

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR ECUATORIANO DE PRODUCTIVIDAD

CARRERA DE PROMOCION DE LA SALUD.

**CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE
REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE
LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS
MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS.**

**Trabajo de Titulación previo la obtención del título de Tecnólogo en
Promoción de la Salud.**

AUTOR: PAUL ELI CORONEL DURÁN - JUAN SEBASTIAN OCHOA SOLÁ.

TUTOR: MSC. RAMIRO TORO.

Quito, 2024

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Nosotros, **PAUL ELI CORONEL DURÁN** y **JUAN SEBASTIÁN OCHOA SOLÁ** declaramos bajo juramento que la investigación es absolutamente original, autentica, es de nuestra autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que hemos llegado son de mi absoluta responsabilidad

PAUL ELI CORONEL DURAN.

C.C: 0102419751

SEBASTIÁN OCHOA SOLÁ.

C.C: 0105060628

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Nosotros, **PAUL ELI CORONEL DURÁN**, portadores de las cédulas de ciudadanía asignadas con los No.0102419751..... Respectivamente de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgamos licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS**, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Ecuatoriano de Productividad

(firma)

Quito, 15/Marzo/2024

**CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES
DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS
PSIQUIATRICOS NECESARIOS**

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Nosotros, **SEBASTIÁN OCHOA SOLÁ**, portadores de las cédulas de ciudadanía asignadas con los No. 0105060628 Respectivamente de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgamos licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS**, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Ecuatoriano de Productividad

(firma)

**CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES
DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS
PSIQUIATRICOS NECESARIOS**

Quito, 15/Marzo/2024

DEDICATORIA

Paúl Coronel.

Lleno de regocijo, de amor y esperanza, dedico esta tesis a cada uno de mis seres queridos, quienes han sido mi pilar fundamental para seguir adelante, es para mí una gran satisfacción poder dedicarles a ellos (a mis hijos, compañeros y profesores del instituto este proyecto).

Este nuevo logro en gran parte es gracias a ustedes.

Sebastián Ochoa.

Con el más infinito amor, este trabajo está dedicado primero a mi Dios Cósmico mi padre Azul, el creador de mi vida, quien me ha dado la fuerza necesaria para cumplir con mis metas, a mis padres: Marco que está con mi creador, papito lo logre, a mi madre Pati mi gordita por haberme enseñado las mejores cosas que la vida te brinda con su ejemplo en su camino de vida, gracias a todos mis hermanos (Patón, Mono y Buri.)

A mi esposa Karen (Moshi) por ser toda mi razón, por ser mi apoyo y decirle que sin usted no lo hubiera logrado, gracias por haber compartido este trabajo arduo, duro y de mucho sacrificio, respondiendo a tu pregunta.

¿Qué es el amor?

El amor es una construcción inteligente de dos personas sabias, que deciden ser amigos, compañeros, cómplices, que a pesar de los problemas que nunca faltan, se eligen cada mañana para seguir caminando juntos por la vida.

A mis hijos por ser toda mi razón por ustedes aún sigo de pie en esta vida y gracias por ser mi fuerza que me impulsa a ser mejor cada día.

A sido un largo y duro camino, pero a la larga los frutos se cosechan.

Papá, Mamá, está hecho, lo prometido es deuda, recogeré las frases de mis hermanos y mi madre en sus tesis PROMESA Y MISIÓN CUMPLIDA.

AGRADECIMIENTO

Dejamos constancia de un imperecedero agradecimiento al Instituto Superior Tecnológico Ecuatoriano de Productividad, a todos aquellos catedráticos que fueron profesores, amigos y compartieron sus conocimientos que se han convertido en columnas fundamentales en nuestra carrera, muchas gracias y un agradecimiento especial a nuestro tutor de proyecto MSC. Ramiro Toro por su ayuda en la elaboración de este gran trabajo, solo nos queda por decir millón gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDO

LISTA DE FIGURAS	i
LISTA DE TABLAS	ii
LISTA DE ANEXOS	iii
RESUMEN.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
CAPÍTULO I.....	1
1.01 ANTECEDENTES.....	1
1.02 JUSTIFICACIÓN	3
1.03 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA CENTRAL.....	4
CAPÍTULO II.....	5
2.01 ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS.....	5
CAPÍTULO III	7
3.01 PROBLEMAS Y OBJETIVOS.....	7
3.01.02 Árbol de objetivos	8
CAPÍTULO IV.....	9
4.01 DIAGRAMA DE ESTRATEGIAS.....	9
4.2 MATRIZ DE MARCO LÓGICO (MML).....	10
CAPÍTULO V	11
5.05 MARCO CONCEPTUAL.....	15
5.06 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	16
5.06.02 ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN	17
5.06.03 POBLACIÓN Y MUESTRA	17
5.06.05.01 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	18
5.13 ESTUDIO ADMINISTRATIVO	44
5.18 Estudio Financiero	57
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	13

INDICE DE TABLAS

1.03.01 Tabla 1 Matriz T	4
2.01.02 Tabla 2 Matriz de análisis de involucrados	6
4.02 Tabla 3 Matriz del Marco Lógico	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 4 Modelo de encuesta	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5 Tabulación de la encuesta.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 6 Modelo CANVA S	25
5.07.01 Tabla 7 Estrategias de marketing.....	26
5.12.02 Tabla 8 Estrátégia de procesos	27
5.07.03 Tabla 9 Estrátégia financiera	28
5.07.04 Tabla 10 Estrátégias de aprendizaje	29
5.08 Tabla 11 Análisis de causalidad perspectivas y objetivos estratégicos	29
5.09 Tabla 12 Análisis de causalidad perspectiva	30
Tabla 13 Inventarios Iniciales de grupo de productos y valor de compra	37
Tabla 14 Presupuesto de publicidad y promociones	43
Tabla 15 Localización de instalaciones	48
Tabla 16 Inventario de medicamentos.....	51
Tabla 17 Diagrama de actividades para la ejecución del proyecto.....	52
5.15.04 Tabla 18 Mantenimiento preventivo de maquinaria.....	53
Tabla 19 Estado de Financiero Proforma	57
Tabla 20 Fuentes de financiamiento.....	58
Tabla 21 Datos préstamo	58
Tabla 22 TABLA DE AMORTIZACIÓN FRANCESA.....	59
Tabla 23 Ingresos proyectados	60
Tabla 24 Costos de Ventas proyectados	60
Tabla 25 Gastos de Ventas	61
Tabla 26 Gastos administrativos.....	61
Tabla 27 gastos financieros	1
Tabla 28 Proyección de utilidades	1
Tabla 29 Flujo de caja proyectado.....	2
Tabla 30 : Costos Fijos y Variables.....	2
Tabla 31Calculo del VAN TMAR 13,43%	7

Tabla 32 CÁLCULO DEL VAN WACC 10,39%	8
Tabla 33 CÁLCULO DEL TIR T(MAR) 13,50%	8
Tabla 34 PRI.....	9
Tabla 35 Cronograma	12

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1 Mapeo de involucrados	5
Gráfico 2 Árbol de problemas	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 3 Árbol de objetivos	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 4 Diagrama de estrategias.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 5 Organigrama estructural	13
Gráfico 6 Proceso de Operativo de ventasProceso Operativo de Venta.....	47
Gráfico 7 Proceso Operativo de Bodega	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 8 Proceso de Bodega	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 9 Verificación técnica.....	53
Gráfico 10 Organigrama estructural	54
Gráfico 11 Punto de Equilibrio.....	4
Gráfico 12 Estructura de financiamiento	7

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	31
Figura 2 Croquis de la localización de la farmacia	35
Figura 3 Señalética por segmentos y productos	37
Figura 4 Señalética por segmentos y productos	¡Error! Marcador no definido.
Figura 5 Pagina Web	40
Figura 6 Facebook	¡Error! Marcador no definido.
Figura 7 Twitter.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 8 Instagram.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 9 Revista Online.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 10 Capacitación.....	40
Figura 11 Campañas	41
Figura 12 Campaña de examen gratuito	¡Error! Marcador no definido.
Figura 13 Arte de hoja volante	41

Figura 14 Impulsadores	42
Figura 15 Afiches	42
Figura 16 Banner	43
Figura 17 Jarros	¡Error! Marcador no definido.
Figura 18 Llaveros.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 19 Esferográficos	¡Error! Marcador no definido.
Figura 20 Croquis ubicación.....	48
Figura 21 Distribución de la planta	49
Figura 22 Farmacia vista frontal.....	49
Figura 23 Farmacia vista lateral izquierda	50
Figura 24 Farmacia vista superior frontal.....	50
Figura 25 Farmacia vista superior lateral	51

RESUMEN

El presente proyecto es implementar una farmacia en el Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro especializada en comercializar productos farmacéuticos que los médicos de este centro receten a sus pacientes, ya que la medicación que se utiliza es muy difícil de adquirir.

