



# **TRABAJO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN PROMOCIÓN DE LA SALUD**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
PUNTO DE VENTA DE MEDICAMENTOS DE USO CONTINUO  
DENTRO DEL CENTRO GERIÁTRICO LOS JARDINES

AUTORES: LUIS RICARDO GAIBOR SEGARRA  
MIGUEL ÁNGEL CABRERA PIEDRA

TUTOR: Econ. XIMENA MALDONADO

Quito – Ecuador

marzo-2024



# **TRABAJO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN PROMOCIÓN DE LA SALUD**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
PUNTO DE VENTA DE MEDICAMENTOS DE USO CONTINUO  
DENTRO DEL CENTRO GERIÁTRICO LOS JARDINES

AUTORES: LUIS RICARDO GAIBOR SEGARRA  
MIGUEL ÁNGEL CABRERA PIEDRA

TUTOR: Econ. XIMENA MALDONADO

Quito – Ecuador

marzo–2024

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UN PUNTO DE VENTA DE  
MEDICAMENTOS DE USO CONTINUO DENTRO DEL  
CENTRO GERIÁTRICO LOS JARDINES**

**PROPONENTES:**

**LUIS RICARDO GAIBOR  
MIGUEL ÁNGEL CABRERA PIEDRA**

**APROBADO POR:**

---

**Evaluator 1**

---

**Evaluator 2**

---

**Director de trabajo de Titulación**

---

**Director/Coordinador Carrera**

Quito – Ecuador

marzo-2024

# **Página de aprobación del trabajo de titulación por director de trabajo de titulación**

Señor Mágister

---

Vicerrector Académico De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: Estudio de factibilidad para la implementación de un punto de venta de medicamentos de uso continuo dentro del centro geriátrico los jardines, realizado por Luis Ricardo Gaibor Segarra y Miguel Ángel Cabrera Piedra, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por tanto, se aprueba la presentación del mismo.

Quito, marzo de 2024

---

Econ. Ximena Maldonado

Quito, marzo de 2024

# Declaración de autoría y cesión de derechos de autor

Nosotros, Luis Ricardo Gaibor Segarra con documento de identificación N° 0910985639 y Miguel Ángel Cabrera Piedra con documento de identificación N° 0103834339, declaramos ser autores del presente trabajo de titulación: Estudio de factibilidad para la implementación de un punto de venta de medicamentos de uso continuo dentro del centro geriátrico Los Jardines, por tanto; eximimos expresamente al Instituto Tecnológico Superior Ecuatoriano y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones.

Nosotros, Luis Ricardo Gaibor Segarra con documento de identificación N° 0910985639 y Miguel Ángel Cabrera Piedra con documento de identificación N° 0103834339, autores del presente trabajo de titulación presentado, y aprobado en el año 2024 como requisito para optar el título de: tecnólogo en promoción de la salud, autorizo al instituto Superior Tecnológico Ecuatoriano de para que con fines académicos, se utilice esta producción intelectual, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de titulación en la página Web de instituto, en su centro de documentación, y en las redes de información del país y del exterior de las cuales tenga convenio el Instituto Superior Tecnológico Ecuatoriano.
- Permita la consulta y reproducción a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato físico, como digital, desde CD, Internet, Intranet o cualquier formato conocido o por conocer.



---

Luis Ricardo Gaibor Segarra  
0910985639



---

Miguel Ángel Cabrera Piedra  
0103834339

# Dedicatoria

## ***Luis Ricardo Gaibor Segarra***

El presente proyecto de titulación está dedicado:

Quiero dedicar este trabajo a Dios por permitirme haber llegado hasta este punto, dándome la fortaleza para convencerme a mí mismo de que puedo lograrlo.

A mis hijas Macarena y Victoria por haberme esperado todo este tiempo que no pude compartir momentos importantes para ellas y que en muchos casos postergué para lograr alcanzar esta meta.

A mi familia por el apoyo brindado, en especial a mi sobrino Rafael, que con su conocimiento me apoyo en la elaboración de este trabajo de titulación.

Finalmente, quiero agradecer a mi compañero Miguel Ángel Cabrera por el apoyo brindado durante todos estos años de estudio a mis docentes que me brindaron todo su conocimiento para poder culminar con éxito la carrera.

## ***Miguel Ángel Cabrera Piedra***

El presente proyecto de titulación está dedicado:

A mi familia, quien me brindó su apoyo incondicional, y han sido mi motivación para alcanzar esta meta y seguir cultivándome como profesional y persona.

En especial a mi esposa, hijo y hermano, quienes fueron un gran pilar y ayuda para lograr esta meta.

# Agradecimientos

## *Luis Ricardo Gaibor Segarra*

Agradezco a Dios por permitirme culminar esta meta que me propuse hace tres años.

De igual manera, agradezco a mis hijas por haber soportado todo este tiempo que no pude estar con ellas, ya que estuve dedicado al estudio; sin embargo, el día de hoy puedo decir que es un logro para todos nosotros.

Por último, a mi madre Elena Segarra, a mis hermanas, a mis sobrinos y a mi cuñado por el apoyo brindado durante todo este tiempo, que hemos estado en este proyecto.

## *Miguel Ángel Cabrera Piedra*

Agradezco a mi familia por el apoyo incondicional en estos tres años de estudio, esfuerzo y sacrificio, en los que supieron comprender mi ausencia en ciertos casos y mi gran dedicación a estos estudios.

También quiero agradecer a mi esposa, hijo y hermano, quienes estuvieron incondicionalmente apoyando esta nueva etapa de mi vida y supieron levantarme en los momentos difíciles.

Por último, quiero agradecer a mis padres que me han inculcado las ganas de progresar y me enseñaron el gran valor del estudio. También a mis compañeros quienes me apoyaron y juntos llegamos a cumplir esta meta.

# Índice

<b>Declaración de autoría y cesión de derechos de autor</b>	<b>I</b>
<b>Dedicatoria</b>	<b>II</b>
<b>Agradecimientos</b>	<b>III</b>
<b>Resumen</b>	<b>XI</b>
<b>Abstract</b>	<b>XII</b>
<b>1. CAPÍTULO I</b>	<b>1</b>
<b>2. Antecedentes.</b>	<b>1</b>
2.1. Concepto. . . . .	1
2.1.1. Macro. . . . .	1
2.1.2. Meso. . . . .	1
2.1.3. Micro. . . . .	1
<b>3. Justificación.</b>	<b>1</b>
<b>4. Definición del Problema Central.</b>	<b>3</b>
<b>5. Matriz T.</b>	<b>3</b>
5.1. Problemas. . . . .	3
5.2. Soluciones propuestas. . . . .	3
5.3. Beneficios esperados. . . . .	4
5.4. Situación actual. . . . .	4
5.5. Situación mejorada. . . . .	5
5.6. Fuerzas impulsadoras. . . . .	5
5.7. Fuerzas bloqueadoras. . . . .	6
<b>6. Análisis de Involucrados.</b>	<b>6</b>
<b>7. Problema y Objetivos.</b>	<b>7</b>
7.1. Problema. . . . .	7
7.2. Objetivo General. . . . .	8

7.3. Objetivos Específicos. . . . .	8
<b>8. PROPUESTA PARA EL PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL CENTRO GERIÁTRICO JARDINES.</b>	<b>9</b>
8.1. Introducción. . . . .	9
8.2. Justificación. . . . .	9
8.3. Objetivos. . . . .	9
8.4. Metodología. . . . .	10
8.5. Cronograma de implementación. . . . .	11
8.6. Presupuesto. . . . .	11
8.7. Conclusiones. . . . .	11
<b>9. Árbol de Problemas.</b>	<b>12</b>
<b>10. Árbol de Objetivos.</b>	<b>13</b>
<b>11. CAPÍTULO II</b>	<b>14</b>
<b>12. Marco Metodológico.</b>	<b>14</b>
<b>13. Propuesta.</b>	<b>16</b>
13.1. Filosofía de la propuesta. . . . .	16
13.2. Valores Fundamentales: . . . . .	16
13.3. Objetivos: . . . . .	17
13.4. Lema. . . . .	17
13.5. Políticas. . . . .	17
13.6. Marco conceptual. . . . .	18
13.7. Metodología de investigación. . . . .	19
13.7.1. Tipos de investigación. . . . .	19
13.8. ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN. . . . .	19
13.9. Población y Muestra. . . . .	19
13.10. Cálculo de la muestra. . . . .	19
13.11. Herramientas de la investigación. . . . .	20
13.11.1. Técnica de recolección de datos. . . . .	20
13.11.2. Justificación de la metodología de investigación. . . . .	20
13.12. Encuesta: . . . . .	20
13.12.1. Modelo de encuesta: . . . . .	21

13.13	Tabulación de la información. . . . .	23
<b>14.</b>	<b>Plan de negocios para la implementación de una farmacia en el centro Geriátrico Jardines en la ciudad de Cuenca.</b>	<b>32</b>
14.1.	Modelo Canvas. . . . .	32
<b>15.</b>	<b>ESTRATEGIAS.</b>	<b>33</b>
15.1.	Estrategias de marketing. . . . .	33
15.2.	Estrategia de procesos. . . . .	35
15.3.	Estrategia financiera. . . . .	37
15.4.	Estrategia de Aprendizaje. . . . .	38
15.5.	ANÁLISIS DE CAUSALIDAD PERSPECTIVAS Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS. . . . .	39
15.6.	Análisis de Causalidad Perspectiva. . . . .	39
<b>16.</b>	<b>Plan de Marketing Mix.</b>	<b>40</b>
<b>17.</b>	<b>Estrategias Específicas.</b>	<b>41</b>
<b>18.</b>	<b>Objetivos Medibles.</b>	<b>42</b>
<b>19.</b>	<b>Calendario de Acciones:</b>	<b>42</b>
<b>20.</b>	<b>Medición y Evaluación:</b>	<b>43</b>
<b>21.</b>	<b>Estrategias del plan de marketing.</b>	<b>43</b>
<b>22.</b>	<b>Estudio Administrativo.</b>	<b>45</b>
22.1.	Decisiones estratégicas. . . . .	48
22.2.	Localización de instalaciones. . . . .	49
22.3.	MATRIZ DE PONDERACIÓN PARA LA LOCALIZACION. . . . .	49
22.4.	Croquis ubicación. . . . .	49
22.5.	Decisiones tácticas. . . . .	52
22.6.	Selección y diseño del bien o servicio. . . . .	55
22.7.	Selección y diseño del proceso productivo. . . . .	55
22.8.	Gestión de inventarios . . . . .	55
22.9.	Programación de operaciones. . . . .	56
22.10	Control de calidad. . . . .	57

22.11	Verificación técnica. . . . .	58
22.12	Mantenimiento preventivo de activos. . . . .	59
22.13	Estudio Financiero. . . . .	59
22.14	Estado de Financiero Proforma. . . . .	62
22.15	Fuentes de financiamiento. . . . .	63
22.16	Financiamiento bancario. . . . .	63
22.17	Flujo de caja operativo. . . . .	64
22.18	Egresos proyectados. . . . .	65
22.19	Gastos Sueldos. . . . .	66
22.20	Depreciación. . . . .	67
22.21	Gastos Internet. . . . .	67
22.22	Gastos Intereses. . . . .	67
22.23	Resumen de Costos Fijos. . . . .	68
<b>23.</b>	<b>Punto de equilibrio.</b>	<b>68</b>
<b>24.</b>	<b>CÁLCULO DEL VAN, TIR, PRI.</b>	<b>69</b>
24.1.	Gráfico del TIR. . . . .	71
<b>25.</b>	<b>Evaluación financiera.</b>	<b>71</b>
25.1.	Análisis. . . . .	71
<b>26.</b>	<b>Aspectos administrativos.</b>	<b>72</b>
26.1.	Recursos. . . . .	72
26.1.1.	Recursos Humanos. . . . .	72
26.1.2.	Recursos Materiales. . . . .	72
26.1.3.	Recursos Técnicos y tecnológicos. . . . .	72
26.2.	Cronograma. . . . .	73
26.2.1.	Cronograma. . . . .	73
<b>27.</b>	<b>Conclusiones.</b>	<b>74</b>
<b>28.</b>	<b>Recomendaciones.</b>	<b>74</b>
	<b>Referencias</b>	<b>76</b>

## Lista de Tablas

1.	Respuestas pregunta 1 . . . . .	23
2.	Respuestas pregunta 1 . . . . .	24
3.	Respuestas pregunta 3 . . . . .	25
4.	Respuestas pregunta 4 . . . . .	26
5.	Respuestas pregunta 5 . . . . .	27
6.	Respuestas pregunta 6 . . . . .	28
7.	Respuestas pregunta 7 . . . . .	29
8.	Respuestas pregunta 8 . . . . .	30
9.	Respuestas pregunta 9 . . . . .	31
10.	Estrategia. . . . .	33
11.	Estrategia de procesos. . . . .	35
12.	Estrategia financiera. . . . .	37
13.	Estrategia de Aprendizaje. . . . .	38
14.	Análisis. . . . .	39
15.	Análisis de Causalidad perspectiva. . . . .	39
16.	Respuestas pregunta 9 . . . . .	49
17.	Inventario. . . . .	56
18.	Diagrama de actividades para la ejecución del proyecto. . . . .	57
19.	Mantenimiento. . . . .	59
20.	Estudio Financiero. . . . .	59
21.	Estado Financiero. . . . .	62
22.	Fuentes de Financiamiento. . . . .	63
23.	Financiamiento. . . . .	64
24.	Flujo de caja operativo. . . . .	65
25.	COSTO DE VENTAS PROYECTADOS. . . . .	66
26.	Gatos Sueldos. . . . .	66
27.	Depreciación. . . . .	67
28.	Gastos Internet. . . . .	67
29.	Gastos Intereses. . . . .	67
30.	Resumen de Costos Fijos . . . . .	68
31.	Resumen de Costos Fijos . . . . .	69
32.	Resumen de Costos Fijos . . . . .	69
33.	Resumen de Costos Fijos . . . . .	70

34. Cronograma. . . . .	73
-------------------------	----

# Lista de Figuras

- 1. Aceptación. . . . . 23
- 2. Importancia. . . . . 24
- 3. Selección de productos. . . . . 25
- 4. Aceptación. . . . . 26
- 5. Implementación. . . . . 27
- 6. Garantía. . . . . 28
- 7. Beneficios. . . . . 29
- 8. Inversión. . . . . 30
- 9. Forma de pago. . . . . 31
- 10. Modelo Canvas. . . . . 32
- 11. Marketing . . . . . 45
- 12. Marketing . . . . . 46
- 13. Ubicacion. . . . . 50
- 14. Gama de productos. . . . . 51
- 15. Distribución de la farmacia. . . . . 53
- 16. Vista Interna. . . . . 54
- 17. Verificación Técnica. . . . . 58
- 18. Gráfico del TIR. . . . . 71

## Resumen

**E**l objetivo principal de este documento es abordar la problemática de la falta de acceso a medicamentos para los residentes del centro geriátrico “Los Jardines” en Cuenca - Ecuador. La ubicación distante de las farmacias, la escasa variedad de medicamentos y las dificultades de movilización de los residentes y cuidadores contribuyen a este desafío. La propuesta, enmarcada en un estudio de factibilidad, busca la implementación de una farmacia interna en el centro con el propósito de mejorar la accesibilidad inmediata a los medicamentos necesarios para los tratamientos continuos de los adultos mayores.

Este proyecto tiene como objetivo proporcionar una solución concreta para mejorar la calidad de los servicios brindados por el centro geriátrico, ofreciendo a los residentes una fuente confiable y conveniente de medicamentos. En caso de viabilidad, esta iniciativa podría servir como modelo para otros establecimientos geriátricos, resaltando la importancia de integrar servicios de farmacia como parte integral de la atención geriátrica.

La propuesta contempla la necesidad de una atención integral, reconociendo que muchos adultos mayores residen de manera permanente en estos centros. La presencia de una farmacia interna busca garantizar la continuidad de la terapia médica de los pacientes, evitando interrupciones debido a la falta de acceso a medicamentos.

