	\$ 10.448,30	\$ 10.937,18	\$ 11.427,82	\$ 11.920,26
TIR	21,54%	Tasa de rentabilidad financiera			

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

La tasa interna de retorno nos permite determinar la viabilidad del proyecto aplicando la fórmula en el Excel nos da como resultado del 21.54%, el mismo que es mayor a la tasa de interés del 9,76% aplicada para el cálculo.

### 3.2.9.3. Relación beneficio costo

Es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. Para realizar el cálculo se obtiene al dividir el Valor Actual de los Ingresos Totales Netos o beneficios netos (VAN) entre el Valor Actual de los Costos de inversión o costos totales (VAC).

**Tabla 46-3: Relación beneficio costo**

CALCULO DE LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO	
Sumatoria FNC Actualizados (VNA)	\$ 42.175,30
Inversión	\$ 31.090,80
Relación beneficio costo	1,36

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

El Valor de la Relación beneficio Costo es mayor a 1 el proyecto de la creación de una Farmacia en el Barrio la Leticia ubicado en la Parroquia Nono es viable.

### 3.2.9.4. Periodo de recuperación

El periodo de Recuperación de la Inversión o también llamado PRI es un indicador que permite medir el tiempo en el que se va a recuperar la inversión para el proyecto para lo cual se va a aplicar la siguiente formula:

$$PRI = \text{Tiempo Recuperacion total} + \frac{\text{Reembolso no recuperado}}{\text{Flujo de efectivo en el año siguiente}}$$

**Tabla 47-3:** Periodo de recuperación

FLUJO FINAL DEL PROYECTO	-31.090,80	9.961,19	10.448,30	10.937,18	11.427,82	11.920,26
FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO	-31.090,80	9.127,82	8.773,19	8.415,36	8.057,25	7.701,31
SALDO ACTUALIZADO ACUMULADO	-31.090,80	-21.962,98	-13.189,79	-4.774,43	3.282,82	10.984,13

Realizado por: Yaguachi, Viviana, 2022

El Periodo de Recuperación de la Inversión para el proyecto de la creación de una farmacia en el barrio la Leticia es de 3 años 7 meses 3 días.

Los 7 meses se determina multiplicando 0,592563286 por 12 meses que tiene el año da un resultado de 7,592563286 ese valor se le descuenta los 7 meses y el resultado que es 0, 592563286 se multiplica por 30 días que tiene el mes dando como resultado 3 días

#### 3.2.9.5. *TMAR*

**Tabla 48-3:** TMAR

Es la rentabilidad mínima que un inversionista espera obtener de una inversión, teniendo en cuenta los riesgos de la inversión y el costo de oportunidad de ejecutarla en lugar de otras inversiones.

El cálculo de la TMAR para este proyecto es de 15% para este cálculo se tomó en cuenta la tasa de inflación 0.59; riesgo país 8,16; tasa pasiva interés 6.25%