La investigación se la necesidad de implementar la farmacia se ha sido desarrollado con fuentes de información primaria encuestando a los médicos y secundaria entrevistando a los pacientes, con la finalidad de identificar sus necesidades al rato de querer comprar los medicamentos para controlar alguna patología, Por tal motivo este proyecto busca solucionar el problema que tiene los pacientes al momento de querer adquirir la medicación necesaria para esto se realiza primero un análisis situacional utilizando el modelo FODA el mismo que nos ayuda a identificar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades para poder tomar decisiones para la creación de la farmacia y establecer diferentes procesos administrativos, financieros y de marketing mix para poder determinar la importancia en el posicionamiento del negocio y poder brindar un excelente servicio. La motivación de realizar este proyecto, se basó en mi experiencia profesional en la rama farmacéutica, ya que e identificado la importancia de poder ayudar a los pacientes con problemas psicológicos los mismos que no encuentran con facilidad la medicación necesaria para el tratamiento de su patología.

ABSTRACT

The present project is to implement a pharmacy in the Austro Addiction Rehabilitation Center specialized in marketing pharmaceutical products that the doctors of this center prescribe to their patients, since the medication used is very difficult to acquire.

The research on the need to implement the pharmacy has been developed with primary information sources by surveying doctors and secondary by interviewing patients, with the purpose of identifying their needs when they want to buy medications to control some pathology. Therefore, this project seeks to solve the problem that patients have when they want to acquire the necessary medication. For this, a situational analysis is first carried out using the SWOT model, which helps us identify the strengths, weaknesses, threats and opportunities to be able to make decisions. for the creation of the pharmacy and establish different administrative, financial and marketing mix processes to determine the importance in the positioning of the business and to provide excellent service. The motivation for carrying out this project was based on my professional experience in the pharmaceutical field, since I had identified the importance of being able to help patients with psychological problems who do not easily find the medication necessary to treat their pathology.

CAPÍTULO I

1.01 Antecedentes

Macro:

El primer manicomio del mundo se abrió en Valencia en el año 1409. El aislamiento, la pobreza y la masificación han sido las características de estos centros hasta bien entrado el siglo XX. Desde la antigüedad, las personas con algún problema mental convivían con el resto de la sociedad.

Un hospital psiquiátrico u hospital siquiátrico es un establecimiento dedicado al diagnóstico y tratamiento de enfermedades psiquiátricas que cuenta con internamiento (aloja a las personas en sus establecimientos). Habitualmente funcionan como hospitales monovalentes. Derivan históricamente de los manicomios son lugares llenos de desentendidos y agonía.

En la época moderna empezaron a contar con la mayoría de los servicios médicos de un hospital general además de servicios profesionales específicos para tratar enfermedades mentales: médicos psiquiatras, psicólogos, trabajadores sociales, enfermeros especializados, laboratorios especializados, neurología, medicina interna, farmacia, electrochoque, etc. [Psychiatric hospitals / Q210999](#)

Meso:

La industria farmacéutica se define a sí misma (Sachs y Dieck, 1989) (3) como "una gran corporación, abierta al conocimiento público, que depende de la investigación y desarrollo para poder crecer y tener beneficios". En nuestra opinión, si bien en el campo de los psicofármacos podríamos aceptar que se aplicara esta definición a las fases iniciales de su desarrollo hace cuarenta años, actualmente los cambios que se han producido en la propia industria y en el contexto político, económico y social no la sostienen. Para muchos, actualmente la industria (Psico)farmacológica se parece más a una gran corporación, de difícil acceso al conocimiento público, que depende fundamentalmente de la promoción o el

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

marketing, y en menor medida de la investigación, para poder crecer y ganar cada vez más y más beneficios.

Micro:

La creación de una farmacia interna que comercialice productos para pacientes depresivos y psicóticos dentro del Centro de Rehabilitación de Adicciones de la ciudad de Cuenca (CRA) ayudara a que los médicos tengan los medicamentos necesarios para poder tratar esta patología de manera más eficiente, ya que este tipo de medicamentos que necesitan los pacientes con problemas psicológicos no se puede encontrar en cualquier farmacia.

1.02 Justificación

El presente proyecto es la elaboración de un plan de negocio para la creación de una farmacia interna que comercialice productos para pacientes depresivos y psicóticos dentro del Centro de Rehabilitación de Adicciones de la ciudad de Cuenca (CRA), para ayudar a que los médicos y tengan los medicamentos necesarios para poder tratar esta patología de manera más eficiente, ya que este tipo de medicamentos que necesitan los pacientes con problemas psicológicos no se puede encontrar en cualquier farmacia

De esta manera, la propuesta de valor es tener todos los medicamentos necesarios para tratar las enfermedades del Centro de Rehabilitación de Adicciones de la ciudad de Cuenca (CRA); acompañado de un excelente servicio con los más altos estándares de calidad. Se trabajará con matrices del macro lógico, la metodología de investigación será documental, de observación, cuantitativa y cualitativa se utilizará encuestas para obtener información de la investigación de mercado, se realizará un análisis FODA, estrategias administrativas, financieras y de marketing para poder posicionar la farmacia y poder servir de mejor manera a esta comunidad vulnerable.

1.03 Definición del Problema Central

1.03.01 Tabla 1 Matriz T

Situación empeorada	Situación Actual				Situación mejorada
Pacientes con problemas de salud crítica	Carencia de farmacias que vendan medicamento para personas con problemas psiquiátricos				Pacientes que pueden adquirir todos los medicamentos para mejorar sus salud
Fuerzas Impulsadoras	I	PC	I	PC	Fuerzas Bloqueadoras
Elaborar de un plan de negocio para la creación de una farmacia interna que comercialice productos para pacientes depresivos y psicóticos	1	4	3	1	El centro de rehabilitación no apruebe el proyecto
Realizar un Plan de marketing para posicionar la marca	1	4	4	1	Desinterés por realizar el plan de marketing
Estudio de mercado para determinar las necesidades del centro de rehabilitación de adicciones	1	5	4	1	Carencia de la información necesaria para la realización del estudio de mercado
Realizar un plan estratégico para prestar mejor servicio	2	5	3	1	No poder cumplir con el plan estratégico por falta de presupuesto
Realizar una encuesta a los médicos que laboran en el centro de rehabilitación de adicciones	1	4	3	1	Falta de colaboración de los médicos en responder las encuestas

Fuente: Investigación propia

CAPÍTULO II

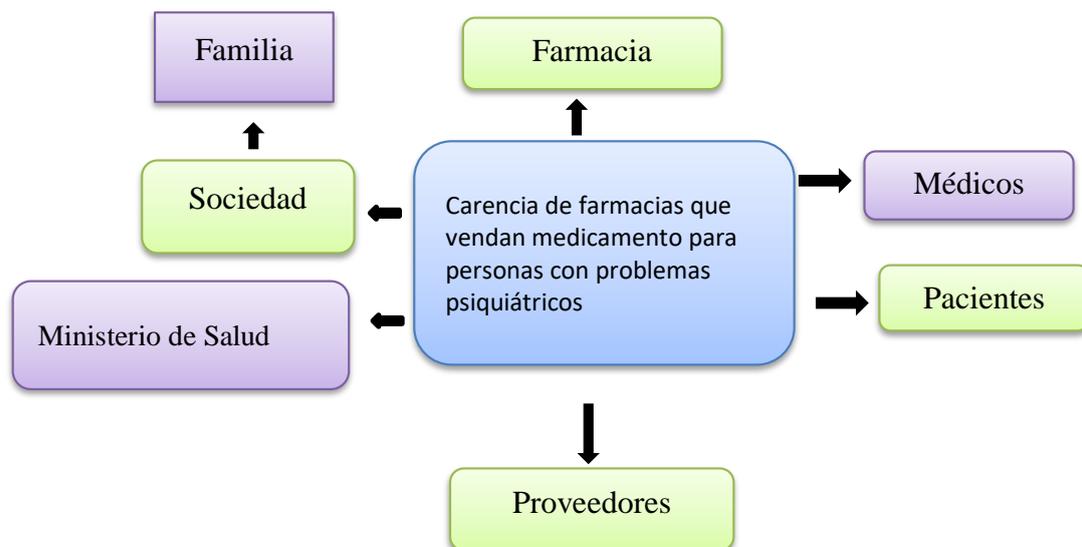
2.01 Análisis de involucrados

El análisis de los involucrados es una herramienta imprescindible para elaborar las estrategias de implementación de cualquier proyecto.