Adicionalmente, se enfatiza la posibilidad de generar facturas que incluyan los servicios del centro, incluida la medicación, esta práctica no solo proporcionaría comodidad y tranquilidad a los cuidadores y familiares, sino que también contribuiría a la sostenibilidad financiera del centro geriátrico "Los Jardines".

**Palabras clave:** Centro geriátrico, promover, medicamentos, insumos médicos.

## Abstract

**T**he main objective of this paper is to address the problem of lack of access to medicines for residents of the geriatric center “Los Jardines” in Cuenca - Ecuador. The distant location of pharmacies, the scarce variety of medicines and the difficulties of mobilization of residents and caregivers contribute to this challenge. The proposal, framed in a feasibility study, seeks the implementation of an internal pharmacy in the center with the purpose of improving the immediate accessibility to the necessary medicines for the continuous treatments of the elderly.

This project aims to provide a concrete solution to improve the quality of services provided by the geriatric center by offering residents a reliable and convenient source of medications. If feasible, this initiative could serve as a model for other geriatric facilities, highlighting the importance of integrating pharmacy services as an integral part of geriatric care.

The proposal contemplates the need for comprehensive care, recognizing that many older adults reside permanently in these facilities. The presence of an in-house pharmacy seeks to ensure continuity of medical therapy for patients, avoiding interruptions due to lack of access to medications.

Additionally, the possibility of generating invoices that include the center’s services, including medication, is emphasized. This practice would not only provide comfort and peace of mind to caregivers and family members, but would also contribute to the financial sustainability of the "Los Jardines" geriatric center.

**Keywords:** Geriatric center, promote, medicines, medical supplies.

# 1. CAPÍTULO I

## 2. Antecedentes.

### 2.1. Concepto.

#### 2.1.1. Macro.

El Centro Geriátrico Los Jardines es un centro gerontológico que se creó en el 2003, y lleva brindando sus servicios desde hace 20 años, permitiéndole al adulto mayor y a su círculo familiar la seguridad de una estancia adecuada para que transcurran sus años dorados con tranquilidad.

#### 2.1.2. Meso.

En el ámbito de la atención gerontológica es indispensable planificar, promover e implementar servicios de calidad y resolutivos que ofrezcan respuestas rápidas y efectivas para el cuidado del adulto longevo o también llamado adulto mayor.

Para ello, una de las apuestas de los modelos asistenciales a nivel latinoamericano ha sido la adopción de atención de larga duración, combinada con la atención primaria. De esta manera se establece en la ciudad de Cuenca un centro geriátrico que brinda la atención necesaria para el adulto mayor.

#### 2.1.3. Micro.

El centro geriátrico “Los Jardines” está comprometido en su totalidad, ya sea con los profesionales médicos, enfermeras y auxiliares, en el cuidado de la salud primaria del adulto mayor. Aquellos que cuentan con limitaciones funcionales, enfermedades crónicas no transmisibles y personas con mayor riesgo de fragilidad. Manteniendo como objetivo principal el precautelar el cuidado y satisfacción de los residentes y de sus familiares.

## 3. Justificación.

- **Necesidad de medicamentos de uso continuo:** Los residentes del centro geriátrico Los Jardines son personas de edad avanzada que requieren medicamentos de uso continuo para el control y tratamiento de diversas condiciones médicas, como la hipertensión, la

diabetes, las enfermedades cardíacas y otras enfermedades crónicas. Estos medicamentos son esenciales para mantener su salud y bienestar general.

- **Acceso limitado a medicamentos:** Actualmente, los residentes de Los Jardines deben depender de farmacias externas para adquirir sus medicamentos de uso continuo. Esto puede implicar dificultades logísticas, como coordinar los pedidos, realizar desplazamientos fuera del centro geriátrico y lidiar con posibles retrasos en la entrega. Estas barreras pueden afectar negativamente la adherencia al tratamiento y la salud de los residentes.
- **Mejora de la calidad de vida:** La implementación de un punto de venta de medicamentos de uso continuo dentro del centro geriátrico Los Jardines permitirá a los residentes acceder de manera más conveniente y rápida a sus medicamentos. Esto mejorará su calidad de vida al reducir la carga logística asociada con la obtención de medicamentos y promover una adherencia adecuada a los tratamientos médicos prescritos.
- **Seguridad y supervisión:** Al contar con un punto de venta de medicamentos dentro del centro geriátrico, se puede garantizar un mayor nivel de seguridad y supervisión en la dispensación de medicamentos. El personal capacitado podrá verificar las dosis adecuadas, proporcionar orientación sobre la administración y monitorear posibles interacciones medicamentosas. Esto reducirá los riesgos asociados con errores de medicación y mejorará la seguridad de los residentes.
- **Generación de ingresos adicionales:** La implementación de un punto de venta de medicamentos de uso continuo dentro del centro geriátrico Los Jardines también puede representar una oportunidad de generación de ingresos adicionales. El centro puede establecer acuerdos con farmacias locales para obtener descuentos o comisiones por la venta de medicamentos, lo que contribuirá a la sostenibilidad económica del centro geriátrico y a la mejora de los servicios y la atención brindada a los residentes.

En resumen, el proyecto de implementación de un punto de venta de medicamentos de uso continuo dentro del centro geriátrico Los Jardines se justifica por la necesidad de mejorar el acceso a los medicamentos, promover la adherencia al tratamiento, garantizar la seguridad en la dispensación de medicamentos y generar ingresos adicionales para el centro. Estas medidas contribuirán a mejorar la calidad de vida y el bienestar general de los residentes, así como a fortalecer la oferta de servicios del centro geriátrico.

## **4. Definición del Problema Central.**

El problema que se aborda en el proyecto "Estudio de factibilidad para la implementación de un punto de venta de medicamentos de uso continuo dentro del centro geriátrico Los Jardines", es la falta de acceso conveniente y seguro a los medicamentos de uso continuo para los residentes del centro geriátrico. Actualmente, los residentes dependen de farmacias externas para obtener sus medicamentos, lo cual puede resultar en dificultades logísticas, retrasos en la entrega y una menor adherencia al tratamiento. Esto afecta negativamente la calidad de vida y la salud de los residentes, así como su seguridad en la dispensación y administración adecuada de los medicamentos. Además, el centro geriátrico no está aprovechando la oportunidad de generar ingresos adicionales a través de la venta de medicamentos dentro de sus instalaciones. Por lo tanto, se plantea la necesidad de resolver estos problemas mediante la implementación de un punto de venta interno de medicamentos de uso continuo.

## **5. Matriz T.**

Mediante la matriz T se explicará la situación actual del estudio, realizando un análisis de situaciones, presentándose como "Empeorada" o "Mejorada" y analizar las fuerzas que "Impulsan" o "Bloquean".

### **5.1. Problemas.**

- Acceso limitado a medicamentos de uso continuo.
- Dificultades logísticas y retrasos en la obtención de medicamentos.
- Baja adherencia al tratamiento debido a barreras de acceso.
- Riesgos asociados con errores de medicación.
- Falta de supervisión y orientación adecuada en la administración de medicamentos.
- Oportunidad no aprovechada para generar ingresos adicionales.

### **5.2. Soluciones propuestas.**

- Establecer un punto de venta interno de medicamentos de uso continuo.

- Mejorar el acceso y la conveniencia para los residentes.
- Reducir las barreras logísticas en la obtención de medicamentos.
- Promover una mayor adherencia al tratamiento.
- Garantizar la seguridad en la dispensación y administración de medicamentos.
- Establecer acuerdos con farmacias locales para generar ingresos adicionales.

### 5.3. Beneficios esperados.

- Mejora en la calidad de vida de los residentes.
- Mayor adherencia al tratamiento y control de enfermedades crónicas.
- Reducción de riesgos asociados con errores de medicación.
- Mayor seguridad y supervisión en la dispensación de medicamentos.
- Generación de ingresos adicionales para el centro geriátrico.

### 5.4. Situación actual.

- **Acceso limitado a medicamentos de uso continuo:** Los residentes del centro geriátrico Los Jardines dependen de farmacias externas para obtener sus medicamentos de uso continuo. Esto implica coordinar los pedidos, realizar desplazamientos fuera del centro y posibles retrasos en la entrega.
- **Dificultades logísticas y retrasos en la obtención de medicamentos:** La dependencia de farmacias externas puede llevar a problemas logísticos, como la coordinación de pedidos y la necesidad de que los residentes se desplacen fuera del centro para recoger sus medicamentos.
- **Baja adherencia al tratamiento debido a barreras de acceso:** Las dificultades en la obtención de medicamentos pueden afectar negativamente la adherencia al tratamiento, ya que los residentes pueden enfrentar obstáculos para obtener sus medicamentos a tiempo.
- **Riesgos asociados con errores de medicación:** La falta de supervisión y orientación adecuada en la administración de medicamentos puede aumentar el riesgo de errores de medicación, como dosis incorrectas o interacciones medicamentosas no detectadas.

## 5.5. Situación mejorada.

- **Mejor acceso y conveniencia para los residentes:** La implementación de un punto de venta interno de medicamentos de uso continuo permitirá a los residentes acceder de manera más conveniente a sus medicamentos, eliminando la necesidad de depender de farmacias externas.
- **Reducción de barreras logísticas:** Al contar con un punto de venta interno, se eliminarán las dificultades logísticas y los posibles retrasos en la obtención de medicamentos, ya que los residentes podrán obtenerlos directamente en el centro geriátrico.
- **Mayor adherencia al tratamiento:** Al mejorar el acceso y la conveniencia, se espera que los residentes tengan una mayor adherencia al tratamiento, ya que podrán obtener sus medicamentos de manera más rápida y sencilla.
- **Mayor seguridad y supervisión en la administración de medicamentos:** Con un punto de venta interno, se podrá proporcionar una mayor supervisión y orientación en la dispensación y administración de medicamentos, reduciendo así el riesgo de errores de medicación.

## 5.6. Fuerzas impulsadoras.

- **Necesidad de mejora en el acceso a los medicamentos:** Existe una clara necesidad de mejorar el acceso a los medicamentos de uso continuo para los residentes del centro geriátrico Los Jardines. Esta necesidad impulsa la implementación de un punto de venta interno que brinde una solución más conveniente y rápida.
- **Mejora en la calidad de vida de los residentes:** La implementación de un punto de venta interno de medicamentos de uso continuo mejorará la calidad de vida de los residentes al facilitarles el acceso a los medicamentos necesarios para el control y tratamiento de sus condiciones médicas.
- **Mejora en la adherencia al tratamiento:** Al reducir las barreras logísticas y facilitar el acceso a los medicamentos, se espera que los residentes mejoren su adherencia al tratamiento, lo que a su vez puede llevar a mejores resultados de salud.

### 5.7. Fuerzas bloqueadoras.

- **Costos asociados con la implementación:** La implementación de un punto de venta interno de medicamentos de uso continuo requerirá una inversión inicial en infraestructura, personal capacitado y sistemas de gestión. Estos costos pueden ser una fuerza bloqueadora si no se consideran viables financieramente.
- **Resistencia al cambio:** Al introducir un nuevo proceso y sistema de dispensación de medicamentos, puede haber resistencia al cambio por parte del personal y los residentes. La resistencia al cambio puede obstaculizar la implementación eficiente del punto de venta interno.
- **Requisitos regulatorios y legales:** La implementación de un punto de venta interno de medicamentos debe cumplir con los requisitos regulatorios y legales establecidos por las autoridades de salud. El cumplimiento de estos requisitos puede ser un desafío y una fuerza bloqueadora si no se abordan adecuadamente.

## 6. Análisis de Involucrados.

Para el desarrollo del presente proyecto de titulación se debe mencionar que entre los involucrados se encuentran:

- **Propietarios del centro geriátrico:** Los propietarios del centro geriátrico Jardines son los principales interesados en el proyecto. Su objetivo puede ser mejorar los servicios ofrecidos a los residentes y aumentar los ingresos a través de la incorporación de una farmacia interna. Su influencia es alta, ya que tienen el poder de tomar decisiones finales sobre la implementación del proyecto.
- **Residentes del centro geriátrico:** Los residentes del centro geriátrico son los beneficiarios directos del proyecto. Su interés se centra en tener un fácil acceso a los medicamentos y servicios farmacéuticos necesarios para su atención médica. Su influencia puede ser limitada, pero sus necesidades y expectativas deben ser consideradas para garantizar la calidad de los servicios farmacéuticos ofrecidos.
- **Personal del centro geriátrico:** El personal del centro geriátrico, que incluye médicos, enfermeras y cuidadores, también está involucrado en el proyecto. Su interés radica en asegurarse de que los medicamentos sean administrados de manera segura y eficiente a

los residentes. Tienen influencia en la implementación y operación de la farmacia, ya que serán los encargados de trabajar en estrecha colaboración con el equipo farmacéutico.

- **Farmacéuticos y técnicos de farmacia:** El personal farmacéutico y los técnicos de farmacia son parte integral del proyecto. Su experiencia y conocimientos son fundamentales para el funcionamiento exitoso de la farmacia. Su interés se centra en garantizar la seguridad, eficacia y calidad de los medicamentos proporcionados a los residentes. Tienen una influencia significativa en la gestión y operación de la farmacia.
- **Familiares de los residentes:** Los familiares de los residentes también son interesados importantes en el proyecto. Su interés radica en la calidad de la atención médica y en asegurarse de que sus seres queridos reciban los medicamentos adecuados de manera oportuna. Pueden tener influencia a través de sus opiniones y decisiones relacionadas con la elección y permanencia en el centro geriátrico.
- **Proveedores y distribuidores de medicamentos:** Los proveedores y distribuidores de medicamentos son interesados clave en el proyecto. Su interés se centra en asegurarse de que haya una demanda constante de medicamentos y productos farmacéuticos. Su influencia radica en la disponibilidad, costo y calidad de los medicamentos que se adquieran para la farmacia.
- **Autoridades regulatorias y organismos de salud:** Las autoridades regulatorias y los organismos de salud, como las agencias gubernamentales y los colegios de farmacéuticos, también están involucrados en el proyecto. Su interés se centra en garantizar el cumplimiento de las regulaciones y estándares de calidad en la operación.

## 7. Problema y Objetivos.

### 7.1. Problema.

El problema identificado es la falta de una farmacia interna en el centro geriátrico Jardines, lo que dificulta el acceso oportuno a medicamentos necesarios para la atención médica de los residentes. Esto puede resultar en demoras en el suministro de medicamentos, posibles errores en la administración de medicamentos y una menor calidad de atención para los residentes.

## **7.2. Objetivo General.**

- El objetivo general del proyecto es llevar a cabo un estudio de factibilidad para establecer una farmacia en el centro geriátrico Jardines, con el fin de mejorar la calidad de la atención médica y garantizar un suministro eficiente de medicamentos para los residentes.

## **7.3. Objetivos Específicos.**

- Evaluar la viabilidad económica y financiera de la implementación de una farmacia en el centro geriátrico Jardines, considerando los costos de inversión, los ingresos esperados y los gastos operativos.
- Analizar la infraestructura y los recursos necesarios para establecer y operar una farmacia interna, incluyendo el espacio físico, el equipo y el personal necesario.
- Investigar los requisitos legales y regulatorios para la apertura y operación de una farmacia en un centro geriátrico, garantizando el cumplimiento de las normativas establecidas.
- Identificar y evaluar proveedores y distribuidores de medicamentos confiables, estableciendo acuerdos que aseguren la disponibilidad y calidad de los medicamentos necesarios.
- Diseñar los procedimientos y protocolos de gestión de la farmacia, incluyendo la adquisición, almacenamiento, dispensación y control de medicamentos, asegurando la seguridad y eficacia en la provisión de los mismos.
- Evaluar el impacto de la implementación de la farmacia en la calidad de la atención médica y la satisfacción de los residentes y sus familiares, a través de la recopilación de opiniones y retroalimentación.

## 8. PROPUESTA PARA EL PROYECTO DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL CENTRO GERIÁTRICO JARDINES.

### 8.1. Introducción.

El objetivo de esta propuesta es presentar un proyecto de implementación de una farmacia en el centro geriátrico Jardines. Esta iniciativa tiene como finalidad mejorar la calidad de vida de los residentes, proporcionándoles un acceso fácil y seguro a los medicamentos y productos farmacéuticos necesarios para su bienestar. La farmacia interna permitirá una gestión eficiente de los medicamentos y una atención farmacéutica personalizada.