## CONCLUSIONES

- Para la creación de una farmacia fue necesario realizar una investigación teórica basada en el estudio de factibilidad mediante fuentes bibliográficas como: libros, páginas web, artículos de revista, que fueron de guía para diseñar una estructura adecuada y eficaz para la aplicación del estudio de la investigación, lo cual permitió obtener resultados confiables y finalmente determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto de inversión.
- El estudio de mercado determinó que en la parroquia Nono existe la necesidad de la creación de una farmacia debido a que los habitantes no cuentan con este servicio, por lo que resulta muy atractivo implementar esta idea de negocio, además con el estudio técnico se estableció que el Barrio La Leticia es el lugar más adecuado para implantar el presente proyecto siendo un barrio con mayor concentración de población en la parroquia.
- En el estudio económico financiero se determinó que para la implementación de una farmacia se necesitará una inversión de 31.090,80 el cual se encuentra financiado en un 79,51% con un crédito de Ban Ecuador mientras que el 20,49% será mediante recursos propios. Además, los indicadores financieros arrojaron resultados que demuestran la rentabilidad del proyecto con un VAN positivo de 11.084,50, una TIR de 21,54%, un costo beneficio de 1,36 y un periodo de recuperación de 3 años, 7 meses, 3 días.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda mantenerse actualizado con las últimas tendencias teóricas relacionadas con estudios de factibilidad para proyectos de inversión, de esta manera permite conocer cuál es el proceso para llevar una estructura adecuada y poner en práctica el desarrollo de la investigación, con el propósito de mostrar la rentabilidad y viabilidad que tiene el proyecto.
- Ejecutar periódicamente sondeos de mercado con el objetivo de conocer cuáles son las preferencias, gustos y necesidades que tienen los clientes, para de esta manera definir las estrategias de ventas, minimizar los riesgos y aumentar su crecimiento en el mercado. También es necesario generar un plan de publicidad amplio donde se dé a conocer la apertura de este proyecto a toda la Parroquia de Nono.
- Se recomienda implementar el centro farmacéutico en el barrio “La leticia” ubicado en la parroquia Nono, debido a que se realizó todos los estudios necesarios para conocer el lugar estratégico y comercial. Además, se consideró la factibilidad económica mediante sus indicadores los cuales revelaron que es rentable y viable el proyecto y que se debe poner en práctica.

## BIBLIOGRAFÍA

- Superintendencia de Control del Poder de Mercado. (2015). *Estudio de Mercado Sector Farmacéutico Ecuatoriano*. Obtenido de Superintendencia de Control del Poder de Mercado: <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2019/01/Estudio-de-mercado-en-el-sector-farmaceutico.pdf>
- Administración Zonal La Delicia. (2020). *Proceso de Rendición de cuentas 2021*. Obtenido de quito.gob.ec: [https://www.quito.gob.ec/documents/rendicion\\_cuentas/2020/AZ\\_LA\\_DELICIA\\_INFO\\_RME2020.pdf](https://www.quito.gob.ec/documents/rendicion_cuentas/2020/AZ_LA_DELICIA_INFO_RME2020.pdf)
- Aguilera, D. (Julio de 2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. *La Habana*, XI(2). Obtenido de scielo.sld.cu: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2073-60612017000200022](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612017000200022)
- Andia, W. (2011). La demanda insatisfecha en los proyectos. *Industrial Data*, 4.
- Antonacci, M. (8 de Enero de 2020). *Financiamiento*. Obtenido de La definición: <https://ladeldefinicion.com/financiamiento/>
- Barrantes. (2014). *Enfoque misto*. Obtenido de Investigalia: <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-mixto-de-investigacion/>
- BBVA. (28 de junio de 2021). *Riesgo financiero*. Obtenido de bbva.com: <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos/>
- Burgos, D. (18 de Agosto de 2020). *Industria farmacéutica: un sector influyente en la economía global*. Obtenido de ekosnegocios.com: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/industria-farmaceutica-un-sector-influyente-en-la-economia-global>
- Caballero, F. (31 de Diciembre de 2015). *Sueldos y salarios*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/salario-o-sueldo.html>
- Cantos, G. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia*. Obtenido de Repositorio UTEQ: <https://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/811/1/T-UTEQ-0073.pdf>
- Castillo, A. (10 de Abril de 2018). *Segmentación de mercados: definición, tipos y estrategia*. Obtenido de abtasty.com: <https://www.abtasty.com/es/blog/segmentacion-de-mercado-definicion-tipos-y-estrategia/>