Se trata de individuos u organizaciones que están activamente relacionados con el proyecto y tienen interés que puedan afectar de manera positiva o negativa, los resultados de sus ejecuciones, (Jiménez, 2012)

2.01.01 Figura MAPEO DE INVOLUCRADOS

Gráfico 1 Mapeo de involucrados



Fuente: Propia de investigación

2.01.02 Tabla 2 Matriz de análisis de involucrados

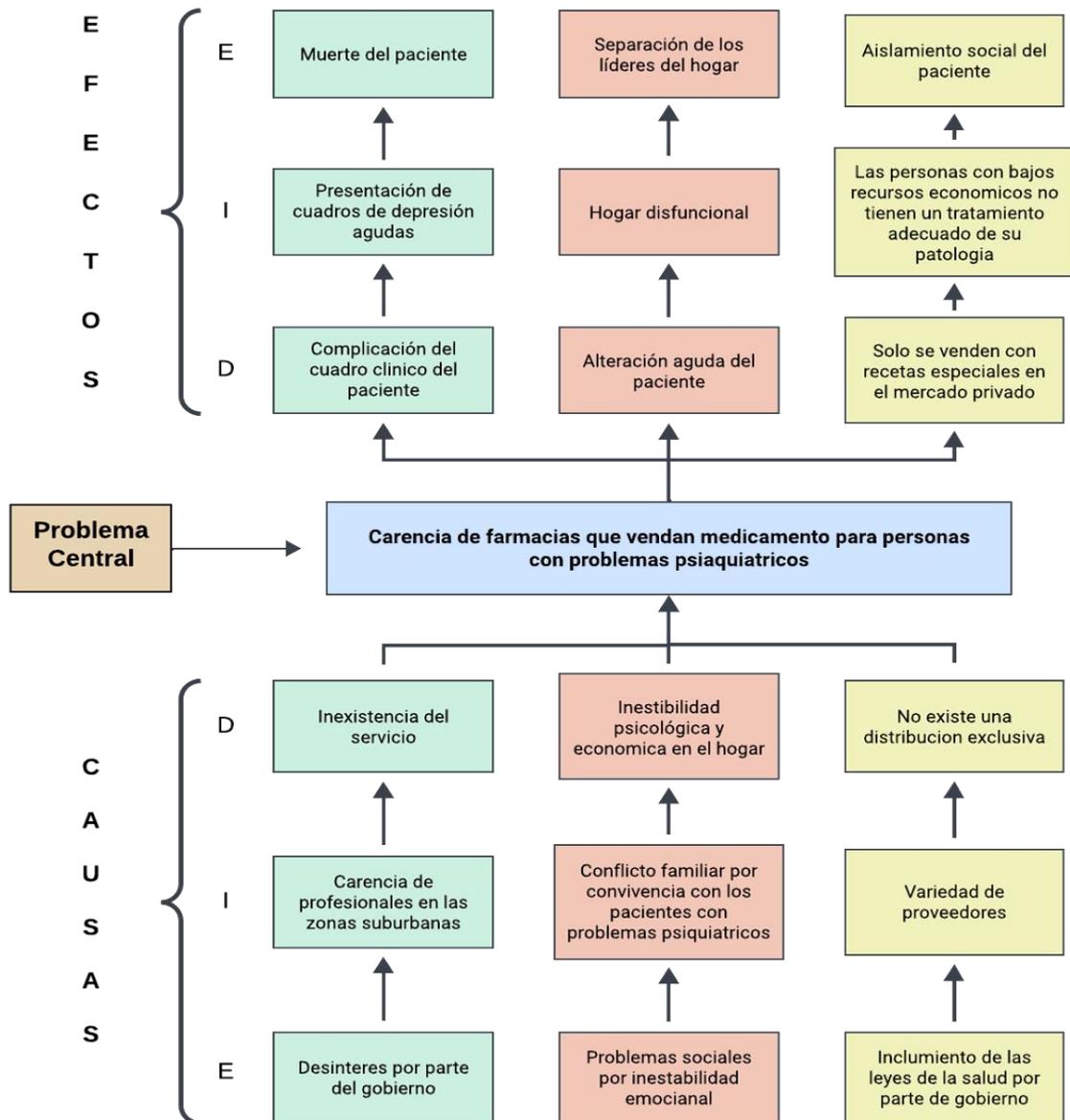
Actores Involucrados	Intereses sobre el problema central	Problemas percibidos	Recursos y mandatos	Intereses sobre el proyecto	Conflicto potenciales
Farmacia	Poder tener una farmacia para ayudar a las personas con problemas psicológicos del Centro de Rehabilitación de adicciones	Carencia de farmacias que vendan medicamento para personas con problemas psiquiátricos	Ley Orgánica de Salud / Ley de los Medicamentos	Tener un convenio con el Centro de Rehabilitación para poder tener una farmacia en el interior.	No tener la autorización de poder tener una farmacia al interior del Centro de Rehabilitación de adicciones
Pacientes	Tener acceso a los medicamentos que receten para poder controlar su patología	No poder encontrar con facilidad las medicinas para poder seguir el tratamiento medico	Ley de la Constitución Ley Orgánica de Salud/ Ley de los Medicamentos	Tener una farmacia dentro del centro de Rehabilitación para contar con el medicamento necesario	Que no exista el medicamento necesario.
Proveedores	Tener más clientes de las distintas farmacias para poder vender los productos que distribuyen	Existen pocas farmacias que compran medicament o para tratamientos psicológicos	Ley Orgánica de Salud // Ley de los Medicamentos	Que la farmacia obtenga los permisos y puede vender los medicamentos para el tratamiento Psicológico	No ponerse firmar el convenio con la farmacia y ser su proveedor
Médicos	Contar con una farmacia dentro del Centro de Rehabilitación de adicciones	Los pacientes no encuentran con facilidad la medicación recetada para su tratamiento	Ley de la Constitución Ley Orgánica de Salud	Poder recetar medicación que puedan conseguir en la farmacia del Centro de Rehabilitación de adicciones	No contar con la farmacia dentro del Centro de Rehabilitación de adicciones
Ministerio de Salud	Que existan farmacias especializadas en vender medicinas para poder tratar los problemas psicológicos	Carencia de medicación para los tratamientos de personas con problemas psicológicos	Ley de la Constitución Ley Orgánica de Salud	Que existan más farmacias dentro de los centros de rehabilitación psicológicos	No dar facilidades para que funcionen las farmacias dentro de los centros de rehabilitación de adicciones