### 8.2. Justificación.

La implementación de una farmacia en el centro geriátrico Jardines es esencial por las siguientes razones:

- **Acceso conveniente a medicamentos:** Al tener una farmacia interna, los residentes podrán obtener sus medicamentos de manera rápida y conveniente, sin la necesidad de desplazarse fuera del centro geriátrico.
- **Mejor gestión de medicamentos:** La farmacia interna permitirá un control adecuado de los inventarios, evitando la falta de medicamentos y reduciendo el riesgo de errores en la administración de dosis.
- **Atención farmacéutica especializada:** Contar con profesionales farmacéuticos en el centro geriátrico brindará una atención personalizada, adaptada a las necesidades de los residentes de edad avanzada, incluyendo la revisión de medicamentos, la educación sobre el uso adecuado de los mismos y la prevención de interacciones medicamentosas.
- **Seguridad y bienestar de los residentes:** Al tener una farmacia interna, se reducirá el riesgo de errores en la dispensación de medicamentos y se garantizará que los residentes reciban los tratamientos adecuados y en las dosis correctas.

### 8.3. Objetivos.

Los objetivos principales de este proyecto son:

- Establecer una farmacia interna en el centro geriátrico Jardines, equipada con los recursos necesarios para el almacenamiento adecuado de medicamentos y productos farmacéuticos.
- Contratar personal farmacéutico calificado que brinde atención especializada a los residentes, incluyendo la revisión de medicamentos y la educación sobre su uso adecuado.
- Implementar un sistema de gestión de inventarios que garantice el abastecimiento adecuado de medicamentos y evite la falta de existencias.
- Establecer políticas y procedimientos para la dispensación segura de medicamentos, asegurando la correcta administración de dosis y la prevención de errores.

#### 8.4. Metodología.

Para la implementación de la farmacia interna, se propone seguir los siguientes pasos:

- **Diseño y acondicionamiento del espacio:** Se debe identificar un espacio adecuado dentro del centro geriátrico para la instalación de la farmacia, el cual debe cumplir con los requisitos de almacenamiento de medicamentos y contar con las condiciones ambientales necesarias.
- **Adquisición de equipos y mobiliario:** Se deberán adquirir los equipos y mobiliario necesarios para el funcionamiento de la farmacia, como estanterías para el almacenamiento de medicamentos, refrigeradores para aquellos que requieran condiciones especiales de conservación, mostrador de atención al público, computadoras y sistemas de gestión de inventario.
- **Contratación de personal farmacéutico:** Es fundamental contar con profesionales farmacéuticos capacitados y con experiencia en el cuidado de personas mayores. Se deben llevar a cabo los procesos de reclutamiento y selección para contratar al personal adecuado.
- **Establecimiento de políticas y procedimientos:** Se deben desarrollar políticas y procedimientos claros para la dispensación de medicamentos, incluyendo la verificación de las prescripciones médicas, la revisión de interacciones medicamentosas y la educación a los residentes sobre el uso adecuado de los medicamentos.
- **Implementación del sistema de gestión de inventarios:** Se debe establecer un sistema de gestión de inventarios que permita llevar un control preciso de las existencias de

medicamentos, realizar pedidos de reposición de forma oportuna y evitar la falta de medicamentos.

- **Capacitación del personal y educación a los residentes:** Es importante capacitar al personal farmacéutico en temas relevantes para el cuidado de personas mayores, como las particularidades de la farmacoterapia en esta población y las precauciones a tener en cuenta en la dispensación de medicamentos. Además, se deben realizar sesiones educativas con los residentes para informarles sobre el funcionamiento de la farmacia interna y promover un uso adecuado de los medicamentos.

### **8.5. Cronograma de implementación.**

- **Mes 1:** Identificación del espacio y diseño de la farmacia interna.
- **Mes 2:** Adquisición de equipos y mobiliario.
- **Mes 3:** Contratación del personal farmacéutico y capacitación inicial.
- **Mes 4:** Establecimiento de políticas y procedimientos.
- **Mes 5:** Implementación del sistema de gestión de inventarios.
- **Mes 6:** Capacitación continua del personal y educación a los residentes.

Es importante tener en cuenta que este cronograma puede variar en función de las necesidades y recursos del centro geriátrico.

### **8.6. Presupuesto.**

Se debe realizar un análisis detallado de los costos asociados a la implementación de la farmacia interna, incluyendo la adquisición de equipos, mobiliario, contratación de personal y desarrollo de sistemas de gestión. Este presupuesto debe ser ajustado según las necesidades y posibilidades financieras del centro geriátrico.

### **8.7. Conclusiones.**

La implementación de una farmacia interna en el centro geriátrico Jardines es una iniciativa que contribuirá significativamente a mejorar la calidad de vida de los residentes

## 9. Árbol de Problemas.

**Problema central:** Falta de acceso a medicamentos y servicios farmacéuticos adecuados para los residentes del centro geriátrico Jardines.

1. Barreras de acceso a medicamentos y servicios farmacéuticos:
  - Falta de una farmacia en el centro geriátrico.
  - Distancia a las farmacias más cercanas.
  - Dificultades de movilidad para los residentes.
  - Falta de transporte para acceder a las farmacias.
2. Falta de medicamentos especializados para los residentes:
  - Carencia de medicamentos específicos para enfermedades crónicas comunes en la población geriátrica.
  - Dificultades para obtener medicamentos de alta complejidad.
  - Limitaciones en la disponibilidad de medicamentos genéricos.
3. Riesgos asociados a la falta de servicios farmacéuticos adecuados:
  - Errores en la administración de medicamentos debido a la falta de supervisión farmacéutica.
  - Interacciones medicamentosas no detectadas.
  - Falta de asesoramiento farmacéutico para los residentes y sus familias.
4. Desafíos financieros y de sostenibilidad:
  - Costos asociados con la implementación y mantenimiento de una farmacia en el centro geriátrico.
  - Necesidad de personal farmacéutico capacitado y especializado.
  - Factores económicos que pueden afectar la viabilidad del proyecto.
5. Regulaciones y requisitos legales:
  - Cumplimiento de las normativas sanitarias y de seguridad en la operación de una farmacia.

- Obtención de licencias y permisos requeridos.
6. Falta de conciencia sobre la importancia de servicios farmacéuticos:
- Poca comprensión por parte de los residentes y sus familias sobre los beneficios de contar con una farmacia en el centro geriátrico.
  - Falta de educación sobre el uso adecuado de medicamentos y la importancia de la adherencia terapéutica.

## 10. Árbol de Objetivos.

**Objetivo central:** Mejorar el acceso a medicamentos y servicios farmacéuticos adecuados para los residentes del centro geriátrico Jardines.

1. Facilitar el acceso a medicamentos y servicios farmacéuticos:
  - Establecer una farmacia en el centro geriátrico Jardines.
  - Garantizar la disponibilidad de medicamentos necesarios para los residentes.
  - Reducir la distancia y las barreras de movilidad para acceder a los medicamentos.
  - Proporcionar servicios de entrega a domicilio para los residentes que no puedan desplazarse.
2. Asegurar el suministro de medicamentos especializados:
  - Establecer acuerdos con proveedores de medicamentos especializados.
  - Mantener un inventario adecuado de medicamentos para enfermedades crónicas comunes en la población geriátrica.
  - Establecer conexiones con centros médicos para acceder a medicamentos de alta complejidad.
3. Mejorar la seguridad y calidad de la atención farmacéutica:
  - Contratar personal farmacéutico capacitado y especializado en el cuidado geriátrico.
  - Implementar sistemas de seguimiento y verificación para prevenir errores en la administración de medicamentos.
  - Realizar revisiones regulares de interacciones medicamentosas y ajustar los tratamientos según sea necesario.

- Proporcionar asesoramiento farmacéutico personalizado a los residentes y sus familias.
4. Garantizar la viabilidad financiera y la sostenibilidad del proyecto:
- Realizar un análisis financiero exhaustivo y establecer un presupuesto adecuado.
  - Buscar fuentes de financiamiento adicionales, como subvenciones o alianzas estratégicas.
  - Implementar estrategias de gestión eficiente de inventario y control de costos.
5. Cumplir con las regulaciones y requisitos legales:
- Obtener las licencias y permisos necesarios para operar la farmacia.
  - Cumplir con las normativas sanitarias y de seguridad en la gestión de medicamentos y servicios farmacéuticos.
6. Promover la conciencia y educación sobre los servicios farmacéuticos:
- Realizar campañas de concienciación entre los residentes y sus familias sobre la importancia de contar con una farmacia en el centro geriátrico.
  - Proporcionar materiales educativos y sesiones informativas sobre el uso adecuado de medicamentos y la adherencia terapéutica.

## **11. CAPÍTULO II**

### **12. Marco Metodológico.**

1. Revisión de la literatura y recopilación de información:
- Realizar una revisión exhaustiva de estudios, informes y literatura relacionada con la implementación de farmacias en centros geriátricos, acceso a medicamentos y servicios farmacéuticos para la población geriátrica.
  - Recopilar información sobre las regulaciones y requisitos legales para establecer una farmacia en el centro geriátrico Jardines.
2. Análisis de necesidades y evaluación de viabilidad:

- Realizar entrevistas y encuestas a los residentes, familiares y personal del centro geriátrico para comprender las necesidades y expectativas con respecto a los medicamentos y servicios farmacéuticos.
- Evaluar la viabilidad financiera del proyecto, estimando los costos de implementación y mantenimiento de la farmacia, así como las posibles fuentes de financiamiento.

### 3. Diseño del plan de implementación:

- Definir los objetivos específicos del proyecto y establecer indicadores de éxito.
- Diseñar el modelo de operación de la farmacia, incluyendo la selección de proveedores, sistemas de gestión de inventario, procesos de dispensación de medicamentos y servicios adicionales a ofrecer.
- Establecer un plan de recursos humanos, incluyendo la contratación de personal farmacéutico capacitado y especializado.

### 4. Implementación y puesta en marcha:

- Realizar las gestiones necesarias para obtener las licencias y permisos requeridos para operar la farmacia.
- Establecer la infraestructura física y tecnológica necesaria para el funcionamiento de la farmacia.
- Capacitar al personal farmacéutico y al personal del centro geriátrico sobre los protocolos y procedimientos de la farmacia.

### 5. Monitoreo y evaluación:

- Establecer un sistema de seguimiento para evaluar la calidad y eficacia de los servicios farmacéuticos proporcionados.
- Realizar evaluaciones periódicas de satisfacción de los residentes y sus familias.
- Analizar los indicadores de éxito establecidos y realizar ajustes o mejoras según sea necesario.

### 6. Difusión de resultados y mejores prácticas:

- Documentar y compartir los resultados del proyecto, destacando los beneficios y lecciones aprendidas.

- Comunicar las mejores prácticas implementadas en la farmacia a otros centros geriátricos u organizaciones interesadas en mejorar el acceso a medicamentos y servicios farmacéuticos para la población geriátrica.

## 13. Propuesta.

### 13.1. Filosofía de la propuesta.

**Visión:** Nuestra visión es proporcionar servicios farmacéuticos de alta calidad a los residentes de la tercera edad, garantizando su bienestar y comodidad.

**Misión:** Como farmacia interna, nos comprometemos a ser un recurso confiable y compasivo dentro del centro de cuidado para adultos mayores. Nuestra misión es:

- Dispensar medicamentos con precisión y brindar asesoramiento adecuado.
- Promover la salud y prevenir interacciones adversas entre medicamentos.
- Fomentar un ambiente de confianza y seguridad entre los residentes y sus familias.
- Colaborar con profesionales de la salud para optimizar la gestión de medicamentos.

### 13.2. Valores Fundamentales:

1. **Compasión:** Tratamos a cada residente con empatía, comprendiendo sus necesidades y preocupaciones únicas.
2. **Excelencia:** Buscamos la precisión, la eficiencia y la mejora continua en nuestros servicios.
3. **Integridad:** Mantenemos los más altos estándares éticos, asegurando transparencia y honestidad.
4. **Colaboración:** Trabajamos estrechamente con proveedores de atención médica, cuidadores y familias para mejorar la atención a los residentes.
5. **Respeto:** Honramos la dignidad y autonomía de cada residente, valorando sus preferencias y decisiones.

### 13.3. Objetivos:

- Garantizar la entrega oportuna de medicamentos y su adherencia.
- Educar a los residentes y sus familias sobre los medicamentos y sus posibles efectos secundarios.
- Mantener un sistema de almacenamiento seguro y organizado para los medicamentos.
- Fomentar un entorno positivo y de apoyo para los residentes y el personal.
- Aprender y adaptarse continuamente a las necesidades cambiantes de la población de la tercera edad.

### 13.4. Lema.

“Cuidando de ti, una receta a la vez”

### 13.5. Políticas.

- **Política de Confidencialidad:** Respetamos la privacidad y confidencialidad de la información médica de los residentes. No compartiremos datos personales sin su consentimiento explícito.
- **Política de Atención al Cliente:** Brindaremos un servicio amable, paciente y compasivo a todos los residentes y sus familias. Escucharemos sus inquietudes y buscaremos soluciones de manera proactiva.
- **Política de Seguridad de Medicamentos:** Almacenaremos los medicamentos de manera segura, evitando errores de dispensación. Y realizaremos verificaciones cruzadas para prevenir interacciones medicamentosas.
- **Política de Educación al Paciente:** Proporcionaremos información clara sobre los medicamentos, sus efectos y posibles efectos secundarios. Y fomentaremos la adherencia al tratamiento y la comprensión de las indicaciones.
- **Política de Actualización Profesional:** Nuestro personal se mantendrá actualizado con las últimas tendencias farmacéuticas y cambios normativos.
- **Política de Emergencias Médicas:** Ante una emergencia médica, seguiremos los protocolos establecidos para garantizar la seguridad de los residentes.

- **Política de Colaboración Interdisciplinaria:** Trabajaremos en estrecha colaboración con el personal médico, terapeutas y cuidadores para brindar una atención integral.
- **Política de Respeto y Dignidad:** Trataremos a cada residente con respeto, considerando sus preferencias y autonomía. Y no toleraremos ningún tipo de discriminación o maltrato.

### 13.6. Marco conceptual.

**Centro geriátrico:** Instalación dedicada al cuidado y atención de personas mayores, ofreciendo servicios de cuidado, de enfermería y de apoyo para satisfacer las necesidades específicas de los residentes de edad avanzada.

**Farmacia:** Establecimiento donde se dispensan medicamentos, se asesora sobre su uso adecuado, se gestionan los inventarios, y se colabora en la promoción de la salud y la prevención de enfermedades.

**Residentes:** Personas que viven de forma permanente en un centro geriátrico y que requieren cuidados y servicios especializados debido a su edad avanzada y posibles condiciones médicas.

**Atención farmacéutica:** Servicios prestados por el personal de farmacia para optimizar el uso de los medicamentos, garantizar la seguridad del paciente, y mejorar los resultados de salud a través de la gestión adecuada de la terapia farmacológica.

**Regulaciones:** Normativas y leyes establecidas por las autoridades competentes que regulan el funcionamiento de las farmacias, garantizando la calidad, seguridad y legalidad en la prestación de servicios farmacéuticos.

**Infraestructura:** Conjunto de instalaciones físicas, equipamiento y recursos necesarios para el funcionamiento de la farmacia en el centro geriátrico, incluyendo áreas de almacenamiento, sistemas de información, y tecnología.

**Personal farmacéutico:** Profesionales de la salud especializados en farmacia, como farmacéuticos y técnicos en farmacia, responsables de dispensar medicamentos, brindar asesoramiento, y asegurar una gestión farmacéutica eficaz.