- Cegarra, J. (14 de Octubre de 2012). *Metodos de Investigación* . Madrid: Ediciones Diaz de Santos. Obtenido de Guía Universitaria: <https://elibro.net/es/ereader/epoch/62637?page=5>.
- Cevilla, A. (8 de Abril de 2017). *Gastos administrativos* . Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/gastos-financieros.html>
- Chauvin, S. (2020). *Estudio de mercado* . Obtenido de marketeroslatam.com: <https://www.marketeroslatam.com/elementos-del-estudio-de-me>
- Consultoria Empresarial . (29 de Marzo de 2018). *Estudio Administrativo*. Obtenido de Yesid Ariza-Consultoria empresarial: <http://yesidariza.blogspot.com/2018/03/gestion-de-proyectos-el-estudio.html>
- Cordova, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de [//elibro.net/es/ereader/epoch/69169?page=128](https://elibro.net/es/ereader/epoch/69169?page=128).
- Creditea. (21 de Noviembre de 2019). *Amortización* . Obtenido de [www.creditea.es](http://www.creditea.es): <https://www.creditea.es/blog/amortizacion-de-prestamo>
- De Jesús, J., Salcido, F., & Zamorano, D. (2008). ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL SERVICIO DE INTERNET. *Ra Ximhai*, 299.
- DINARP. (2021). *Requisitos para inscribir compañías constituidas de forma presencial en la Superintendencia de Compañías*. Quito: Dirección Nacional de Registros Públicos. Obtenido de <https://www.gob.ec/dinardap/tramites/inscripcion-constitucion-companias-sociedades>
- Donoso, A. (2017 de Septiembre de 2017). *Gasto constitución* . Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/gastos-de-constitucion.html#:~:text=Los%20gastos%20de%20constituci%C3%B3n%20son,la%20compa%C3%B1a%20no%20puede%20funcionar.>
- EAE. (5 de Noviembre de 2021). Obtenido de EAE Business School: <https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/>
- Echeverría, C. (2017). METODOLOGÍA PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO.
- Ecuadorlegal. (10 de Febrero de 2022). *Decimo tercer sueldo* . Obtenido de Ecuador legal: [http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/decimo-tercer-sueldo/#:~:text=El%20d%C3%A9cimo%20tercer%20sueldo\(d%C3%A9cima,percibido%20durante%20el%20a%C3%B1o%20calendario.](http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/decimo-tercer-sueldo/#:~:text=El%20d%C3%A9cimo%20tercer%20sueldo(d%C3%A9cima,percibido%20durante%20el%20a%C3%B1o%20calendario.)
- Etece. (5 de Agosto de 2021). *Diagrama de flujos* . Obtenido de Equipo Editorial, Étece: <https://concepto.de/diagrama-de-flujo/>
- Ethic. (septiembre de 2020). *UNA FARMACIA MÁS FUERTE, SOSTENIBLE Y CERCANA TRAS LA PANDEMIA*. Obtenido de Ethic: <https://ethic.es/2020/09/una-farmacia-mas-fuerte-sostenible-y-cercana-tras-la-pandemia/>