Fuente: Propia de investigación

CAPÍTULO III

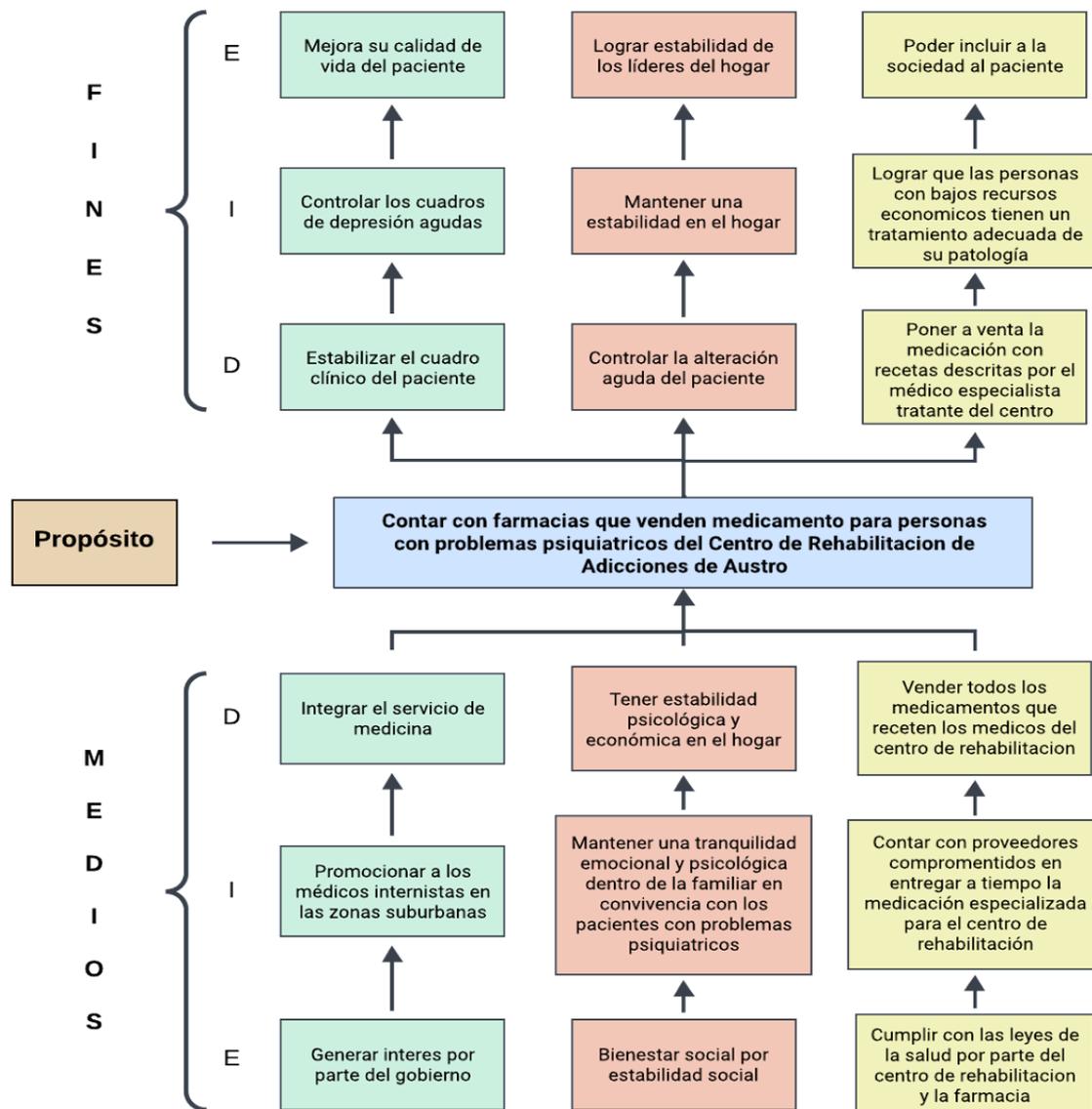
3.01 Problemas y objetivos

3.01.01 Árbol de problemas



Fuente: Propia de investigación

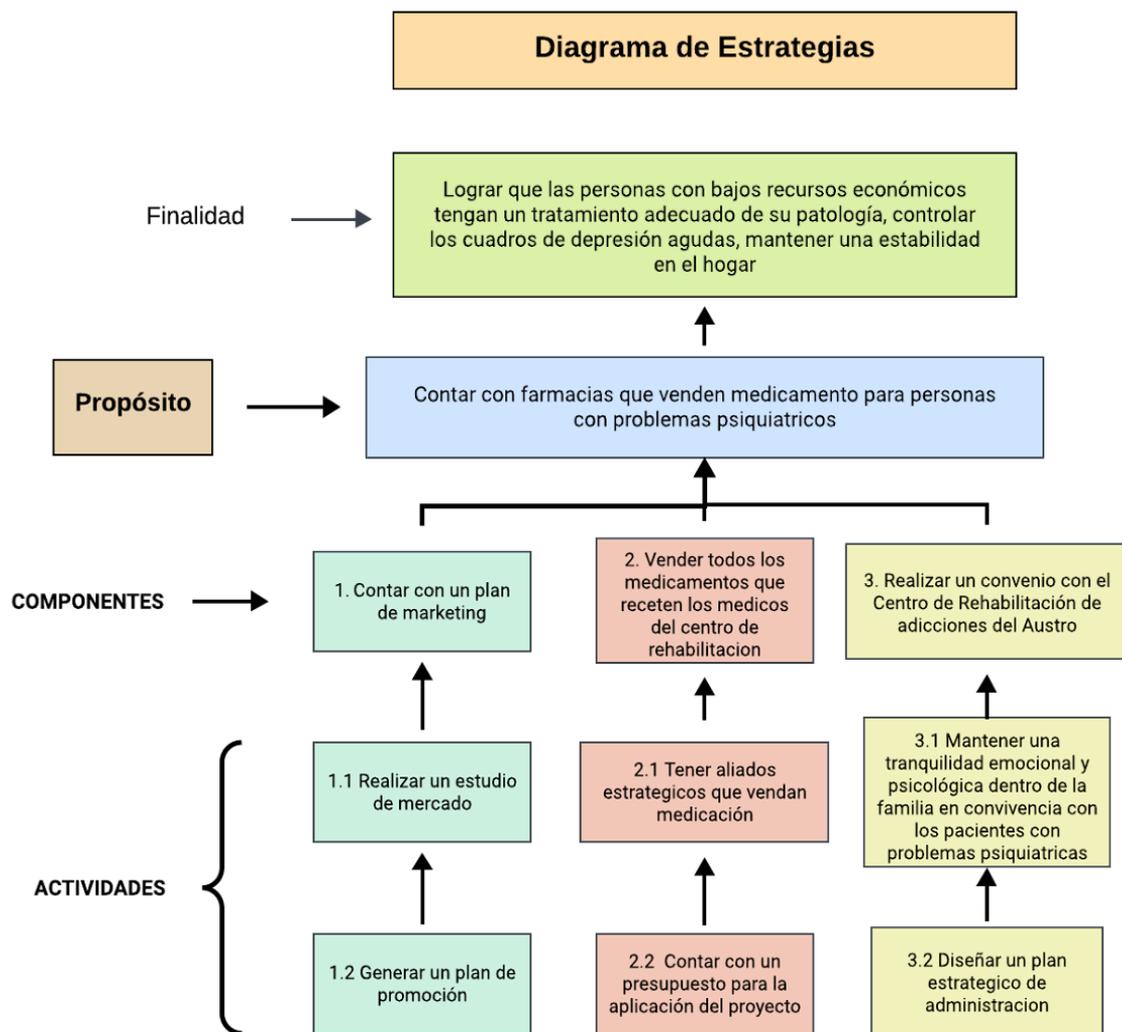
3.01.02 Árbol de objetivos



Fuente: Propia de investigación

CAPÍTULO IV

4.01 Diagrama de estrategias



Fuente: Propia de investigación

4.2 Matriz de Marco Lógico (MML)

FINALIDAD	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
Lograr que las personas con bajos recursos económicos tengan un tratamiento adecuado de su patología, controlar los cuadros de depresión agudas, y mantener una estabilidad en el hogar	Para el año 2024 poder ayudar a los pacientes del Centro de Rehabilitación a mejorar su calidad de vida	Informe del departamento de trabajo social del centro de rehabilitación	Pacientes que pueden adquirir la medicación necesaria para controlar su patología
PROPOSITO			
Contar con farmacias que vendan medicamentos para personas con problemas psicológicos	Tener ya el negocio para el año 2024 en el Centro de Rehabilitación	Permisos de funcionamiento y contrato de arrendamiento	No contar con el presupuesto necesario para ponerse el negocio
COMPONENTES			
1. Contar con un plan de marketing	Tener identifica el nicho de mercado para el segundo semestre del año 2024	Informe del análisis de mercado	No poder identificar con claridad el segmento de mercado
2.. vender todos los medicamentos que receten los médicos del centro de Rehabilitación	Para julio del 2024 contar con proveedores fijos	Los contratos con los proveedores	No se cumplen con los contratos
3. Realizar un convenio con el centro de Rehabilitación de adicciones del Austro	Para Junio del año 2024 ya tener aprobado el convenio para la instalación de la farmacia	El convenio legalizado	No aprobar el convenio
ACTIVIDADES	PRESUPUESTO		
1.1 Realizar un estudio de mercado	0,00	Facturas, informes de los estudios realizados contratos de trabajo	No poder cumplir todo lo planificado para poder cumplir las actividades y lograr los objetivos
1.2 Generar un plan de promoción	300,00		
2.1 Tener hallados estratégicos que vendan medicación	0,00		
2.2 Contar con un presupuesto para la aplicación del proyecto	0,00		
3.1 Mantener una tranquilidad emocional y psicológica dentro de la familia en convivencia con los pacientes con problemas psicológicos	0,00		
Diseñar un plan estratégico de administración	150		
	TOTAL 450,00		

Fuente: Propia de investigación

CAPÍTULO V

5.01 Filosofía de la propuesta

5.01.01 Misión

Elaborar un plan de negocio para la creación de una farmacia dentro de las instalaciones del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro para ayudar a que puedan adquirir toda la medicación que es recetada por los médicos tratantes

5.01.02 Visión

Para el año 2027 poder posicionar la farmacia dentro de las instalaciones del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro y estar posicionado en el mercado.