## 13.7. Metodología de investigación.

### 13.7.1. Tipos de investigación.

**Método experimental:** El método experimental es un enfoque de investigación en el que se manipulan una o más variables independientes para observar su efecto sobre una variable dependiente, controlando cuidadosamente otras variables. (Fraenkel, 2021)

**Método de estudio de caso:** El método de estudio de caso consiste en un análisis detallado y en profundidad de un caso específico, que puede ser una persona, un grupo, una organización o una situación. (Yin, 2014)

**Método cualitativo:** El método cualitativo se centra en comprender y explorar fenómenos sociales desde una perspectiva holística y contextual, utilizando técnicas como la observación participante, las entrevistas en profundidad y el análisis de contenido. (Creswell, 2014)

## 13.8. ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN.

- Realizar un diagnóstico y análisis actual que incluye un estudio de mercado, plan de marketing y estrategias.
- Desarrollar la propuesta de un plan de negocios para ponerse una farmacia al interior del centro Geriátrico Jardines.

## 13.9. Población y Muestra.

**Población:** Conjunto de elementos con características similares sujetos a investigación. (Lozano, 2005)

**Muestra:** Muestra es una porción de la totalidad de un fenómeno, producto o actividad que se considera representativa del total también llamada una muestra representativa. (Ventura-León, 2017)

## 13.10. Calculo de la muestra.

**Población:** El cálculo de la muestra es un proceso estadístico que permite determinar cuántas personas se necesita encuestar para obtener resultados representativos. Sin embargo,

en este caso, si la población total es de 100 personas (los familiares de los 100 clientes del centro de cuidado de adultos mayores), tomar una muestra de 30 personas podría ser suficiente para obtener una buena idea de las opiniones y preferencias de la población total.

### **13.11. Herramientas de la investigación.**

#### **13.11.1. Técnica de recolección de datos.**

**Encuesta:** Una encuesta es un método de recolección de datos que consiste en la elaboración de un cuestionario con preguntas específicas que se administran a una muestra representativa de la población con el fin de recopilar información sobre sus opiniones, actitudes, comportamientos u otras variables de interés. (Babbie-Earl, 2016)

**Entrevista:** La entrevista es una técnica de recolección de datos ampliamente utilizada en investigaciones cualitativas y cuantitativas. Consiste en una interacción directa entre el investigador y el entrevistado, en la que se plantean preguntas previamente diseñadas para obtener información relevante sobre el tema de estudio. (Sampieri, 2014)

#### **13.11.2. Justificación de la metodología de investigación.**

Para la realización de este proyecto se utilizará la entrevista y la encuesta que es de gran utilidad para obtener datos reales para poder saber cuáles son las expectativas de los clientes potenciales se utilizan cuestionarios de preguntas.

La entrevista fue dirigida a dos personas que se encargan de la administración y gerencia del centro.

1. Cree usted necesario la implementación de una farmacia dentro del Centro Geriátrico Los Jardines?

**Respuesta:** Es necesario la implementación de una pequeña farmacia para que los adultos mayores y sus familiares cuenten con el servicio de tener medicinas de uso continuo y otros insumos.

### **13.12. Encuesta:**

La siguiente encuesta será la que proporcionará la información necesaria para saber la factibilidad del proyecto.

### 13.12.1. Modelo de encuesta:

1. ¿Estaría de acuerdo con la implementación de una farmacia dentro del centro geriátrico Los Jardines para dispensar medicamentos de uso continuo e insumos para los adultos mayores?
  - Si
  - No
  - No estoy seguro/a
  
2. ¿Considera importante que la farmacia del centro geriátrico Los Jardines ofrezca todos los medicamentos de uso continuo necesarios para los adultos mayores?
  - Si
  - No
  - No estoy seguro/a
  
3. ¿Qué tipo de productos le gustaría que la farmacia del centro ofrezca además de los medicamentos de uso continuo? (seleccione todas las opciones que correspondan)
  - Productos de cuidado personal
  - Insumos para cuidado médico
  - Suplementos nutricionales
  - Otros
  
4. ¿Estaría dispuesto/a a utilizar la farmacia del centro geriátrico Los Jardines para adquirir los medicamentos de un familiar adulto mayor residente?
  - Si
  - No
  - No estoy seguro/a
  
5. ¿Considera que la implementación de una farmacia en el centro geriátrico Los Jardines sería un valor agregado importante para la institución?
  - Si
  - No

- No estoy seguro/a
6. ¿Considera que la presencia de una farmacia en el centro geriátrico Los Jardines ayudaría a garantizar que los adultos mayores reciban sus medicamentos a tiempo y de manera adecuada?
- Si
  - No
  - No estoy seguro/a
7. ¿Qué otros servicios o beneficios le gustaría que ofreciera la farmacia del centro geriátrico para mejorar la atención de los adultos mayores? (seleccione todas las opciones que correspondan)
- Entrega a domicilio de medicamentos
  - Asesoramiento farmacéutico personalizado
  - Descuentos especiales para residentes
  - Otros.
8. ¿Cuánto invierte usted en medicinas y otros insumos mensualmente?
- 100 a 120 USD
  - 120 a 180 USD
  - 180 USD a más
9. ¿Cuál sería la forma de pago el momento de hacer sus compras en medicamentos y otros insumos?
- Efectivo
  - Transferencias
  - Tarjeta de crédito o debito
  - Cheque

**GRACIAS POR SU VALIOSA COLABORACION**

### 13.13. Tabulación de la información.

1. ¿Estaría de acuerdo con la implementación de una farmacia dentro del centro geriátrico Los Jardines para dispensar medicamentos de uso continuo e insumos para los adultos mayores?

**Tabla 1**

*Respuestas pregunta 1.*

Si	24	80 %
No	0	0 %
No estoy seguro	6	20 %
TOTAL	30	100 %

**Nota:** Investigación propia

**Figura 1**

*Aceptación.*



**Nota:** Investigación propia.

**Análisis:** El 80% de los encuestados está de acuerdo en la implementación de una farmacia en el centro Geriátrico Jardines, mientras que el 20% no descarta aun esa posibilidad de aceptación.

2. ¿Considera importante que la farmacia del centro geriátrico Los Jardines ofrezca todos los medicamentos de uso continuo necesarios para los adultos mayores?

**Tabla 2**

*Respuestas pregunta 2.*

Si	27	90 %
No	0	0 %
No estoy seguro	3	10 %
TOTAL	30	100 %

**Nota:** Investigación propia

**Figura 2**

*Importancia.*



**Nota:** Investigación propia.

**Análisis:** El 90% de los encuestados consideran lo importante de tener una farmacia que dispense todos los medicamentos para el consumo interno de los adultos mayores en lo que se refiere a medicamentos de uso continuo y otros insumos.

3. ¿Qué tipo de productos le gustaría que la farmacia del centro ofrezca además de los medicamentos de uso continuo? (seleccione todas las opciones que correspondan)

**Tabla 3**

*Respuestas pregunta 3.*

Productos de cuidado personal	15	50%
Insumos para cuidado médico	3	10%
Suplementos nutricionales	6	20%
Suplementos nutricionales	6	20%
TOTAL	30	100%

**Nota:** Investigación propia

**Figura 3**

*Selección de productos.*



**Nota:** Investigación propia.

**Análisis:** El 50% de los encuestados optaron por insumos para el cuidado personal, mientras que el resto del 50% se optó por suplementos alimenticios e insumos para el cuidado médico.

4. ¿Estaría dispuesto/a a utilizar la farmacia del centro geriátrico Los Jardines para adquirir los medicamentos de un familiar adulto mayor residente?

**Tabla 4**

*Respuestas pregunta 4.*

Si	25	83%
No	0	0%
No estoy seguro	5	17%
TOTAL	30	100%

**Nota:** Investigación propia

**Figura 4**

*Aceptación.*



**Nota:** Investigación propia.

**Análisis:** De los encuestados el 84% está dispuesto adquirir los medicamentos y otros insumos en la farmacia del centro.

5. ¿Considera que la implementación de una farmacia en el centro geriátrico Los Jardines sería un valor agregado importante para la institución?

**Tabla 5**

*Respuestas pregunta 5.*

Si	28	95 %
No	0	0 %
No estoy seguro	2	5 %
TOTAL	30	100 %

**Nota:** Investigación propia

**Figura 5**

*Implementación.*



**Nota:** Investigación propia.

**Análisis:** De los encuestados el 95% está de acuerdo en que la farmacia sería un valor importante.

6. ¿Considera que la presencia de una farmacia en el centro geriátrico Los Jardines ayudaría a garantizar que los adultos mayores reciban sus medicamentos a tiempo y de manera adecuada?

**Tabla 6**

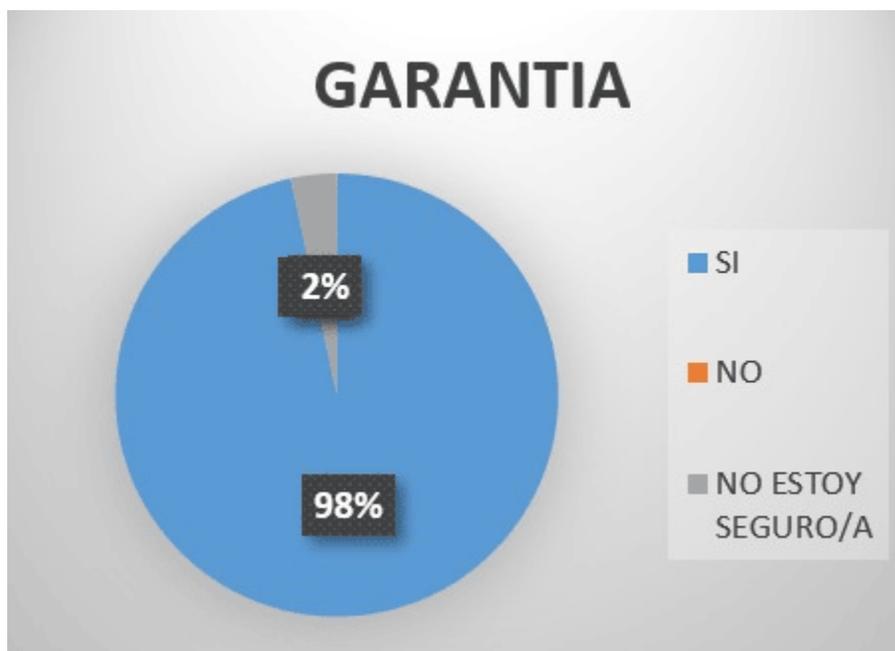
*Respuestas pregunta 6.*

Si	29	98 %
No	0	0 %
No estoy seguro	1	2 %
TOTAL	30	100 %

**Nota:** Investigación propia

**Figura 6**

*Garantía.*



**Nota:** Investigación propia.

**Análisis:** El 98% de los encuestados consideran que es importante que los adultos mayores cuenten con su medicación a tiempo y de forma adecuada.

7. ¿Qué otros servicios o beneficios le gustaría que ofreciera la farmacia del centro geriátrico para mejorar la atención de los adultos mayores? (seleccione todas las opciones que

correspondan)

**Tabla 7**

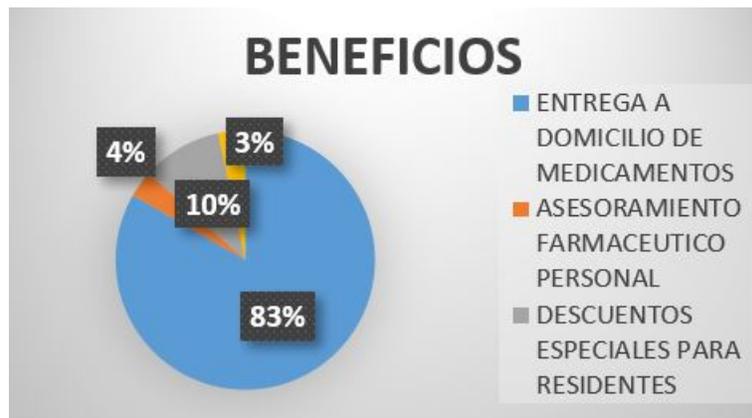
*Respuestas pregunta 7.*

ENTREGA A DOMICILIO DE MEDICAMENTOS	25	83%
ASESORAMIENTO FARMACEUTICO PERSONAL	1	3%
DESCUENTOS ESPECIALES PARA RESIDENTES	3	10%
OTROS	1	4%
TOTAL	30	100%

**Nota:** Investigación propia

**Figura 7**

*Beneficios.*



**Nota:** Investigación propia.

**Análisis:** El 83% de los encuestados consideran que es importante tener la entrega a tiempo y en el domicilio de los medicamentos, y el resto considera importante también tener un asesoramiento farmacéutico y descuentos especiales.

8. ¿Cuánto invierte usted en medicinas y otros insumos mensualmente?

**Tabla 8**

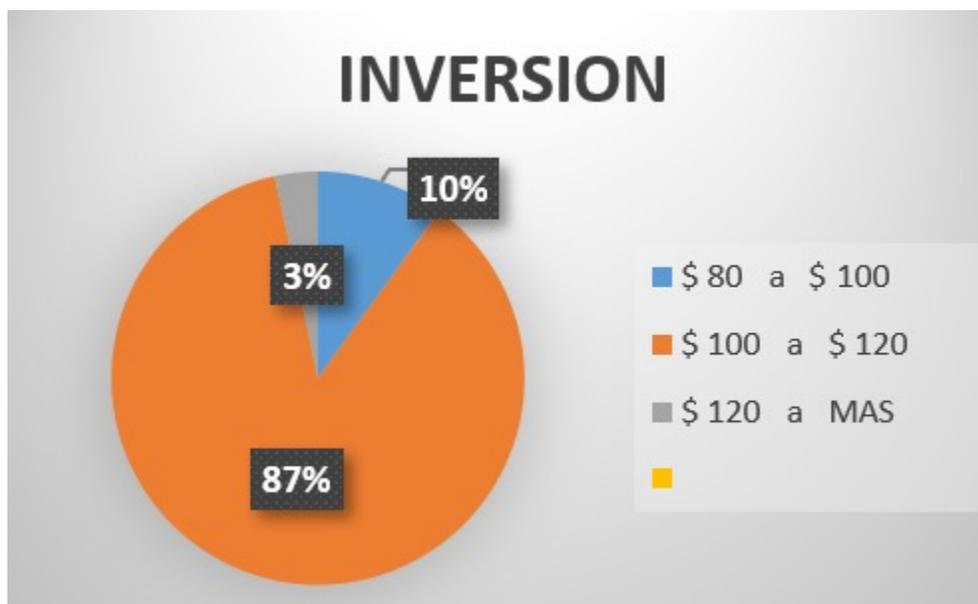
*Respuestas pregunta 8.*

\$ 80 a \$ 120	3	10%
\$ 120 a \$ 180	26	87%
\$ 180 a MAS	1	3%
TOTAL	30	100%

**Nota:** Investigación propia

**Figura 8**

*Inversión.*



**Nota:** Investigación propia.

**Análisis:** El 87% de los encuestados estaría dispuesto a invertir entre medicación continua y otros insumos para el uso de los adultos mayores entre 100 a 120 dólares.

9. ¿Cuál sería la forma de pago el momento de hacer sus compras en medicamentos y otros insumos?