- euroinnova. (2015). *Estudio técnico*. Obtenido de euroinnova.ec:  
<https://www.euroinnova.ec/blog/que-es-el-estudio-tecnico-de-un-proyecto>
- Ferrari, A. (28 de Septiembre de 2018). *Periodo de recuperación* . Obtenido de Cuida tu dinero-  
negocios : <https://www.cuidatudinero.com/13149119/que-es-el-periodo-de-recuperacion>
- Gabriela, C. (19 de Diciembre de 2020). *Importancia de las farmacia en la pandemia*. Obtenido  
de primicias.ec: [noticias/economia/venta-medicamentos-ecuador-crecimiento](https://www.primicias.ec/noticias/economia/venta-medicamentos-ecuador-crecimiento)
- García, I. (15 de Diciembre de 2017). *¿Para qué sirve un organigrama?* Obtenido de  
Emprendepyme.net: <https://www.emprendepyme.net/para-que-sirve-un-organigrama>
- García, I. (2017 de Septiembre de 2017). *Gastos operativos* . Obtenido de Economiasimple:  
<https://www.economiasimple.net/glosario/gastos-operativos>
- GestioPolis.com. (8 de Abril de 2010). *Factibilidad*. Obtenido de GestioPolis.com:  
<https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>
- González, M. (20 de Julio de 2020). *Concepto de mercado y sus tipos*. Obtenido de  
gestiopolis.com: <https://www.gestiopolis.com/concepto-mercado-tipos/>
- Guerrero, G. (19 de Mayo de 2015). *Metodología de la Investigación*. Mexico D. F: Editorial  
Patria. Obtenido de Lifeder: <https://elibro.net/es/ereader/epoch/40363?page=57>.
- Helmut, C. (8 de Septiembre de 2019). *Tipos de factibilidad* . Obtenido de lifeder.com:  
<https://www.lifeder.com/factibilidad/>
- Hernández, M. (12 de Diciembre de 2012). *Metodología de Investigación* . Obtenido de Sites  
Google: <http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.com/2012/12/tipos-y-niveles-de-investigacion.html#:~:text=Nivel%20de%20investigaci%C3%B3n%20se%20refiere,o%20un%20evento%20de%20estudio>.
- Hernández, M. (21 de septiembre de 2020). *Gastos ventas* . Obtenido de  
<https://quickbooks.intuit.com/mx/recursos/controla-tu-negocio/gastos-de-v>
- Hilmas, E. (Octubre de 2018). *Medicamentos: qué son y para qué sirven*. Obtenido de Teens  
Health: <https://kidshealth.org/es/teens/meds.html>
- IMPULSA. (2020). *¿Qué es la factibilidad y por qué es importante para evaluar un proyecto?*  
Obtenido de SISTEMA IMPULSA: <https://www.sistemaimpulsa.com/blog/que-es-la-factibilidad-y-por-que-es-importante-para-evaluar-un-proyecto/>
- Infoautonomos. (2020). *Estudio de mercado*. Obtenido de Infoautonomos.com:  
<https://www.infoautonomos.com/estudio-de-mercado/breve-guia-para-estudio-de-mercado/>
- KERN PHARMA. (23 de Septiembre de 2021). *El farmacéutico y su contribución a la sociedad*.  
Obtenido de kernpharma.com: <https://www.kernpharma.com/es/blog/el-farmaceutico-y-su-contribucion-la-sociedad>

- Kiziryan, M. (27 de Mayo de 2017). *Tasa de interes*. Obtenido de economipedia.com:  
<https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-interes.html>
- LAGE. (13 de junio de 2019). *Sistemas de seguridad para empresas* . Obtenido de lage.com.mx:  
<https://www.lage.com.mx/blog/sistemas-de-seguridad-en-una-empresa#:~:text=Un%20sistema%20de%20seguridad%20es%20el%20conjunto%20de%20elementos%20e,como%20robo%2C%20sabotaje%20e%20incendio.>
- Llamas, J. (12 de Abril de 2020). *Estado de situación inicial* . Obtenido de economipedia.com:  
<https://economipedia.com/definiciones/balance-inicial.html>
- Llamas, J. (21 de Abril de 2020). *Gastos administrativos* . Obtenido de economipedia :  
<https://economipedia.com/definiciones/gastos-de-administracion.ht>
- López, C. (2011). *Valores organizacionales y desempeño corporativo*. Obtenido de Gestipoli.com.
- López, J. (25 de Junio de 2021). *Clasificación de los proyectos*. Obtenido de OPM Integral.
- Machado, J. (5 de Enero de 2022). *Variantes del COVID-19*. Obtenido de primicias.ec:  
<https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/variantes-covid-ecuador-omicron-delta/>
- Martinez, H. (10 de Abril de 2012). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Cengage Learning. Obtenido de eLibro: <https://elibro.net/es/ereader/espoch/39957?page=95>
- Martínez, J. (10 de Enero de 2020). *LOS ELEMENTOS DEL MERCADO*. Obtenido de Econosublime.com: <http://www.econosublime.com/2020/01/elementos-mercado-tipos-mercado.html>
- Ministerio de Relaciones Laborales. (2021). *Beneficios sociales*. Obtenido de Ministerio de relaciones laborales: <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2014/08/BANCO-DE-PREGUNTAS-BENEFICIOS-SOCI>
- Monar, K. (2020). *Proyecto de factibilidad para determinar la rentabilidad financiera para la creación de una farmacia*. Obtenido de Repositorio Sangregorio:  
<http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/1697/1/Trabajo%20de%20Titulaci%c3%b3n%20Kevin%20Josue%20Monar%20Ibarra.pdf>
- Montes, O. (Junio de 2015). *DETERMINANTES DE LA EVOLUCIÓN DE LAS CADENAS DE FARMACIAS EN ECUADOR* . Obtenido de repositorio.puce.edu.ec:  
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10515/EVOLUCION%20SECTOR%20FARMACEUTICO%2C%20OSCAR%20MONTES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- More, M. (2015 de Agosto de 2015). *16 preguntas para analizar la viabilidad de un proyecto*. Obtenido de iebschool.com: <https://www.iebschool.com/blog/viabilidad-de-un-proyecto-2-lean-startup/>