5.02 Objetivos

5.02.01 Objetivo general

Realizar un plan de negocio para la creación de una farmacia en el Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro especializada en comercializar medicamentos para el tratamiento de patologías psicológicas.

5.02.02 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado a través del análisis de la oferta y la demanda para saber si es factible abrir una farmacia en el Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro
- Elaborar un plan de marketing mix para implementar estrategias de posicionamiento de la marca.
- Apoyar a los pacientes del Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro, para que tenga accesos a la medicación que necesitan para seguir su tratamiento médico.

5.02.03 Valores

- **Solidaridad.** – Unirse la farmacia con los pacientes y sus familias en colaboran mutuamente para conseguir su objetivo.
- **Ética.** - Nos informaremos de todas las leyes y normas que estén relacionadas con nuestro negocio, para no infringirlas.

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

- **Excelencia.** - Buscaremos siempre un desempeño superior y sobresalir en trabajos desafiantes para así lograr una satisfacción total del cliente.
- **Empatía.** - Involucrarse en los problemas de las personas con adicción y poder ayudarles.
- **Equidad.** - Mediante el trato equitativo promoviendo la imparcialidad hacia los clientes y los proveedores, lograremos que perciban, que para nuestra empresa ellos, son personas importantes.
- **Disciplina.** - Se respetará los principios y procedimientos establecidos por la empresa.

5.02.04 Políticas

- Vender los medicamentos mediante prescripción medica
- Todos los colaboradores de la farmacia tendrán un proceso de inducción y capacitación permanente.
- Realizar un inventario permanente de todos los productos para verificar su estado y su tiempo de caducidad.
- Tener reuniones permanentes con los médicos y personal administrativo del Centro de Rehabilitación.

5.03 Organigrama estructural de la farmacia

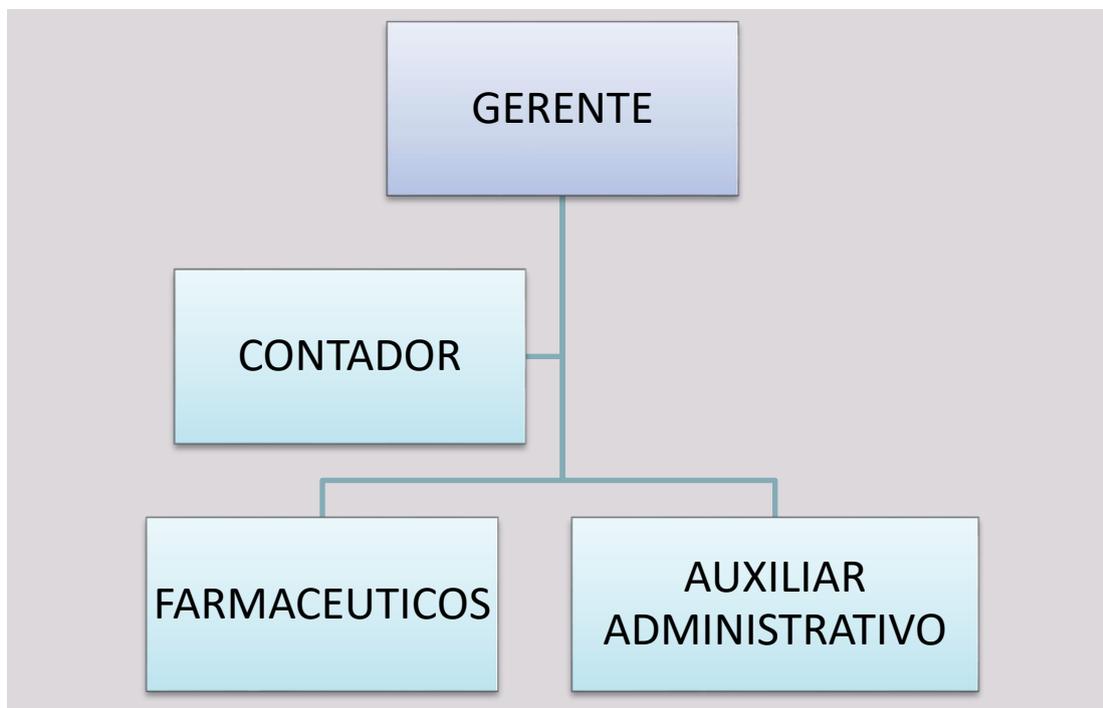


Gráfico 2 Organigrama estructural

Fuente: Investigación propia

5.04 Aspecto legal

Los beneficiarios para poder realizar estos trámites podrán ser toda razón social que cuente con un Registro Único de Contribuyente (RUC) de persona natural o jurídica, nacional o extranjera, pública o privada.

Dirigido a: Persona Jurídica - Privada, Persona Jurídica - Pública.

¿Qué obtendré si completo satisfactoriamente el trámite?

Tipo de Resultado:

- Cumplimiento de obligaciones, Obtener autorización o permiso.
- Registro Único de Trámites y Regulaciones
- Código de Trámite: ARCSA-017-10-01
- Información proporcionada por: Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), actualizada al 15 de agosto de 2019

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

Resultado a obtener:

Certificado de permiso de funcionamiento para Farmacias

¿Qué necesito para hacer el trámite?**Requisitos Generales:**

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

Requisitos Específicos:

2. Contrato de trabajo con el profesional Químico Farmacéutico o Bioquímico Farmacéutico, cuando estos laboren como mínimo cuarenta (40) horas semanales, debidamente registrado ante la autoridad competente; en el caso de los profesionales que laboren por menos horas se podrán presentar: contrato de trabajo, o el contrato de prestación de servicios profesionales en el ámbito legal correspondiente.

¿Cómo hago el trámite?

1. Ingresar al sistema de permiso de funcionamiento (<http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>)
2. Crear usuario y contraseña.
3. Clic en mis Trámites.
4. Llenar formulario de solicitud (seleccione las actividades que se encuentran registradas en el mismo establecimiento, es decir en la misma dirección. En caso de tener otra actividad en diferente dirección, por favor solicitar un nuevo permiso de funcionamiento), dar clic en guardar y continuar.
5. Adjuntar requisitos, cuando aplique; dar clic en guardar y continuar.
6. Leer y aceptar los términos y condiciones de uso.
7. Dar clic en solicitar permisos de funcionamiento.
8. Imprimir la orden de pago. * El Pago deberá realizarse al siguiente día hábil de la creación de la misma.
9. Efectuar el pago y adjuntar el comprobante (cuando el pago se efectúa en el Banco del Pacífico no necesita adjuntar el comprobante).

10. Descargar e imprimir el Permiso de Funcionamiento.

Canales de atención:

En línea (Sitio / Portal Web / Aplicación web).

11. Contar con el respectivo Certificado de Cumplimiento de Buenas Prácticas para dispensación de medicamentos.

12. Contactar proveedores y casas farmacéuticas.

13. Compra de medicamentos de necesidad básica e especialidades

14. Inversión mínima promedio en medicamentos según lo investigado es entre los \$ 10.000 a \$ 30.000.

5.05 Marco conceptual

Centro de rehabilitación. - Servicios especiales de atención de la salud con los que se ayuda a una persona a recuperar las capacidades físicas, mentales o cognitivas.

Adicción. - Dependencia de sustancias o actividades nocivas para la salud o el equilibrio psíquico.

Farmacias. - Son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de preparaciones oficinales y magistrales. Deben cumplir con buenas prácticas de farmacia. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional Químico Farmacéutico o Bioquímico Farmacéutico.