**Tabla 9**

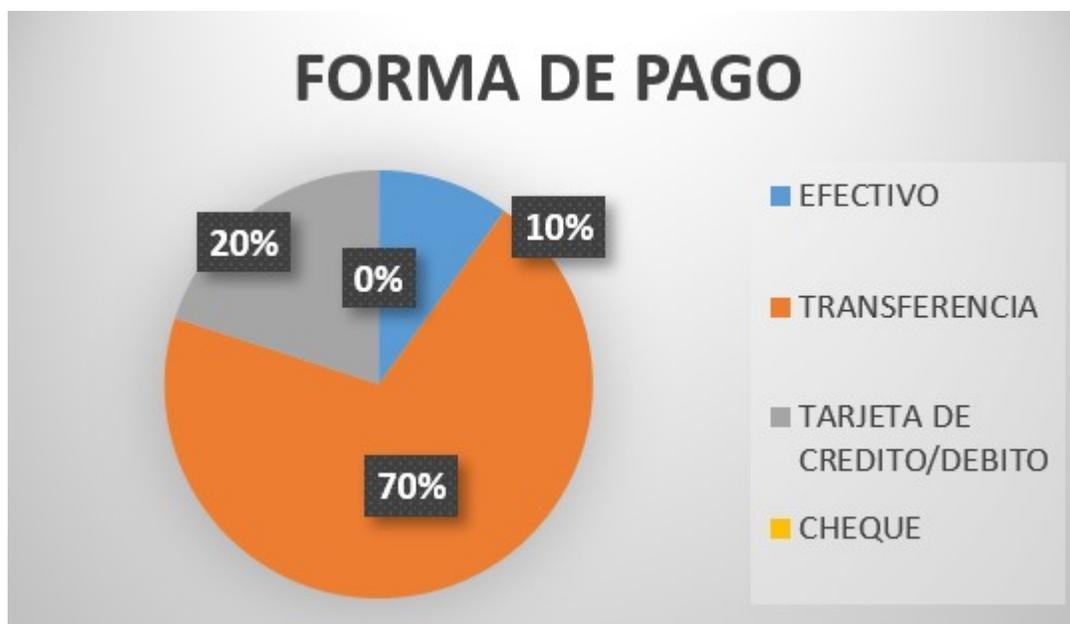
*Respuestas pregunta 9.*

EFFECTIVO	3	10%
TRANSFERENCIA	21	70%
TARJETA DE CREDITO/DEBITO	6	20%
CHEQUE	0	0%
TOTAL	30	100%

**Nota:** Investigación propia

**Figura 9**

*Forma de pago.*



**Nota:** Investigación propia.

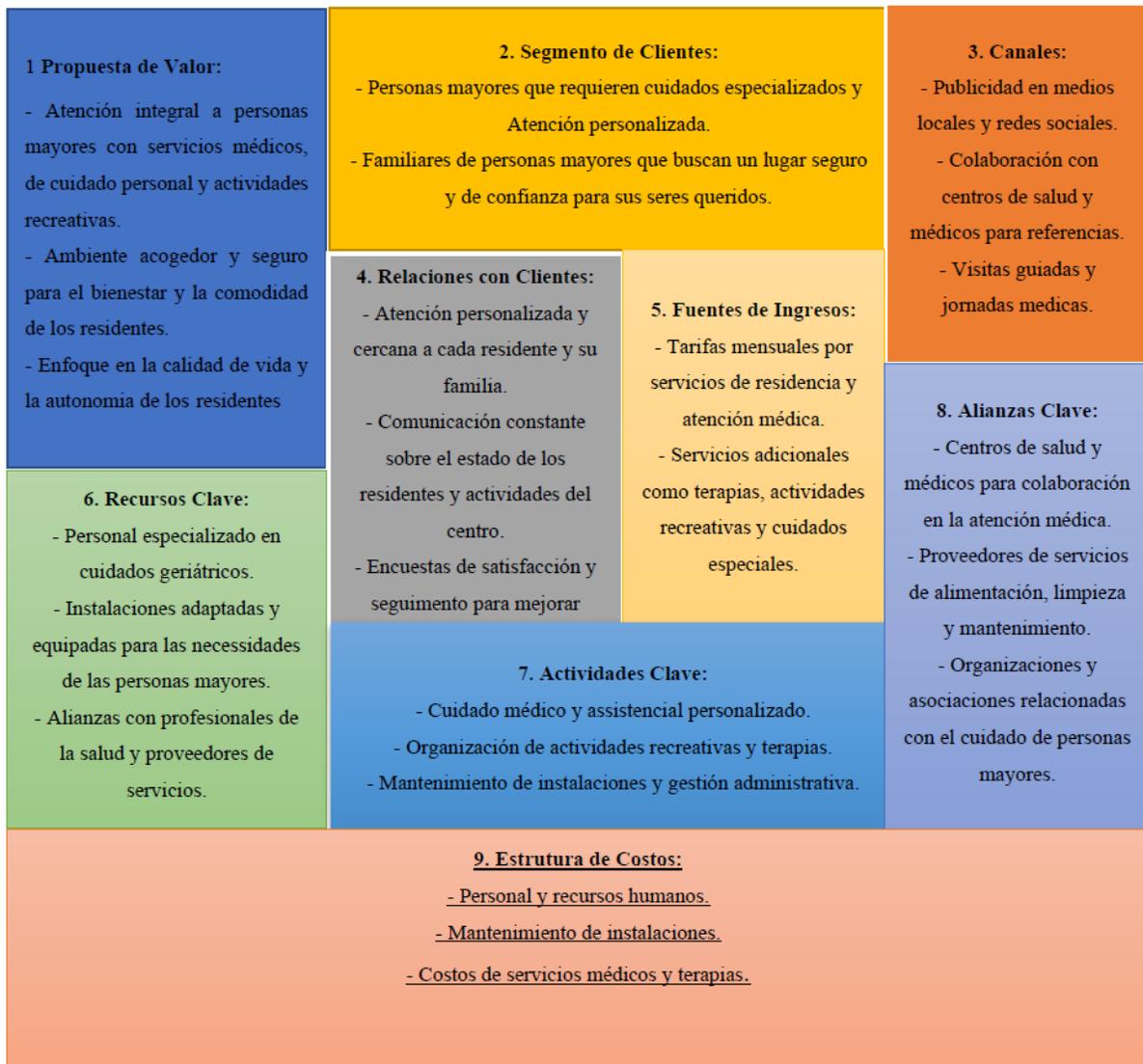
**Análisis:** El 70% de los encuestados estaría dispuesto hacer el consumo en la farmacia con transferencia bancaria, mientras que el resto del 30% esta como pago en efectivo, tarjeta de crédito y débito.

## 14. Plan de negocios para la implementación de una farmacia en el centro Geriátrico Jardines en la ciudad de Cuenca.

### 14.1. Modelo Canvas.

Figura 10

Modelo Canvas.



**Nota:** Investigación propia.

## 15. ESTRATEGIAS.

### 15.1. Estrategias de marketing.

Tabla 10

*Estrategia.*

Obtener un correcto manejo del área de comercial para hacer conocer la marca y lograr la fidelización de cliente.			
OBJETIVO ESTRATEGICO: Lograr que los médicos receten los medicamentos que le llegan a la farmacia y que los pacientes compren en la farmacia que <u>ya</u> estar dentro del centro de rehabilitación	VALORES	PRESUPUESTO	RESPONSABLES DEL PROYECTO
Segmentación del mercado: enfoque en familiares de personas mayores y personas que necesitan atención especializada.	Compromiso con la atención personalizada y adaptada a las necesidades individuales de cada residente.	0	EQUIPO DE MARKETING, VISITADORES MEDICOS
Posicionamiento: Centro acogedor, seguro, promoviendo calidad de vida y autonomía de los residentes	Respeto por la dignidad y autonomía de las personas mayores, promoviendo su bienestar integral.	0	DUEÑO DEL CENTRO
Canales de comunicación: Uso de medios locales, redes sociales, colaboraciones con centros de salud, visitas guiadas y jornadas de puertas abiertas.	Transparencia y accesibilidad en la comunicación con los clientes, brindando información clara y cercana.	0	EQUIPO DE COMUNICACIÓN

Promoción: Ofertas especiales para nuevos residentes, eventos comunitarios, participación en ferias de salud y envejecimiento activo.	Compromiso con la comunidad y el bienestar de las personas mayores, promoviendo un envejecimiento activo y saludable.	0	EQUIPO DE PROMOCION
Relaciones públicas: Establecimiento de relaciones con medios locales, participación en actividades comunitarias.	Colaboración y compromiso con la comunidad, promoviendo la integración social y el cuidado de las personas mayores.	0	RESPONSABLE DE RELACIONES PUBLICAS DEL CENTRO
Medición de resultados: Encuestas de satisfacción, seguimiento de efectividad de campañas, análisis de datos.	Mejora continua y compromiso con la excelencia en la atención y servicios ofrecidos.	0	GERENTE

**Nota:** Investigación propia.

## 15.2. Estrategia de procesos.

**Tabla 11**

*Estrategia de procesos.*

ESTRATEGIA				
2. Generar flujos de procesos para estandarizar las actividades y tener mayor eficiencia y eficacia en sus funciones, buscando el crecimiento de la farmacia.				
PROCESO	INDICADORES	PRESUPUESTO	PERIODO DE TIEMPO	RESPONSABLES DEL PROYECTO
EVALUACION DE NECESIDADES	Porcentaje de residentes con planes de cuidados personalizados	0	Trimestral	Equipo de multidisciplinario
ADMISION Y ACOGIDA	Número de nuevas admisiones con evaluaciones de satisfacción positiva.	0	Mensual	Coordinador de admisiones
PLANIFICACION DE CUIDADOS	Porcentaje de residentes cuyos planes de cuidados son revisados periódicamente.	0	Mensual	Equipo de multidisciplinario

GESTION DE MEDICACION	Porcentaje de residentes con medicación administrada correctamente.	0	Diario	Personal de enfermería
COMUNICACIÓN Y COORDINACION	Numero de reuniones de seguimiento realizadas con residentes y familias.	0	Semanal	Coordinador de cuidados
FORMACION Y DESARROLLO DEL PERSONAL	Horas de formación recibidas por el personal en el último trimestre.	0	Trimestral	Coordinador de recursos humanos
EVALUACION DE LA CALIDAD	Puntuación media de satisfacción de los residentes en encuestas trimestrales	0	Trimestral	Coordinador de calidad

**Nota:** Investigación propia.

### 15.3. Estrategia financiera.

Tabla 12

*Estrategia financiera.*

DESCRIPCION DEL PROYECTO				
ESTRATEGIA				
Tener un estudio financiero para saber el punto de equilibrio del negocio y lograr una estabilidad financiera y el crecimiento de la farmacia, a través de un correcto manejo contable				
	Presupuesto	indicadores	Periodo de Tiempo	Responsable del proyecto
Objetivo estratégico				
Llevar un buen control de toda el área financiera para tener un mejoramiento continuo.	0\$			
PRESUPUESTO Y CONTROL DE GASTOS	0	Variación del presupuesto vs gastos reales	Mensual	Director financiero
FACTURACION Y COBROS	0	Porcentaje de facturación realizada vs facturación esperada	Semanal	Administrador
CONTROL DE INGRESOS	0	Porcentaje de ocupación de medicinas	Diario	Director del centro
ANALISIS DE RENTABILIDAD	0	Margen de beneficio del cliente	Anual	Gerente general
EVALUACION DE INVERSIONES	0	Retorno de inversión en mejoras de infraestructura	Semestral	Comité de dirección

**Nota:** Investigación propia.

## 15.4. Estrategia de Aprendizaje.

**Tabla 13**

*Estrategia de Aprendizaje.*

Estrategia				
4. Desarrollar cursos para que los empleados y visitas a los médicos tengan más conocimiento de los servicios que presta la farmacia.				
Objetivo estratégico Alcanzar eficiencia y eficacia con los Recursos Humanos disponibles mediante incentivos bajo resultados.	Presupuesto	Indicadores	Periodo de tiempo	Responsables del proyecto
Identificación de necesidades de formación	0	Porcentaje de empleados que completan encuestas de necesidades de formación	Trimestral	Coordinador de recursos humanos
Planificación de programas de formación	0	Numero de programas de formación desarrollados	Mensual	Gerente
Implementación de programas de formación	0	Porcentaje de empleados que completan con éxito los programas de formación	Mensual	Gerente
Evaluación de impacto de formación	0	Mejora en la satisfacción laboral después de la formación	Semestral	Equipo de gestión

**Nota:** Investigación propia.

## 15.5. ANÁLISIS DE CAUSALIDAD PERSPECTIVAS Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.

Tabla 14

*Análisis.*

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO
EXCELENCIA EN LA ATENCION MEDICA	Establecer alianzas con profesionales de lá salud para ofrecer servicios médicos especializados y de calidad a los adultos mayores
INNOVACION EN SERVICIOS GERIATRICOS	Desarrollar e implementar tecnologia y practicas inovadoras para mejorar la Atención y la comodidad de los adultos mayores
SOSTENIBILIDAD FINANCIERA	Diversificar las fuentes de ingresos y optimizar los recursos para garantizar la viabilidad econômica a largo plazo del centro geriátrico Jardines.

**Nota:** Investigación propia.

## 15.6. Análisis de Causalidad Perspectiva.

Tabla 15

*Análisis de Causalidad perspectiva.*

PERSPECTIVA	CAUSAS POSIBLES	EFFECTOS OBSERVADOS
PERSPECTIVA CLIENTES	Falta de personalización en la atención	Insatisfacción de los adultos mayores y sus familiares
PERSPECTIVA FINANCIERA	Altos costos operativos	Reducción de márgenes de beneficio
PERSPECTIVA DE PROCESOS	Falta de protocolos claros y actualizados	Falta de eficiencia en la atención
PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE	Falta de programas de formación continua	Estancamiento en la mejora de habilidades.

**Nota:** Investigación propia.

## 16. Plan de Marketing Mix.

Para el plan de marketing mix para el centro geriátrico Jardines con la implementación de una farmacia interna, se debe tener en cuenta los 4P del marketing mix: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

### 1. **Producto:**

- Servicio integral de cuidado para adultos mayores en el centro geriátrico Jardines.
- Farmacia interna para la dispensación de medicamentos de uso continuo y otros insumos para el cuidado del adulto mayor.
- Personal especializado para asesorar y atender las necesidades de los residentes.

### 2. **Precio:**

- Establecer precios competitivos para los medicamentos y productos de cuidado.
- Ofrecer descuentos especiales para residentes del centro geriátrico.
- Implementar programas de fidelización para promover la lealtad de los clientes.

### 3. **Plaza:**

- Ubicación estratégica del centro geriátrico para facilitar el acceso de los residentes y sus familias.
- Diseño y distribución adecuada de la farmacia interna para una experiencia de compra cómoda y segura.
- Implementar un sistema de entrega a domicilio para aquellos residentes que no puedan desplazarse.

### 4. **Promoción:**

- Realizar campañas de concienciación sobre la importancia de la atención especializada para adultos mayores.
- Crear alianzas con médicos geriatras y otros profesionales de la salud para promover el centro geriátrico y la farmacia interna.
- Utilizar las redes sociales, y anuncios informativos para dar a conocer los servicios y productos ofrecidos.

Además de estos elementos, es importante tener en cuenta la competencia, las necesidades específicas de los adultos mayores y sus familias, así como la normativa legal relacionada con la dispensación de medicamentos.

## **17. Estrategias Específicas.**

### **1. Producto:**

- Ampliar el stock de medicamentos de uso continuo y productos de cuidado para adultos mayores en la farmacia interna.
- Ofrecer servicios de asesoramiento personalizado sobre el uso de medicamentos y cuidado del adulto mayor.
- Implementar un sistema de gestión de medicamentos para garantizar un suministro continuo y preciso.

### **2. Precio:**

- Realizar un análisis de precios de la competencia y ajustar los precios de los medicamentos y productos para ser competitivos.
- Ofrecer descuentos especiales para residentes del centro geriátrico en la compra de medicamentos de uso continuo.
- Implementar un programa de puntos o descuentos por fidelización para promover la repetición de compras.

### **3. Plaza:**

- Rediseñar la farmacia interna para mejorar la experiencia de compra y facilitar el acceso a los productos.
- Establecer un sistema de entrega a domicilio para residentes del centro geriátrico que no puedan desplazarse.
- Implementar un sistema de pedidos en línea para facilitar la compra de medicamentos y productos de cuidado.

### **4. Promoción:**

- Crear una campaña de concienciación sobre la importancia de una correcta dispensación de medicamentos para adultos mayores.

- Colaborar con médicos geriatras y otros profesionales de la salud para promocionar la farmacia interna y sus servicios.
- Utilizar las redes sociales, anuncios locales y folletos informativos para dar a conocer la farmacia interna y sus beneficios.

## 18. Objetivos Medibles.

### 1. Incremento de ventas:

- Aumentar las ventas de la farmacia interna en un 20% en los primeros seis meses.
- Conseguir que al menos el 30% de los residentes del centro geriátrico utilicen la farmacia interna para sus necesidades de medicamentos y cuidado.

### 2. Fidelización de clientes:

- Lograr que al menos el 50% de los clientes de la farmacia interna realicen compras repetidas en un periodo de tres meses.
- Obtener un índice de satisfacción del cliente del 90% a través de encuestas de satisfacción mensuales.

### 3. Visibilidad y concienciación:

- Alcanzar un aumento del 25% en el tráfico de clientes en la farmacia interna gracias a la campaña de concienciación.
- Aumentar en un 40% la presencia en redes sociales y generar interacciones significativas con los seguidores.