- Niño, V. (12 de Febrero de 2011). *Metodología de la Investigación: diseño y ejecución*. Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de Slidershare: <https://elibro.net/es/ereader/epoch/70969?page=54>.
- Observatorio Regional de Planificación para el Desarrollo. (s.f.). *Observatorio Regional de Planificación para el Desarrollo*. Obtenido de Observatorio Regional de Planificación para el Desarrollo: <https://observatorioplanificacion.cepal.org/es/planes/plan-nacional-de-desarrollo-2017-2021-toda-una-vida-de-ecuador>
- OFIX. (2019). *Equipos de computo*. Obtenido de Ofix suministros y logistica : <https://www.ofix.net.co/equipos-de-computo#:~:text=Son%20todos%20los%20componentes%20de,la%20impresora%20y%20el%20esc%C3%A1ner>.
- Pacheco, J. (12 de Noviembre de 2021). *Método Sintético*. Obtenido de WEB y Empresas: <https://www.webyempresas.com/metodo-sintetico/>
- Pedrosa, S. (9 de Octubre de 2015). *Oferta*. Obtenido de Economipedia. Haciendo Fácil la economía : <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Peralta, E. (2018). *Marketing Mix: Qué es y Cómo Aplicarlo*. Obtenido de genwords.com: <https://www.genwords.com/blog/que-es-marketing-mix>
- Pérez, A. (26 de Abril de 2021). *¿Qué es un proyecto?. Una definición práctica*. Obtenido de OBS Business School: <https://www.obsbusiness.school/blog/que-es-un-proyecto-una-definicion-practica>
- Pérez, A. (23 de Abril de 2021). *Estudio financiero: en qué consiste y cómo llevarlo a cabo*. Obtenido de OBS Business School: <https://www.obsbusiness.school/blog/estudio-financiero-en-que-consiste-y-como-llevarlo-cabo>
- PLANV. (5 de Agosto de 2019). *El mercado farmacéutico en el Ecuador es caótico y concentrado*. Obtenido de [www.planv.com.ec](http://www.planv.com.ec): <https://www.planv.com.ec/historias/sociedad/el-mercado-farmaceutico-el-ecuador-caotico-y-concentrado>
- Quiroa, M. (4 de julio de 2020). *Estudio de Factibilidad*. Obtenido de Economipedia Haciendo Fácil la economía: <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- Quiroga, M. (9 de Noviembre de 2020). *Principios de una organización* . Obtenido de [economipedia.com](http://economipedia.com).
- Roldan, P. (8 de junio de 2016). *Impuestos* . Obtenido de [economipedia.com](http://economipedia.com): <https://economipedia.com/definiciones/impuesto.html>
- Róldan, P. (2017 de Junio de 2017). *Garantias* . Obtenido de [Economipedia.com](http://economipedia.com): <https://economipedia.com/definiciones/garantia.html>