Grupo vulnerable. - Los grupos vulnerables son aquellos grupos que por sus condiciones sociales, económicas, culturales o psicológicas que pueden sufrir maltratos contra sus derechos humanos estos pueden ser salud, educación vivienda, alimentación entre otros.

Medicina. - Conjunto de conocimientos y técnicas aplicados a la predicción, prevención, diagnóstico y tratamiento de las enfermedades humanas y, en su caso, a la rehabilitación de las secuelas que puedan producir.

Medicamento. - Formulación que contiene uno o más principios activos, así como ingredientes inactivos. Los medicamentos se fabrican en diferentes presentaciones, como comprimidos, cápsulas, líquidos, cremas y parches. Se administran de diferentes maneras, entre ellas, por la boca, mediante infusión en una vena o como gotas que se aplican en los oídos o los ojos. La formulación que contiene el fármaco (principio activo) se usa para prevenir, diagnosticar, tratar o aliviar los síntomas de una enfermedad o afección. Un medicamento que no contiene un principio activo y que se usa en los estudios de investigación se llama placebo. También se llama producto farmacéutico.

Enfermedad psicológica. - Descripción general. Enfermedad mental, también denominada "trastorno de salud mental", se refiere a una amplia gama de afecciones de la salud mental, es decir, trastornos que afectan el estado de ánimo, el pensamiento y el comportamiento.

5.06 Metodología de investigación

5.06.01 Tipos de investigación

Método Cuantitativo: se centra en los hechos o causas del fenómeno social, con escaso interés por los estados subjetivos del individuo. Este método utiliza el cuestionario, inventarios y análisis demográficos que producen números, los cuales pueden ser analizados estadísticamente para verificar, aprobar o rechazar las relaciones entre las variables definidas operacionalmente, además regularmente la presentación de resultados de estudios cuantitativos bien sustentada con tablas estadísticas, gráficas y un análisis numérico. (Peñuelas, 2010)

Método Cualitativo: el método de investigación cualitativa es la recogida de información basada en la observación de comportamientos naturales, discursos, respuestas abiertas para la posterior interpretación de significados. (Taylor, 1986)

Método Descriptivo: la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. (Meyer, 1944).

5.06.02 Etapas de la Investigación

- ✓ Realizar el diagnóstico de la situación actual del centro de rehabilitación, realizando un análisis de las causas más representativas que generan el realizar un estudio de mercado y de eso analizar para elaborar un plan estratégico, para hacer un plan de marketing, a través de encuestas a los médicos y a los pacientes que compran medicinas.
- ✓ Desarrollar la propuesta de un plan de negocios para ponerse una farmacia al interior del centro de rehabilitación de adicciones del Austro.

5.06.03 Población y Muestra

Población. -Es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio. (Sampieri, 2003)

Muestra. -La muestra es una representación significativa de las características de una población, que bajo, la asunción de un error (generalmente no superior al 5%) estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global. (Tamayo, 1997)

5.06.04 Fórmula para calcular la muestra

Población: Se considera como población a 8 médicos especialista, 240 pacientes diarios en atención y 50 pacientes hospitalizados. Llegando a un total de la población de 298 personas que se les puede pedir información.

Por el número de la población **NO** es necesario utilizar la formula estadística para determinar el tamaño de la muestra.

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

5.06.05 Herramientas de la investigación

5.06.05.01 Técnica de recolección de datos

Entrevista: La ventaja esencial de la entrevista reside en que son los mismos actores sociales quienes proporcionan los datos relativos a sus conductas, opiniones, deseos, actitudes y expectativas, cosa que por su misma naturaleza es casi imposible de observar desde fuera. Nadie mejor que la misma persona involucrada para hablarnos acerca de todo aquello que piensa y siente, de lo que ha experimentado o proyecta hacer (Sabino, 1992, pág. 27).

5.06.05.02 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.

5.06.05.03 La entrevista se realizó a los 8 medico con 1 pregunta estructurada

1.- Cree usted que se necesita contar con una farmacia dentro del Centro de Rehabilitación de adicciones.

Respuesta: La respuesta es positiva de los 8 médicos, extracto “Si porque nos aseguramos que los pacientes cuenten con la medicación necesaria para que puedan seguir con su tratamiento, ya que el tipo de medicación que se suscribe para los pacientes que tienen alguna patología de carácter psicológico es difícil de conseguir en cualquier farmacia.”

Encuesta: La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas, así, por ejemplo: Permite explorar la opinión pública y los valores vigentes de una sociedad, temas de significación científica y de importancia en las sociedades democráticas (Grasso, 2006, pág. 15).

5.06.05.04 Modelo de encuesta

Encuesta que servirá como información para saber si es factible poner una farmacia al interior del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro.

1. ¿Con qué frecuencia acude usted a una farmacia?

- a) vez a la semana b) 1 vez cada 15 días c) 1 vez al mes
d) 1 vez cada seis meses e) 1 vez al año

2. ¿La medicación que necesita usted encuentra fácilmente en cualquier farmacia?

Sí No

3. ¿Le gustaría que existiera una farmacia dentro de este Centro de Rehabilitación para poder adquirir su medicación con mayor facilidad?

Sí No

4. ¿Toma algún medicamento de forma habitual?

Sí No

5. ¿En que se fija más al realizar su compra en una farmacia?

- a) calidad
b) Precio
c) Calidad y precio

6. ¿Cuánto gasto usted al comprar medicamentos mensualmente?

\$ 1 a \$ 20 \$ 21 a \$ 41 \$ 42 a más

7. ¿De qué manera realiza sus pagos al realizar sus compras?

- a) efectivo c) tarjeta de crédito o debito
b) Transferencias d) cheque

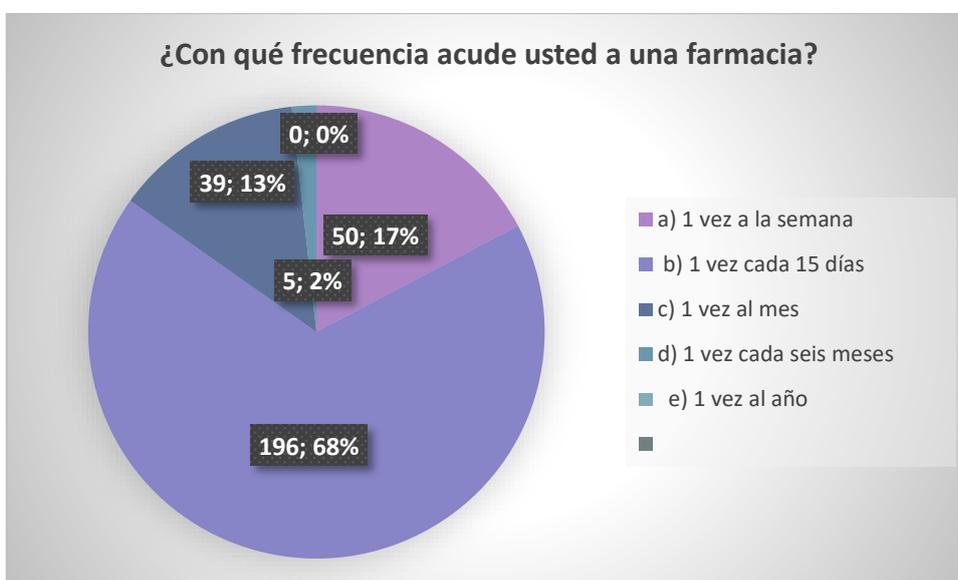
GRACIAS POR SU VALIOSA COLABORACION

5.06.05.05 Tabulación de la encuesta

1. ¿Con qué frecuencia acude usted a una farmacia?

a) 1 vez a la semana	50	17%
b) 1 vez cada 15 días	196	68%
c) 1 vez al mes	39	13%
d) 1 vez cada seis meses	5	2%
e) 1 vez al año	0	0%
TOTAL	290	100%