## 19. Calendario de Acciones:

- Mes 1-2:
  - Rediseño de la farmacia interna para mejorar la experiencia de compra.
  - Análisis de precios de la competencia y ajuste de precios en la farmacia interna.
  - Implementación del sistema de gestión de medicamentos y asesoramiento personalizado.

- Mes 3-4:
  - Lanzamiento de la campaña de concienciación sobre la importancia de una correcta dispensación de medicamentos.
  - Colaboración con médicos geriatras y otros profesionales de la salud para promocionar la farmacia interna.
  - Puesta en marcha del programa de puntos o descuentos por fidelización.
- Mes 5-6:
  - Evaluación de los resultados de ventas y fidelización de clientes.
  - Realización de encuestas de satisfacción para medir el índice de satisfacción del cliente.
  - Refuerzo de la presencia en redes sociales y seguimiento de las interacciones con los seguidores.

## **20. Medición y Evaluación:**

- Seguimiento continuo de las ventas, la fidelización de clientes y la satisfacción del cliente.
- Análisis de la efectividad de las estrategias implementadas y ajustes según los resultados obtenidos.
- Reuniones periódicas para evaluar el progreso del plan y tomar decisiones basadas en datos concretos.

Es importante la medición y la evaluación constante para ajustar las estrategias y alcanzar los objetivos de manera efectiva en el Centro Geriátrico Jardines.

## **21. Estrategias del plan de marketing.**

Para comunicar efectivamente las estrategias del plan de marketing mix para el centro geriátrico Jardines con la implementación de una farmacia interna, es fundamental utilizar diversos canales y técnicas de comunicación que lleguen al público objetivo de manera clara y persuasiva se detallan a continuación:

### **1. Comunicación Interna:**

- Se presentará el plan a todo el equipo del centro geriátrico, asegurándose de que comprendan los objetivos, estrategias y su importancia.
- Se organizará reuniones de seguimiento periódicas para informar sobre el progreso y discutir posibles ajustes.
- Fomentar la participación y el compromiso de todo el personal en la implementación del plan.

## **2. Comunicación Externa:**

- Utilizar diferentes canales de comunicación para llegar a los residentes del centro geriátrico, sus familias y la comunidad en general.
- Redes sociales: Publicar contenido relevante sobre la farmacia interna, promociones especiales y consejos de cuidado para adultos mayores.
- Correo electrónico: Enviar boletines informativos con novedades, eventos y promociones.
- Folletos y carteles: Colocar material impreso en áreas comunes del centro geriátrico para informar sobre la farmacia interna.

## **3. Campañas de Marketing:**

- Se Diseñará campañas específicas para promover las diferentes estrategias del plan.
- Campaña de concienciación: Destacar la importancia de una correcta dispensación de medicamentos y el cuidado del adulto mayor.
- Promociones especiales: Ofrecer descuentos por tiempo limitado, programas de fidelización u otras ofertas para atraer clientes.
- Eventos especiales: Organizar charlas, talleres o actividades relacionadas con el cuidado del adulto mayor y la farmacia interna.

## Figura 11

*Marketing.*



**Nota:** Imagen de internet.

### 4. Feedback y Evaluación:

- Se establecerá canales de feedback para recopilar opiniones, sugerencias y quejas de los clientes y residentes.
- Realizar encuestas de satisfacción periódicas para evaluar la percepción de los clientes sobre los servicios y productos ofrecidos.
- Utilizar los comentarios y datos recopilados para ajustar y mejorar continuamente las estrategias de comunicación y el plan de marketing mix.

Al comunicar las estrategias de manera efectiva, se generará interés, confianza y compromiso tanto dentro como fuera del centro geriátrico, lo que contribuirá al éxito de la implementación y al logro de los objetivos establecidos.

## 22. Estudio Administrativo.

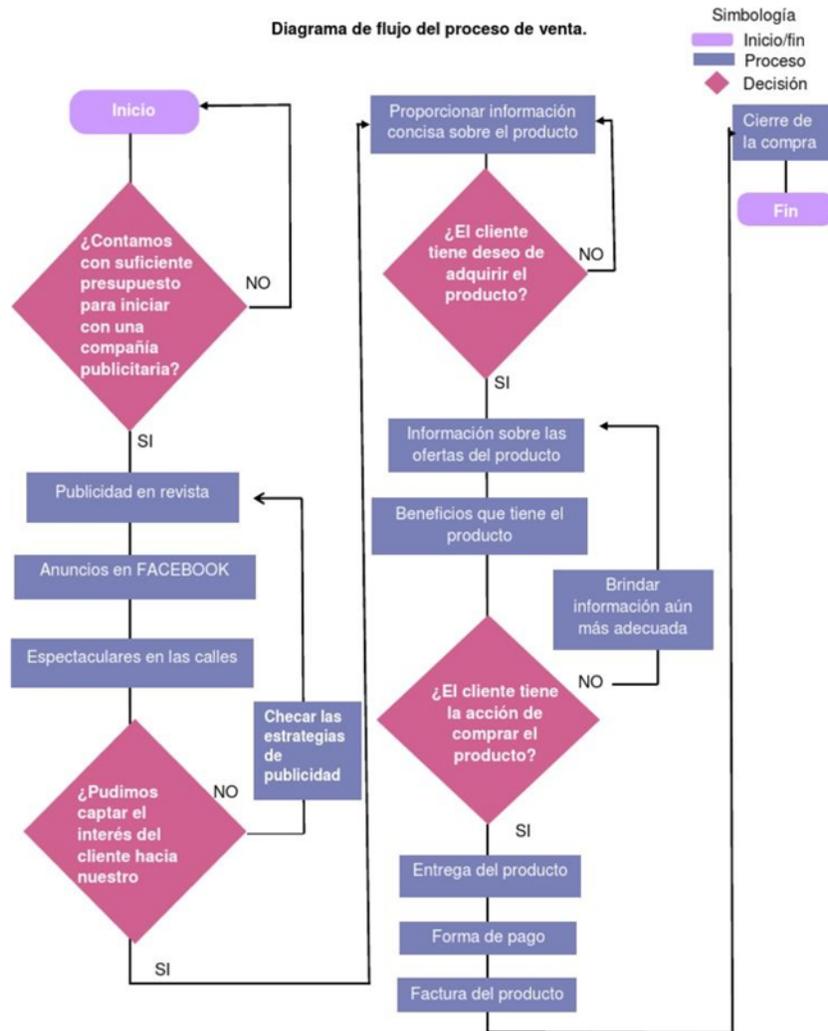
Para el estudio administrativo del proyecto de implementación de una farmacia en el centro Geriátrico Jardines, es importante abordar temas clave en áreas como el estudio de operaciones, la parte administrativa y los aspectos legales.

### 1. Estudio de operaciones:

- **Flujo de trabajo:** Se analizará y diseñará el flujo de trabajo dentro de la farmacia, desde la recepción de las recetas hasta la dispensación de los medicamentos, para identificar posibles cuellos de botella y optimizar los procesos.

**Figura 12**

*Marketing.*



**Nota:** Investigación propia.

- **Inventario:** Se establecerá un sistema de gestión de inventario eficiente para

controlar el stock de medicamentos y productos, minimizar las pérdidas por vencimiento y garantizar la disponibilidad de los productos necesarios.

- **Procesos de atención al cliente:** Definir los procesos para la atención al cliente, incluyendo la gestión de recetas, asesoramiento farmacéutico, venta de productos y servicios adicionales, y seguimiento de la satisfacción del cliente.

## 2. Parte administrativa:

- **Recursos humanos:** Se definir las necesidades de personal, roles y responsabilidades, así como establecer políticas de contratación, capacitación, evaluación del desempeño y desarrollo del personal.
- **Finanzas:** Se elaborará un presupuesto detallado que contemple los costos de operación, inversión inicial, gastos de personal, costos de inventario, entre otros. Establecer un sistema de control y seguimiento de los gastos y los ingresos.
- **Marketing y promoción:** Se diseñará estrategias de marketing para promocionar la farmacia, atraer clientes y fidelizarlos. Esto puede incluir la creación de campañas publicitarias, promociones especiales, participación en eventos comunitarios, entre otros.

## 3. Aspectos legales:

- **Licencias y permisos:** Obtener todas las licencias y permisos necesarios para operar la farmacia, incluyendo la licencia de funcionamiento, registro sanitario, autorizaciones de las autoridades de salud, entre otros.
  - Permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud.
  - Licencia del ARCSA
  - Permiso de bomberos.
  - Copia del RUC.
  - Certificado ambiental.
  - Patente municipal.
  - Carnet de salud extendida por una entidad de salud pública a todos los dependientes de Farmacia.
  - Copia del carnet del representante Bioquímico

- **Normativas y regulaciones:** Cumplir con las normativas y regulaciones locales, estatales y nacionales relacionadas con la operación de una farmacia, como las normas de seguridad de medicamentos, la gestión de residuos peligrosos, la privacidad del paciente, entre otros. En Ecuador, existen varias normativas y regulaciones que deben cumplir las farmacias, entre estas tenemos:
  - Control y funcionamiento de establecimientos Farmacéuticos. <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-11/Documento-NORMATIVA-TECNICA-SANITARIA-CONTROL-FUNCIONAMIENTO-ESTABLECIMIENTOS-FARMAC%C3%89UTICOS.pdf>, 2023
  - Normativa Técnica de funcionamiento de Farmacias y Botiquines Privados. (<https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/08/R-ARCSA-DE-008-2017-JCGO-Farmacias-y-Botiquines.pdf>, s.f.)
  - Ley Orgánica de Salud. (<https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-11/Documento-NORMATIVA-TECNICA-SANITARIA-CONTROL-FUNCIONAMIENTO-ESTABLECIMIENTOS-FARMAC%C3%89UTICOS.pdf>, s.f.)
- **Contratos y acuerdos:** Establecer contratos y acuerdos legales con proveedores, prestadores de servicios, entre otros, para garantizar relaciones comerciales sólidas y proteger los intereses de la farmacia.

Al abordar estos aspectos en el estudio administrativo del proyecto de implementación de la farmacia, se podrá establecer una base sólida para el éxito y la sostenibilidad de la operación, asegurando el cumplimiento de los requisitos legales, la eficiencia en las operaciones y una gestión administrativa efectiva.

### 22.1. Decisiones estratégicas.

La implementación de una farmacia en un centro geriátrico como Jardines implica tomar decisiones estratégicas importantes para garantizar su funcionamiento eficiente y efectivo. Algunas de las decisiones estratégicas clave que se deben considerar son las siguientes:

- **Ubicación y diseño de la farmacia:** Es importante seleccionar una ubicación conveniente dentro del centro geriátrico que sea accesible para los residentes, el personal y los visitantes. El diseño de la farmacia también debe ser funcional y eficiente para facilitar el flujo de trabajo y la atención al cliente.

## 22.2. Localización de instalaciones.

Para determinar la localización se tomó en cuenta varios criterios con una ponderación del 1 al 10 y se elaboró una matriz de ponderación, en donde se concluye que la mejor ubicación para la implementación de la farmacia dentro del centro Geriátrico Jazmines es la Ubicación C.

## 22.3. MATRIZ DE PONDERACIÓN PARA LA LOCALIZACION.

**Tabla 16**

*Matriz de Ponderación.*

CRITERIO			PESO 1-10
	UBICACIÓN A	UBICACIÓN B	UBICACIÓN C
PROXIMIDAD A LAS HABITACIONES	8	7	9
ACCESIBILIDAD PARA EL PERSONAL	7	8	7
ESPACIO DISPONIBLE	6	6	7
PROXIMIDAD A OTRAS INSTALACIONES	5	7	7
SEGURIDAD Y CONTROL DE ACCESO	9	8	9
TOTALES	7	7.2	7.8

**Nota:** Investigación propia

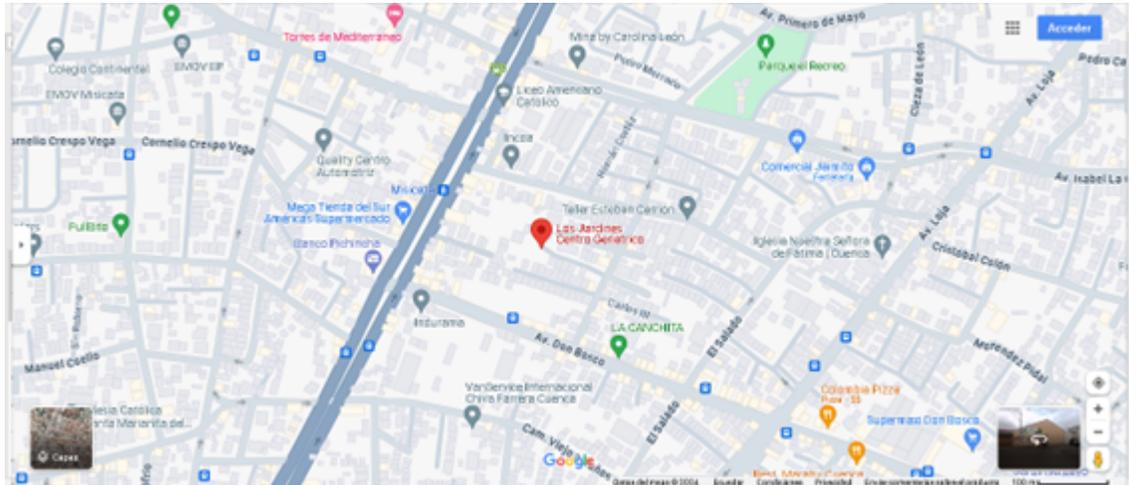
## 22.4. Croquis ubicación.

La farmacia se va a implementar en el centro de geriátrico los jardines que está ubicado en las cales Av. Don Bosco y Fray Gaspar de Carvajal.

1. Croquis de la localización de la farmacia, del centro geriátrico, los jardines.

## Figura 13

Ubicación.



**Nota:** Mapa Google.

2. **Gama de productos y servicios:** Definir la gama de productos y servicios que ofrecerá la farmacia, teniendo en cuenta las necesidades específicas de los residentes geriátricos. Además de los medicamentos recetados, la farmacia podría ofrecer servicios como asesoramiento sobre medicamentos, gestión de recetas y suministro de productos de cuidado personal.

## Figura 14

*Gama de productos.*



**Nota:** Imagen de internet.

3. **Personal y capacitación:** Seleccionar y capacitar al personal adecuado para trabajar en la farmacia, incluidos farmacéuticos, técnicos de farmacia y personal de atención al cliente. Es fundamental contar con un equipo con experiencia en el cuidado de personas mayores y en el manejo de medicamentos para este grupo de población.
4. **Sistemas de gestión y tecnología:** Implementar sistemas de gestión de farmacia eficientes y tecnología adecuada para el seguimiento de recetas, inventario de medicamentos, control de calidad y seguridad de los medicamentos, entre otros aspectos.
5. **Colaboración con profesionales de la salud:** Establecer relaciones de colaboración con los profesionales de la salud que atienden a los residentes del centro geriátrico, como médicos, enfermeras y terapeutas, para garantizar una atención integral y coordinada.
6. **Normativas y regulaciones:** Cumplir con todas las normativas y regulaciones locales y estatales relacionadas con la operación de una farmacia, incluidas las normas de seguridad de medicamentos, la gestión de residuos y la privacidad del paciente.

7. **Comunicación y educación:** Implementar programas de educación y concienciación para los residentes, sus familias y el personal del centro geriátrico sobre el uso adecuado de medicamentos, la importancia de la adherencia a los tratamientos y la prevención de interacciones medicamentosas.

Al tomar decisiones estratégicas en la implementación de la farmacia en el centro geriátrico Jardines, es fundamental tener en cuenta las necesidades y características específicas de la población de personas mayores a las que se va a servir, así como asegurarse de ofrecer un servicio de calidad y seguro para mejorar su calidad de vida.