- Sánchez, G. V. (2010). Microeconomía y empresa. *Economía Informa*(263), 84-99. Recuperado el 23 de 5 de 2022, de <http://economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/363/05gustavo.pdf>
- Sánchez, J. (2 de Diciembre de 2015). *Empresa*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Sanchez, J. (2 de Agosto de 2019). *Activo diferido*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/activo-diferido.html>
- Sánchez, J. (20 de Agosto de 2020). *Gastos adecuación*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/gastos-de-instalacion.html>
- Sánchez, J., & Coll, F. (9 de febrero de 2016). *Presupuestos*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html>
- Sánchez, M. (2015). *Administración, teorías, proceso administrativo*. México D.F., México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de Biblioteca espoeh: <https://elibro.net/es/ereader/esepoch/39474?page=55>.
- Sanluis, E. (2018). *Muebles y enseres*. Obtenido de popular ask: <https://popularask.net/cuales-son-los-muebles-y-enseres/>
- Santa Cruz, E. (24 de Enero de 2017). *Fundamentos financieros: el valor actual neto (VAN)*. Obtenido de CONEXIONESAN: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>
- Santos, D. (31 de Enero de 2022). *Tipos de investigación de mercados y sus características*. Obtenido de hubspot.es: <https://blog.hubspot.es/marketing/tipos-de-investigacion-de-mercados>
- Silva, D. (4 de Marzo de 2021). *Guía completa para entender qué es el estudio de mercado y para qué sirve*. Obtenido de Web Content & SEO Associate, LATAM: <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>
- Sistema de las Naciones Unidas en Guatemala. (s.f.). *Sistema de las Naciones Unidas en Guatemala*. Obtenido de Sistema de las Naciones Unidas en Guatemala: <https://onu.org.gt/objetivos-de-desarrollo/>
- Torres, Z. (2014). *Administración de proyectos*. México, D.F: Patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/esepoch/39414>
- Unadzsurlab. (2015). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Obtenido de unadzsurlab.com: [https://www.unadzsurlab.com/ova\\_uniminuto\\_ibague/OA\\_Formulacion\\_Evaluacion\\_Proyectos/4\\_estudio\\_administrativo\\_y\\_legal.html](https://www.unadzsurlab.com/ova_uniminuto_ibague/OA_Formulacion_Evaluacion_Proyectos/4_estudio_administrativo_y_legal.html)
- UNAM. (2015). *Estudio técnico*. Obtenido de unam.mx: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>
- Universidad Santo Tomas. (2 de Junio de 2021). *Estudio tecnico*. Obtenido de Universidad Santo Tomas:

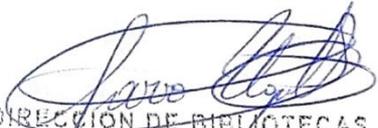
[http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20\(Segundo%20Momento\)/localizacin\\_del\\_proyecto.html](http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/Proyecto%20de%20Grado%20Fase%20I%20(Segundo%20Momento)/localizacin_del_proyecto.html)

Uriarte, J. (10 de Marzo de 2020). *Diagrama de flujos* . Obtenido de [caracteristicas.co](https://www.caracteristicas.co/diagrama-flujo/):  
<https://www.caracteristicas.co/diagrama-flujo/>

Vásquez, E. (Marzo de 2015). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD* . Obtenido de Repositorio PUCE:  
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/8953/Tesis%20Marjorie%20V%c3%a1squez%20final.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vázquez, R. (2 de Marzo de 2016). *Depreciaciones* . Obtenido de [economipedia.com](https://economipedia.com/definiciones/depreciacion.html):  
<https://economipedia.com/definiciones/depreciacion.html>

Westreicher, G., & Sánchez, J. (17 de Agosto de 2020). *Capital de trabajo*. Obtenido de [economipedia.com](https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html): <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>