Fuente: Investigación propia



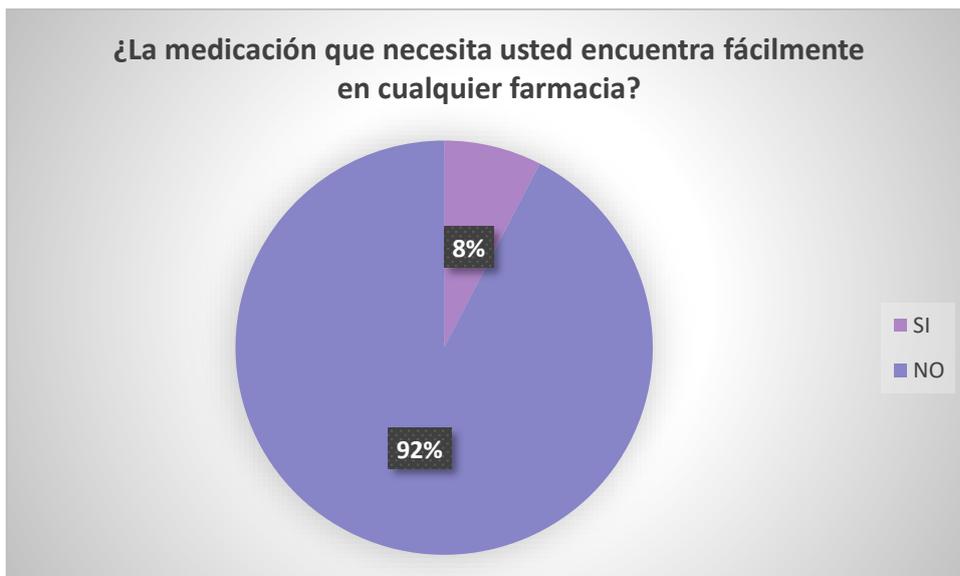
Fuente: Investigación propia

Análisis: los encuestados contesta que el 17% compran por lo menos 1 vez por semana y el 68% compra por lo menos 1 vez cada 15 días lo que es una OPORTUNIDAD para poder ponerse la farmacia dentro del Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro.

2. ¿La medicación que necesita usted encuentra fácilmente en cualquier farmacia?

SI	22	8%
NO	268	92%
TOTAL	290	100%

Fuente: Investigación propia



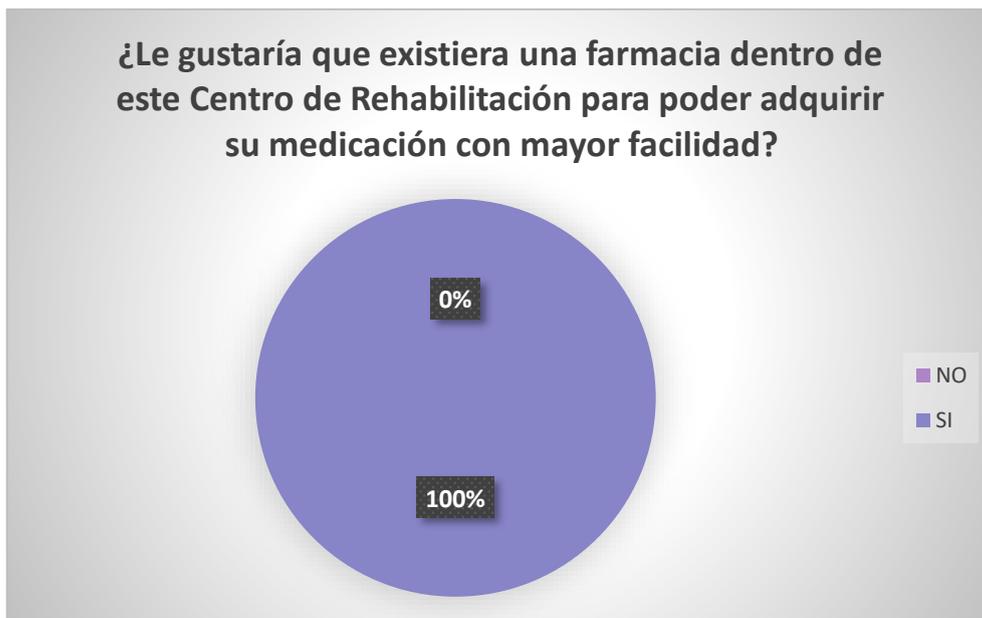
Fuente: Investigación propia

Análisis: En la pregunta 2 el 92% contesta que no es fácil conseguir los medicamentos en cualquier farmacia esto es una OPORTUNIDAD ya que la farmacia que va estar en el Centro de rehabilitación de Adicciones del Austro va a contar con todos los medicamentos necesarios para este tipo de tratamientos.

3. ¿Le gustaría que existiera una farmacia dentro de este Centro de Rehabilitación para poder adquirir su medicación con mayor facilidad?

NO	0	0%
SI	290	100%
TOTAL	290	100%

Fuente: Investigación propia



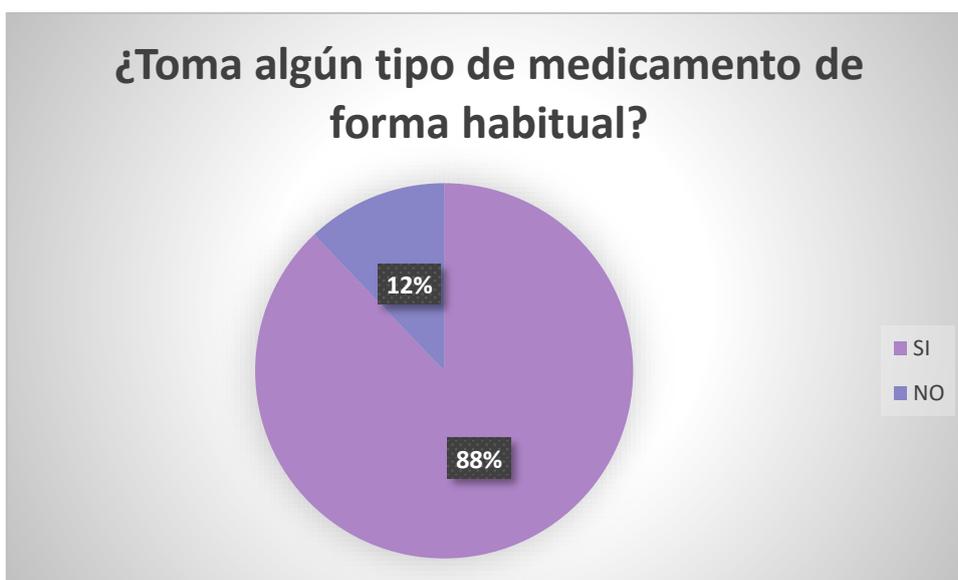
Fuente: Investigación propia

Análisis: en la pregunta 3 el 100% de los encuestados si desean que exista una farmacia dentro del Centro de rehabilitación de Adicciones del Austro lo que es una OPORTUNIDAD para poder hacer la gestión y ponerse la farmacia.

4. ¿Toma algún tipo de medicamento de forma habitual?

SI	255	89%
NO	35	12%
TOTAL	290	100%

Fuente: Investigación propia



Fuente: Investigación propia

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

Análisis: en la pregunta 4 el 88% de los encuestados si toma medicamentos de forma habitual para poder controlar su adicción esto es una OPORTUNIDAD para el negocio de la farmacia funcione con clientes frecuentes.

5. ¿En que se fija más al realizar su compra en una farmacia?

a) Calidad	5	2%
b) Precio	70	24%
c) Calidad y precio	215	74%
TOTAL	290	100%

Fuente: Investigación propia



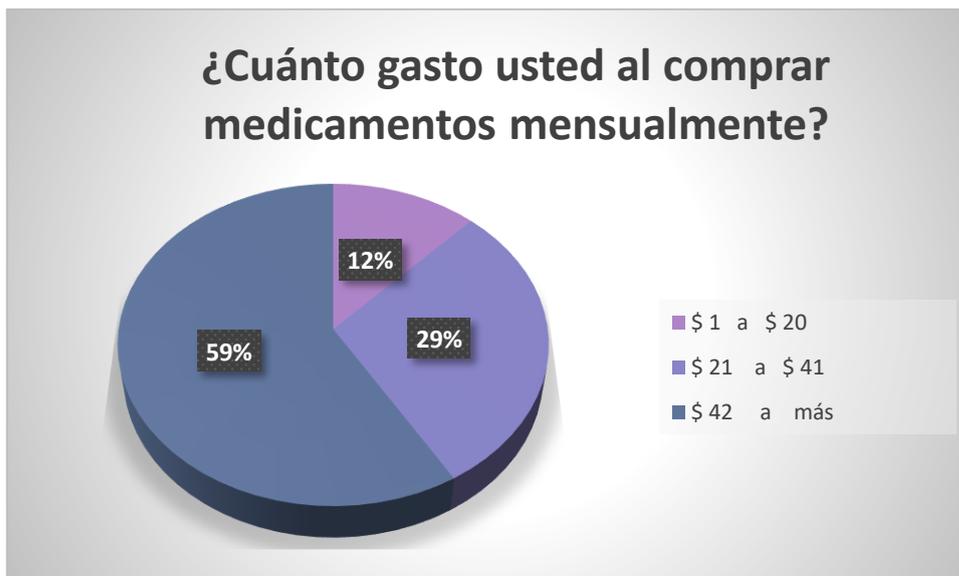
Fuente: Investigación propia

Análisis: En la encuesta 5 el 74% de los encuestados se preocupan de la calidad y el precio el 24% del precio lo que nos determina que los medicamentos que va a vender la farmacia deben ser de muy buena calidad y a bajo costo.