### **22.5. Decisiones tácticas.**

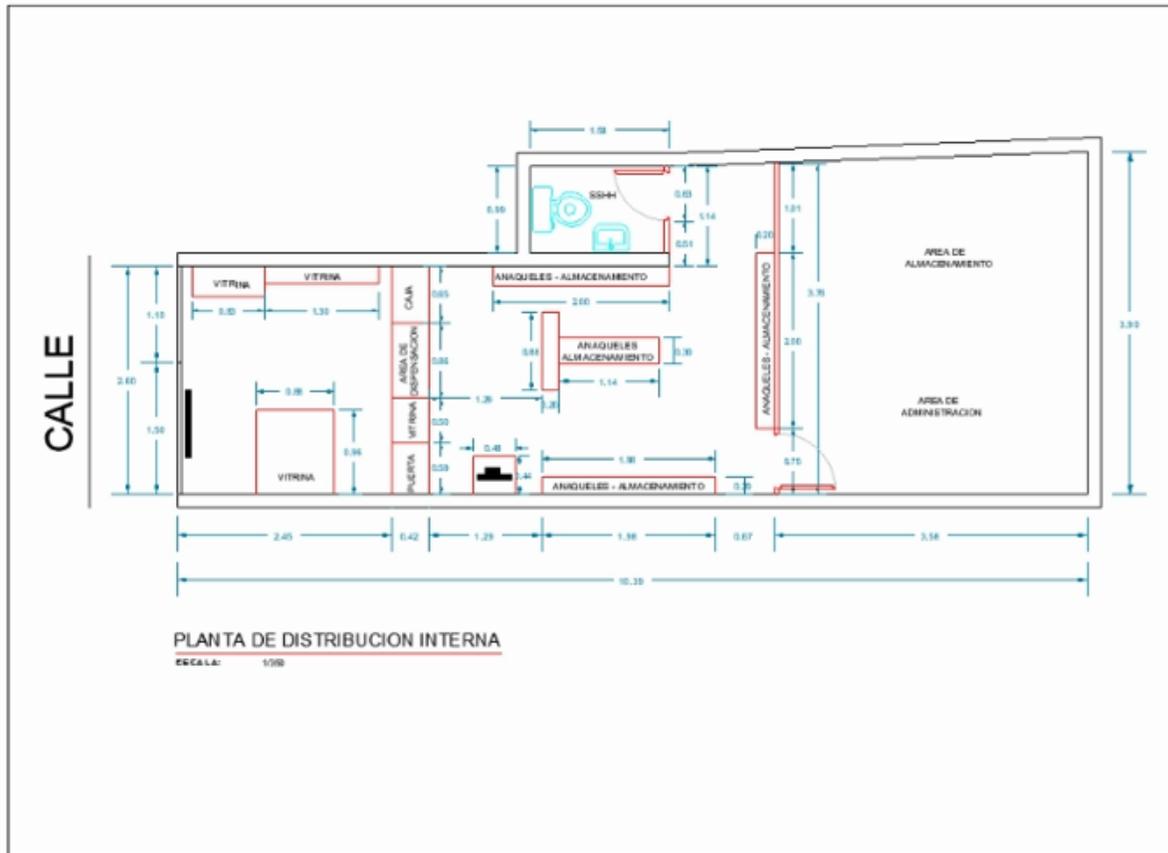
Las decisiones tácticas para la implementación de una farmacia dentro del centro geriátrico Jardines podrían incluir:

1. Selección de productos: Seleccionar cuidadosamente los medicamentos y productos de cuidado de la salud que sean más relevantes y necesarios para los residentes mayores del centro geriátrico.
2. Diseño del espacio: Diseñar la farmacia de manera que sea accesible para los residentes mayores, teniendo en cuenta aspectos como la distribución de los estantes, la iluminación adecuada y la señalización clara.

**Distribución de la farmacia.** En virtud que más que una farmacia es un botiquín farmacéutico el espacio no necesita ser muy grande, se requiere de un espacio de 30 metros cuadrados y la distribución será la siguiente.

**Figura 15**

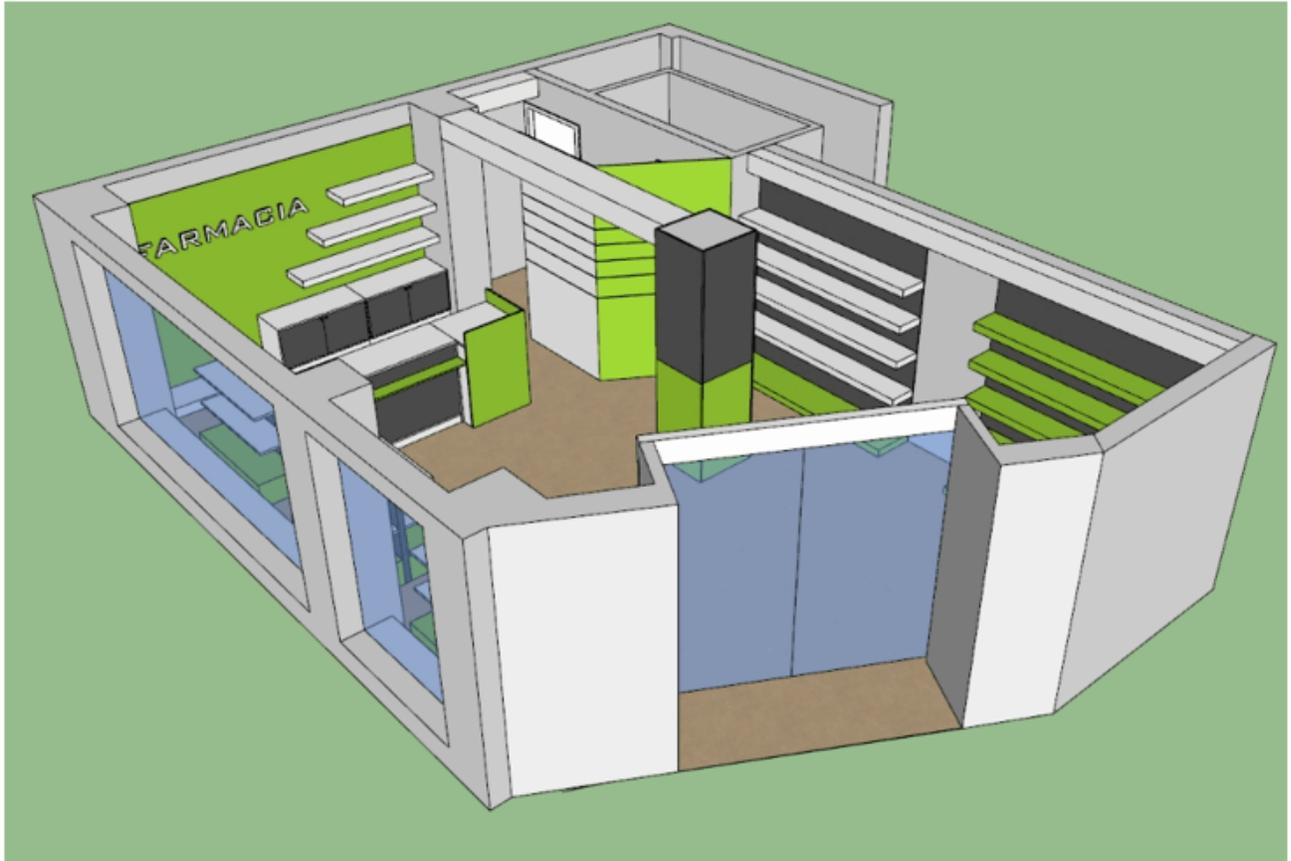
*Distribución de la farmacia.*



**Nota:** Investigación propia.

**Figura 16**

*Vista Interna.*



**Nota:** Investigación propia.

3. Personal capacitado: Asegurarse de contar con personal capacitado y sensible a las necesidades de los adultos mayores para brindar un servicio de atención al cliente de calidad.
4. Servicios especializados: Considerar la posibilidad de ofrecer servicios especializados, como la revisión de medicamentos, la entrega a domicilio o la educación sobre el uso adecuado de los medicamentos.
5. Colaboración con el centro geriátrico: Establecer una estrecha colaboración con el personal del centro geriátrico para garantizar una atención integral y coordinada para

los residentes.

## **22.6. Selección y diseño del bien o servicio.**

La farmacia comercializara productos que sean útiles para el adulto mayor entre ellos medicación de uso continuo, así como también insumos de uso personal. Es también importante tomar en cuenta la selección y diseño de productos y medicamentos para una farmacia dirigida a adultos mayores implica considerar cuidadosamente la gama de productos ofrecidos y la configuración del espacio para satisfacer las necesidades específicas de este grupo demográfico.

## **22.7. Selección y diseño del proceso productivo.**

Existen varios procesos dentro de la farmacia, a continuación, se detallarán los más importantes.

1. Recepción y almacenamiento de medicamentos: El mismo que consiste en recibir los medicamentos correctamente, verificar fechas de caducidad, y almacenarlos adecuadamente según las normativas.
2. Dispensación de medicamentos: Atender a los clientes, verificar las recetas médicas, y dispensar los medicamentos de forma precisa y segura.
3. Asesoramiento al cliente: Proporcionar información sobre el uso adecuado de los medicamentos, posibles efectos secundarios, interacciones, y responder a preguntas relacionadas.
4. Gestión de inventario: Mantener un inventario actualizado, realizar pedidos de reposición, y gestionar el stock de manera eficiente para evitar faltantes o excesos.
5. Cumplimiento normativo: Cumplir con todas las regulaciones y normativas locales relacionadas con la venta y almacenamiento de medicamentos, así como con la privacidad de la información del cliente.

## **22.8. Gestión de inventarios**

Se determinó el inventario en base al estudio de mercado con los residentes en el centro Geriátrico, a medida que se vaya bajando el inventario se irán haciendo reposiciones del mismo.

**Tabla 17***Inventario.*

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Medicamentos de uso frecuente como: analgésicos, antiácidos	\$300
Medicamentos para presión arterial	\$50
Iones y sales	\$50
Medicamentos para alzhéimer	\$250
Agentes cardiovasculares	\$100
Fármacos que afectan funciones intestinales	\$100
Medicamentos anticoagulantes	\$100
Medicamentos para la osteoporosis	\$100
Medicamentos para motilidad gastrointestinal	\$100
Antidepresivos	\$150
Vitaminas y suplementos	\$150
Medicamentos del sistema respiratorio	\$250
<b>TOTAL MEDICAMENTOS</b>	<b>\$1950</b>
<b>ASEO Y LIMPIEZA</b>	<b>\$300</b>
Otros: pañales, toallitas, guantes, material de curación	\$500
<b>TOTAL OTROS PRODUCTOS NO FARMACEUTICOS</b>	<b>\$800</b>
<b>TOTAL GENERAL DE INVENTARIO</b>	<b>\$2750</b>

**Nota:** Investigación propia

Se determinó el inventario en base al estudio de mercado con los residentes en el centro Geriátrico, a medida que se vaya bajando el inventario se irán haciendo reposiciones del mismo.

## **22.9. Programación de operaciones.**

Se programa la implementación del proyecto en 6 meses.

**Tabla 18**

*Diagrama de actividades para la ejecución del proyecto.*

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>Abril/Mayo</b>	<b>Junio/julio</b>	<b>Agosto/septiembre</b>
Permisos de funcionamiento y patentes	x	x	
Solicitud del préstamo	x		
Adecuación del local		x	x
Selección y reclutamiento del personal		x	
Análisis de proveedores		x	
Instalación software		x	
Perchaje de mercadería			x
Campaña de expectativa			x
Apertura de la farmacia			x

**Nota:** Investigación propia

## **22.10. Control de calidad.**

El control de calidad en una farmacia es crucial para garantizar la seguridad, eficacia y calidad de los productos farmacéuticos que se dispensan a los pacientes. Entre las principales se tiene:

- Almacenamiento adecuado
- Control de caducidades
- Verificación de la autenticidad
- Cumplimiento de normativas
- Control de stock
- Educación del personal
- Revisión de recetas

## 22.11. Verificación técnica.

Figura 17

*Verificación Técnica.*



**Nota:** Investigación propia.

## 22.12. Mantenimiento preventivo de activos.

**Tabla 19**

*Mantenimiento.*

	<b>Computadoras</b>		<b>Edificios</b>
	Hardware	Software	Instalaciones
Tiempos	3 veces al año	3 veces al año	2 veces al año
Enero		x	
Febrero			
Marzo	x		
Abril			x
Mayo		x	
Junio	x		
Agosto			
sep/Oct			
Noviembre	x	x	
Diciembre			x

**Nota:** Investigación propia

## 22.13. Estudio Financiero.

Después de hacer el estudio de mercado se calcula la demanda y también se proyecta a 5 años, la misma que a continuación se detalla.

**Tabla 20**

*Estudio Financiero.*

<b>ACEPTACION DEL BIEN O SERVICIO</b>		
<b>Población de la Investigación</b>	<b>Porcentaje de la Aceptación</b>	<b>Aceptación del Servicio</b>
65	84,00%	55

<b>FRECUENCIA DE CONSUMO</b>		
<b>Población que acepta el servicio</b>	<b>Porcentaje de Consumo</b>	<b>CONSUMO</b>
55	75,00%	40,95

<b>DEMANDA EN DOLARES</b>		
<b>POB. QUE CONSUME</b>	<b>Precio en Dólares</b>	<b>Demanda en Dólares</b>
41	\$180,00	\$7.371,00

<b>DEMANDA ACTUAL</b>			
<b>ANO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>FACTOR DE CRECIMIENTO POBLACIONAL</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>
2024	\$ 7.371	1,13%	\$ 7.454

<b>DEMANDA PROYECTADA</b>			
<b>ANO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>FACTOR DE CRECIMIENTO</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>
2025	\$ 7.454	1,13%	7538
2026	\$ 7.538	1,13%	7623
2027	\$ 7.623	1,13%	7709
2028	\$ 7.709	1,13%	7796
2029	\$ 7.796	1,13%	7883

**Nota:** Investigación propia.

El estudio de mercado determino que de los 65 residentes actualmente el 84% acepta adquirir los medicamentos y otros insumos en la farmacia, lo que generaría un total de 55 demandantes mensuales, también los resultados muestran que el promedio de consumo en seria de 180 dólares. Danto un total de \$7.371,00 dólares mensuales y anuales de \$88.452,00.

Para la obtención del factor de crecimiento se calculó de la siguiente manera, tomando en cuenta 5 años de proyección.

El factor de crecimiento poblacional se calcula como:

$$\text{Factor de crecimiento} = (\text{Población final} / \text{Población inicial})^{(1 / \text{Número de años})}$$

Donde:

- Población inicial = 65 personas

- Población final = 100 personas

- Número de años = 5 años

Sustituyendo estos valores en la fórmula, obtenemos:

Factor de crecimiento =  $(100 \text{ personas} / 65 \text{ personas})^{(1 / 5)}$  Factor de crecimiento =  
 $(1.5385)^{0.2}$  Factor de crecimiento 1.1262

Este factor de crecimiento se utiliza para proyectar las ventas a cinco años. Además, se espera que la población de adultos mayores llegue hasta 100 residentes en los 5 próximos años.

### **Inversión inicial activos**

Estado Financiero Inicial: Es importante porque proporciona una instantánea de la situación financiera de la farmacia en un momento específico, lo que permite comprender la base sobre cual se constituye la empresa.

## 22.14. Estado de Financiero Proforma.

Tabla 21

*Estado Financiero.*

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>Activos CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Caja	\$300,00	PROVEEDORES	\$0,00
Bancos	\$3.000,00	INTERES PRESTAMOS	\$ 579,84
Mercadería	\$2.750,00		
<b>SUB. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$6.050,00</b>	<b>SUB. TOTAL, PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 579,84</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	
Muebles y enseres	\$1.200,00	Obligaciones bancarias	\$3.624,00
Equipos de oficina	\$300,00		
Equipos de Computación	\$700,00		
OTROS ACTIVOS FIJOS	\$250,00		
<b>SUB. TOTAL, ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$2.450,00</b>	<b>SUB. TOTAL, PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>\$4.203,84</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS O INTANGIBLES</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
LUAE Y BOMBEROS	\$60,00	Aportes socios	\$4.856,16
ARCSA MSP	\$100,00		
SOFTWARE SISTEMA DE FACTURACION	\$400,00		
<b>SUB. TOTAL, ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$560,00</b>	<b>SUB. CAPITAL CONTABLE</b>	<b>\$0,00</b>
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>\$9.060,00</b>	<b>TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$9.060,00</b>

*Nota:* Investigación propia.