  
DIRECCION DE BIBLIOTECAS  
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE  
Y LA INVESTIGACION  
 Ing. Jhonatan Parreno Uquillas M.S.  
OBRA II ANALISTA DE BIBLIOTECA I

## ANEXOS

### ANEXO A: ENCUESTA



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE  
CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Carrera Finanzas**



La encuesta está dirigida a los habitantes del Barrio La Leticia, Parroquia Nono, los cuales no cuentan con una farmacia en el sector para adquirir los medicamentos. Esta información será utilizada con fines académicos para el desarrollo de la investigación para la obtención del título de licenciatura en finanzas la misma que tiene como objetivo:

**Conocer la aceptación que va a tener la farmacia en el Barrio la Leticia en la Parroquia Nono, Cantón Quito, Provincia de Pichincha para el periodo 2021-2022.**

#### DATOS GENERALES:

1. **Genero**
  - Masculino
  - Femenino
2. **¿Dentro de que rango de edad se encuentra usted?**
  - 18- 25 años
  - 26-35 años
  - 36- 45 años
  - 46- 61 años
  - 62 o mas
3. **¿Con que frecuencia visita usted una Farmacias?**
  - cada semana
  - cada mes
  - cada tres meses
  - cada seis meses
4. **¿Existe una farmacia en la Parroquia Nono?**
  - Si
  - No
5. **¿Si en la parroquia Nono no existe una farmacia, donde encuentra los medicamentos?**
  - Tiendas del barrio
  - Farmacias de los barrios aledaños
6. **Las tiendas del barrio venden medicamentos para aliviar molestias como:**
  - Gripes
  - Dolor de cabeza y barriga
  - Infecciones
  - Medicina para combatir el COVID
7. **¿Los precios de los medicamentos en las tiendas del barrio le parecen?**
  - Moderados

- Bajos
- Altos

**8. ¿Qué tan necesario considera usted que en la parroquia deba existir una farmacia en estos tiempos de pandemia?**

- Muy necesario
- Necesario
- Poco necesario
- No es necesario

**9. ¿En estos tiempos de pandemia que productos considera usted que una farmacia debe ofrecer?**

- Medicamentos, mascarillas y alcohol para combatir el COVID
- Vitaminas
- Productos para aseo personal
- Otros

**10. ¿Cuánto tiempo se demora en llegar a una farmacia para conseguir los medicamentos?**

- 5 a 15 minutos
- 15 a 25 minutos
- 25 a 35 minutos
- 35 o mas

**11. ¿Cuánto gasta en pasajes al trasladarse a otro barrio para conseguir los medicamentos?**

- 0.50 centavos
- 0.75 centavos
- 1.00 dólar
- 2 dólares o mas

**12. ¿Qué tipo de medicina consume usted?**

- Específicas
- Genéricas

**13. ¿Cuánto gasta en una visita a la farmacia al mes?**

- \$5 a \$19
- \$20 a \$34
- \$35 a \$55
- \$56 o mas

**14. ¿Qué aspectos cree usted que son más importantes al momento de adquirir medicamentos en cualquier farmacia?**

- Precios cómodos
- Atención al cliente
- Variedad
- Promociones
- Calidad del producto

**15. ¿Consumiría usted, si se creara una nueva farmacia en el sector, que brindara los productos que usted necesita?**

- Si
- No



epoch

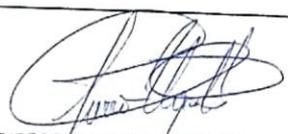
Dirección de Bibliotecas y  
Recursos del Aprendizaje

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y  
DOCUMENTAL

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 08 / 08 / 2022

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)</b>
Nombres – Apellidos: VIVIANA ISABEL YAGUACHI HUANCA
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADA EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.

  
DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS  
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE  
Y LA INVESTIGACIÓN  
 Ing. Jhonatan Parreño Uquillas MBA  
ANALISTA DE BIBLIOTECA 1

1639-DBRA-UTP-2022