## 22.15. Fuentes de financiamiento.

Tomando en cuenta la inversión que se debe efectuar en activos se determina las siguientes fuentes de financiamiento, el 60% será con recursos propios y el 40% se lo hara a través de una entidad bancaria.

**Tabla 22**

*Fuentes de Financiamiento.*

FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
VALOR A FINANCIAR		\$ 9.060,00
FINANCIAMIENTO PROPIO	60%	\$ 5.436,00
PRESTAMO	40%	\$ 3.624,00
	100%	\$ 9.060,00

*Nota:* Investigación propia.

## 22.16. Financiamiento bancario.

**AMORTIZACIÓN FRANCESA.**

**Tabla 23***Financiamiento.*

<b>CAPITAL</b>	\$ 9.060,00
<b>TASA ACTIVA</b>	16%
<b>TIEMPO</b>	2 AÑOS

AÑOS	TERMINO AMORTIZATIVO	INTERES	CUOTA	SALDO
0				\$ 3.624,00
1	\$2.257,62	\$ 579,84	\$1.677,78	\$1.946,22
2	\$2.257,62	\$ 311,40	1946,22	0,00
	\$4.515,24	\$ 891,24		

**Nota:** Investigación propia.

El préstamo se efectuará para dos años plazo con un total de intereses de \$891 dólares.

**22.17. Flujo de caja operativo.**

**Ingresos proyectados** A continuación, se detalla el total de las ventas anuales con proyección a 5 años. Es importante tener en cuenta que los ingresos proyectados son estimaciones y están sujetos a incertidumbres ya que pueden estar influenciados a distintos factores externos o internos que pueden cambiar a lo largo del tiempo.

**Tabla 24**

*Flujo de caja operativo.*

AÑOS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
2024	\$ 7.454,01	\$ 89.448,15
2025	\$ 7.537,96	\$ 90.455,51
2026	\$ 7.622,85	\$ 91.474,22
2027	\$ 7.708,70	\$ 92.504,40
2028	\$ 7.795,52	\$ 93.546,19
2029	\$ 7.883,31	\$ 94.599,71

**Nota:** Investigación propia.

## **22.18. Egresos proyectados.**

Como egresos se tiene los costos de ventas y los gastos tanto administrativos, y financieros que se detallan a continuación.

### **COSTO DE VENTAS PROYECTADOS**

**Tabla 25***Costo de Ventas Projectados.*

AÑOS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
2024	\$ 5.192,62	\$ 62.311,46
2025	\$ 5.251,11	\$ 63.013,26
2026	\$ 5.310,24	\$ 63.722,88
2027	\$ 5.370,04	\$ 64.440,53
2028	\$ 5.430,41	\$ 65.164,88
2029	\$ 5.518,60	\$ 66.223,16

*Nota:* Investigación propia.**22.19. Gatos Sueldos.****Tabla 26***Gatos Sueldos.*

CARGO	SUELDO	13	14	TOTAL A PAGAR
DEPENDIENTE	\$ 460,00	\$ 38,33	\$ 38,33	\$ 536,67
QUIMICO F	\$ 100,00			\$ 100,00
				\$ 636,67

*Nota:* Investigación propia.

## 22.20. Depreciación.

Tabla 27

*Depreciación.*

Muebles y enseres	\$1.200,00	10%	120
Equipos de oficina	\$300,00	10%	\$ 30,00
Equipos de Computación	\$700,00	33%	\$ 231,00
OTROS ACTIVOS FIJOS	\$250,00	10%	\$ 25,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 406,00</b>

*Nota:* Investigación propia.

## 22.21. Gastos Internet.

Tabla 28

*Gastos Internet.*

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
INTERNET	\$ 25,00	\$ 300,00

*Nota:* Investigación propia.

## 22.22. Gastos Intereses.

Tabla 29

*Gastos Interese.*

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
INTERES	\$ 48,32	\$ 579,84

**Nota:** Investigación propia.

## 22.23. Resumen de Costos Fijos.

**Tabla 30**

*Costos Fijos*

DETALLE	COSTOS FIJOS
	\$
SUELDOS	636,67
	\$
DEPRECIACION	406,00
	\$
INTERNET	300,00
	\$
INTERESES	579,84
	\$
TOTAL	1.922,51

**Nota:** Investigación propia.

## 23. Punto de equilibrio.

Para el presente proyecto se obtuvo el punto de equilibrio con la formula en valores mas no en cantidades.

**Tabla 31***Punto de Equilibrio.*

PUNTO DE EQUILIBRIO EN VALOR				
PE=		<u>COSTOS FIJOS</u>		
	1-	<u>COSTOS VARIABLES</u>		
		<u>VENTAS TOTALES</u>		
		\$ 1.922,51	\$ 1.922,51	\$ 1.922,51
PE=	1-	<u>62311,46</u>		
		\$ 89.448,15	\$ 0,70	\$ 0,30
PE=		\$ 6.336,98		

**Nota:** Investigación propia.

El punto de equilibrio es el nivel de actividad o ventas en el cual la empresa logra cubrir todos sus costos fijos y variables, pero no genera utilidades. En este caso corresponde a \$ 6.336,98 dólares en ventas mensuales, es decir que a partir de esta cantidad se estarían generando ganancia.

## 24. CÁLCULO DEL VAN, TIR, PRI.

**Tabla 32***Tabla de cálculo 1.*

AÑOS	INGRESOS	GASTOS	FLUJO
2024	-89448		
2025	90456	63319	27137
2026	91476	64033	27443
2027	92508	64756	27752
2028	93552	65486	28066
2029	94596	66217	28379

**Nota:** Investigación propia.

**Tabla 33**

*Tabla de cálculo 2.*

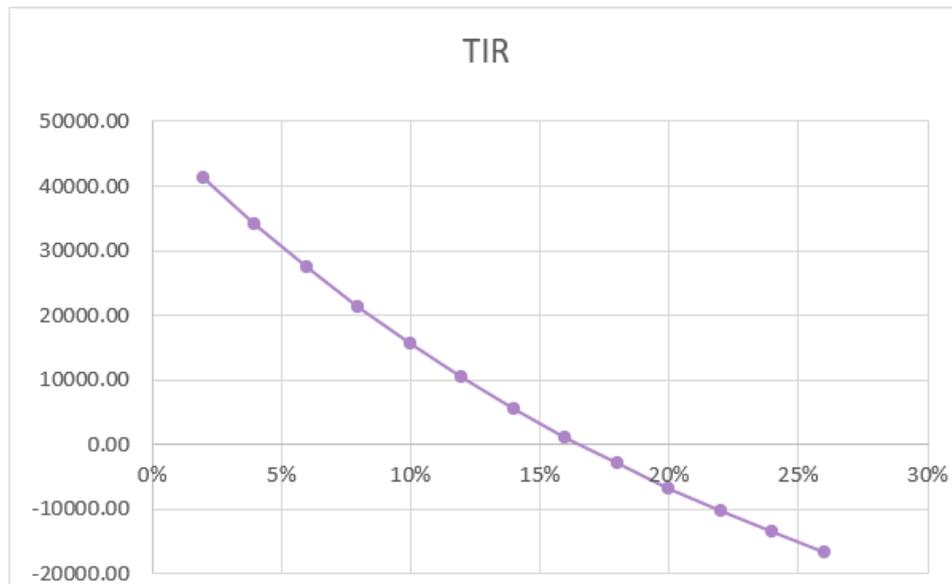
TASA DE DESCUENTO		TIR	
	11,32%		
	-89448	2%	41317,40
	27137	4%	34005,17
	27443	6%	27315,07
	27752	8%	21180,38
	28066	10%	15542,79
	28379	12%	10351,22
		14%	5560,78
	\$12.069,21	16%	1131,95
VAN		18%	-2970,19
		20%	-6776,56
		22%	-10314,58
		24%	-13608,65
	82332	26%	-16680,54
		TIR	17%

**Nota:** Investigación propia.

## 24.1. Gráfico del TIR.

Figura 18

*Gráfico del TIR.*



**Nota:** Investigación propia.

## 25. Evaluación financiera.

### 25.1. Análisis.

Analizando los indicadores financieros anteriores se determina que: Donde la inversión anual es de \$89.448,00 durante 5 años, con un VAN de \$12.069, una TIR del 17% y un PRI de 3.22 años, podemos concluir lo siguiente:

1. Valor Actual Neto (VAN): Un VAN positivo de \$12.069,00 indica que el valor presente de los flujos de efectivo generados por el proyecto es mayor que la inversión inicial. En este caso, el VAN positivo sugiere que el proyecto genera un retorno positivo sobre la inversión.
2. Tasa Interna de Retorno (TIR): Una TIR del 17% indica la tasa de rendimiento que se

espera obtener de la inversión. Una TIR del 17% es una tasa de rendimiento atractiva y sugiere que el proyecto es rentable.

3. Período de Recuperación de la Inversión (PRI): Un PRI de 3.22 años significa que la inversión inicial se recupera en aproximadamente 3.22 años. En este caso, el PRI es menor que la duración del proyecto (5 años), lo que indica que la inversión se recupera en un período razonablemente corto.

En resumen, basándose en el VAN positivo, la TIR del 17% y el PRI de 3.22 años, se podemos concluir que el proyecto es rentable y parece ser una inversión atractiva, ya que genera un retorno positivo sobre la inversión inicial en un período relativamente corto.

## **26. Aspectos administrativos.**

### **26.1. Recursos.**

#### **26.1.1. Recursos Humanos.**

- Investigador
- Tutor

#### **26.1.2. Recursos Materiales.**

- Materiales y suministros de oficina
- Computadores
- Impresora

#### **26.1.3. Recursos Técnicos y tecnológicos.**

- Aplicación de técnicas grupales
- Aplicación de técnicas de comunicación
- Internet

## 26.2. Cronograma.

El diagrama de Gantt, se tomó en cuenta la variable tiempo estudio del proyecto, partiendo de octubre del 2023 hasta febrero del 2024 y la variable actividad en donde se puntualiza lo que se realizara.

### 26.2.1. Cronograma.

**Tabla 34**

*Cronograma.*

ACTIVIDADES	OCT.				NOV.				DIC.				ENERO				FEBRERO				MARZO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
CAPITULO I																								
CAPITULO II																								
CAPITULO III																								
CAPITULO IV																								
CAPITULO V																								
CAPITULO VI																								
CAPITULO VII																								
PRESENTACION DEL BORRADOR																								
EMPASTADO																								

**Nota:** Elaborado por ITSEP. **Fuente:** ITSEP

## 27. Conclusiones.

Después de todo el estudio se puede concluir lo siguiente:

- Atención centrada en el paciente: Es fundamental priorizar la atención centrada en el paciente geriátrico, adaptando los servicios farmacéuticos a las necesidades y particularidades de esta población vulnerable.
- Calidad y seguridad: La calidad y la seguridad en la dispensación y administración de medicamentos deben ser pilares fundamentales en la operación de la farmacia, con controles rigurosos para evitar errores y garantizar la eficacia de los tratamientos.
- La colaboración estrecha entre farmacéuticos, personal médico, enfermería y otros profesionales de la salud es esencial para ofrecer una atención integral y coordinada a los residentes geriátricos de "Jardines".
- La educación continua a pacientes y cuidadores sobre el manejo adecuado de los medicamentos, así como un seguimiento constante de la evolución de los tratamientos, son aspectos clave para optimizar los resultados en salud de los residentes geriátricos.
- Es importante fomentar la innovación y la mejora continua en los procesos y servicios farmacéuticos, adaptándose a las necesidades cambiantes de la población geriátrica y buscando siempre la excelencia en la atención.

## 28. Recomendaciones.

Asegurarse de contar con farmacéuticos y personal capacitado en farmacología geriátrica. Los pacientes geriátricos suelen tener necesidades y consideraciones especiales en cuanto a medicamentos.

Mantener un inventario actualizado de medicamentos comunes para tratar enfermedades crónicas y condiciones geriátricas, así como suministros médicos necesarios para la población en el centro.

Se recomienda la Implementa sistemas de gestión de medicamentos eficientes para asegurar que los pacientes reciban sus medicamentos según lo prescrito, evitando errores y confusiones.

Proporciona educación a los pacientes geriátricos y a sus cuidadores sobre la importancia de tomar los medicamentos según lo indicado, los posibles efectos secundarios y la interacción con otros medicamentos.

Asegurarse de que los medicamentos se almacenen de manera segura y se dispensen correctamente para evitar errores y garantizar la seguridad de los pacientes.

Fomentar la colaboración entre el personal médico, de enfermería, farmacéuticos y otros profesionales de la salud para garantizar una atención integral y coordinada para los pacientes geriátricos.

Realizar un seguimiento de la eficacia de los tratamientos, revisa regularmente los medicamentos prescritos y ajusta según sea necesario en función de la respuesta del paciente y los cambios en su salud.

## Referencias

- Babbie-Earl. (2016). La encuesta: ¿metodo o técnica? *Universidad Pedagogica de Durango*(5), 7.
- Creswell. (2014). Qualitative inquiry and research design. choosing among five traditions. thousand oaks. *ISSN 1665-1596*, 3(6), 2.
- Fraenkel. (2021, febrero). Método experimental. , 1, 2. Descargado de <https://www4.ujaen.es/~eramirez/Descargas/tema6>
- Lozano, B. (2005). El análisis de la población: conceptos, métodos y aplicaciones. *Universidad Autónoma de Occidente*, 6. Descargado de <https://red.uao.edu.co/entities/publication/04dd071c-8f32-4745-bfdc-e13573fb4a56>
- Sampieri, H. (2014). La entrevista. Descargado de <https://virtual.urbe.edu/tesispub/0092912/cap03.pdf>
- Ventura-León, J. L. (2017). ¿población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Universidad Privada del Norte, Perú*.. Descargado de <https://revsaludpublica.sld.cu/index.php/spu/article/view/906/948#:~:text=Jos%C3%83LuisVentura-Le%C3%A1n&text=Enelart%C3%83culoobjetode,conformadoporunidadesdean%C3%83lisis>.
- Yin. (2014). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *red de revistas científicas de latinoamerica*, 20, 7. Descargado de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>



# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 6%**

Date: jueves, abril 04, 2024

Statistics: 591 words Plagiarized / 9163 Total words

Remarks: No Plagiarism Detected - Your Document is Healthy.

---

INSTITUTO-TECNOLÓGICO-SUPERIOR- ECUATORIANO DE PRODUCTIVIDAD  
CARRERA PROMOCIÓN DE LA SALUD ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UN PUNTO DE VENTA DE MEDICAMENTOS DE USO  
CONTINUO DENTRO DEL CENTRO GERIÁTRICO LOS JARDINES Trabajo de  
Titulación previo a la obtención del título de Tecnólogo en Promoción de la Salud

**AUTORES: LUIS RICARDO GAIBOR SEGARRA MIGUEL ÁNGEL CABRERA PIEDRA**

TUTOR: Dra. XIMENA MALDONADO Quito–Ecuador 2024 CERTIFICADO DE  
RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Resumen el objetivo principal de este documento es abordar la problemática de la falta de acceso a medicamentos para los residentes del centro geriátrico “Los Jardines” en Cuenca-Ecuador.

La ubicación distante de las farmacias, la escasa variedad de medicamentos y las dificultades de movilización de los residentes y cuidadores contribuyen a este desafío. La propuesta, enmarcada en un estudio de factibilidad, busca la implementación de una farmacia interna en el centro con el propósito de mejorar la accesibilidad inmediata a los medicamentos necesarios para los tratamientos continuos de los adultos mayores. Este proyecto tiene como objetivo proporcionar una solución concreta para mejorar la calidad de los servicios brindados por el centro geriátrico, ofreciendo a los residentes una fuente confiable y conveniente de medicamentos. En caso de viabilidad, esta iniciativa podría servir como modelo para otros establecimientos geriátricos, resaltando la importancia de integrar servicios de farmacia como parte integral de la atención geriátrica.

La propuesta contempla la necesidad de una atención integral, reconociendo que