6. ¿Cuánto gasto usted al comprar medicamentos mensualmente?

\$ 1 a \$ 20	35	12%
\$ 21 a \$ 41	85	29%
\$ 42 a más	170	59%
TOTAL	290	100%

Fuente: Investigación propia



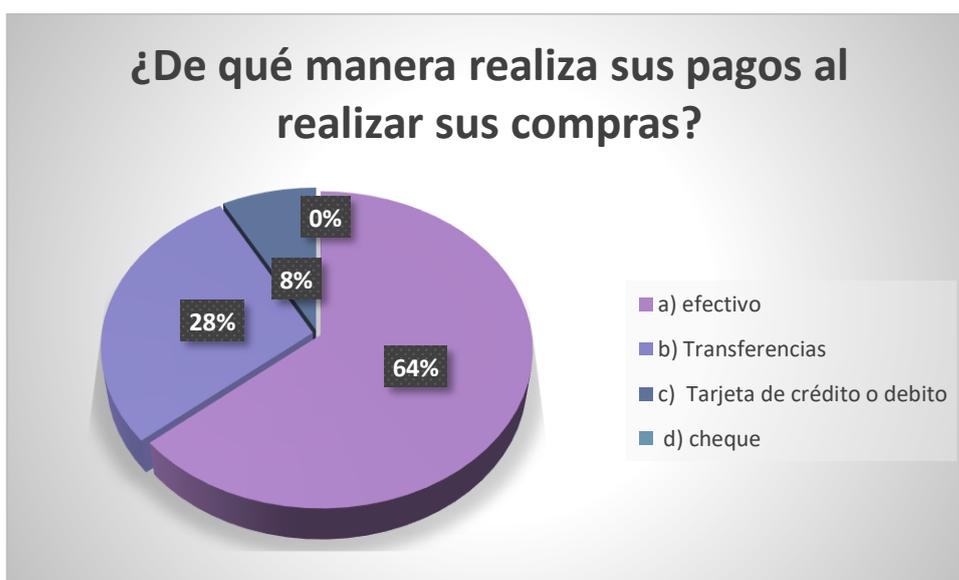
Fuente: Investigación propia

Análisis: En la 6 el 59% de los encuestados invierte más de 42 dólares mensuales en medicación esto es una OPORTUNIDAD para la farmacia.

7. ¿De qué manera realiza sus pagos al realizar sus compras?

a) efectivo	185	62%
b) Transferencias	82	30%
c) Tarjeta de crédito o debito	23	8%
d) Cheque	0	0%
TOTAL	290	100%

Fuente: Investigación propia



Fuente: Investigación propia

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

Análisis: De la pregunta 7 el 62% de los encuestados pagan sus compras en efectivo el 30 % mediante transferencias casi no utilizan tarjetas de crédito ni debito lo que indica que no necesariamente debe tener un programa de Datafast.

ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA COMUNITARIA ESPECIALIZADA EN PRODUCTOS QUE DISTRIBUYE EL GRUPO DIFARE EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

5.06 MODELO CANVAS

Tabla 3 Modelo CANVA S

8 ALIANZA ESTRATEGICA Los socios estratégicos son el director del Centro de Rehabilitación y los proveedores de medicamentos	7 ACCIONES Tener todo el medicamento necesario para cubrir las necesidades de los pacientes	2 PROPUESTA DE VALOR Brindar una excelente atención a los clientes - comercializar medicamentos de alta calidad a bajo costo los 365 días del año	4 RELACION Tener contacto directo con nuestros proveedores - brindar un servicio de calidad a nuestros clientes	1 CLIENTES: Los pacientes que están internados y los de consulta externa del Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro
	6 RECURSOS: TALENTO HUMANO todos los colaboradores directos e indirectos con la farmacia INFRAESTRUCTURA: Se va utilizar un local de por lo menos 40 metros cuadrados que cuente con todos los servicios básicos FINANCIERO: Contar con capital propio y un crédito para solventar todos los gastos que se necesita para la apertura de la farmacia comunitaria TECNOLOGIA utilizar un software para el registro de ventas - facturación e inventario	2 CANAL El canal de distribución es la venta directa entre el paciente y la farmacia que va estar ubicada en el interior del Centro de Rehabilitación de adicciones de Austro		
9 COSTOS El costo inicial es para apertura la farmacia contar con presupuesto para compra de medicamento - sueldo - arriendo - servicios básicos - publicidad y promociones	5 INGRESOS los únicos ingresos son los pagos de los clientes por la compra de medicamentos estos pueden ser en efectivo - transferencias o con tarjetas de crédito o debito			

Fuente: Investigación propia

5.07 ESTRATEGIAS

5.07.01 Tabla 4 Estrategias de marketing

ESTRATEGIA						
1. Obtener un correcto manejo del área de comercial para hacer conocer la marca y lograr la fidelización de cliente.						
Objetivo estratégico			Presupuesto	indicadores	Período de Tiempo	Responsable del proyecto
Lograr que los médicos receten los medicamentos que vende la farmacia y que los pacientes compren en la farmacia que va estar dentro del centro de rehabilitación			\$500	Mayor número de clientes	Período de Tiempo	Administrador de la farmacia
Líneas de Acción		Resultado esperado (meta)	Presupuesto	indicadores	Período de Tiempo	Responsable del proyecto
1.1.	Socializar a los médicos sobre las medicinas y sus beneficios Establecer políticas de merchandising,	Que los médicos receten los medicamentos que tiene la farmacia	0,00	Mayor venta de medicamento	todo el año	Administrador y colaboradores visitador médicos
1.1.1.	Vincular a los pacientes directamente a la farmacia a través de la generación de un marketing tradicional	Para el año 2025 poder posicionar la farmacia	\$100	Mayor número de clientes	Todo el tiempo	Administrador de la farmacia y visitador medico
1.1.2.	Crear zonas especiales por segmentación de mercado	Tener segmentado el mercado en un 80%	\$100	Número de segmentos creados	Una vez al año	Community manager
1.2.2.	Generación de campañas de publicidad en redes sociales como también volanteos	Que los pacientes se familiaricen con la farmacia	\$300	Para el año 2025 incrementar en un 40% el número de clientes	Todo el año	Mercadólogo y Administrador
1.3.	Realizar convenios con los proveedores y doctores	Generar nuevos servicios como medicina gratuita y capacitación a los pacientes	0,00	Contratos de los convenios a realizar	todo el año	Administrador. proveedores

Fuente: Investigación propia

5.12.02 Tabla 5 Estrategía 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.						
Objetivo estratégico		Presupuesto	indicadores	Periodo de tiempo	Responsable del proyecto	
Tener estabilidad del personal y poder brindar un servicio de alta calidad, para satisfacer la demanda de todos los pacientes y clientes en general		\$100				
Línea de Acción	Resultado esperado (meta)	Presupuesto		Periodo de tiempo	Responsable	
2.1	Realizar un proceso de selección de personal basado en competencias laborales	Contar con colaboradores que cumplan los perfiles establecidos	\$0	Personal que cumple las tareas designadas con eficiencia y eficacia	todo el año	Administrador
2.1.1	Realizar flujogramas de procesos para poder controlar y evaluar las actividades diás de la farmacia	Empoderamiento empresarial Incremento de ventas y posicionamiento de la farmacia	\$0	mejor productividad e Incremento de ventas y extensión de horarios	Todos los días	Administrador
2.2	Fomentar el cumplimiento de procedimientos, políticas, normas y reglas, logrando un funcionamiento eficaz y eficiente de la farmacia.	Crecimiento del negocio y satisfacción al cliente	\$0	Incrementos de respuesta de cumplimiento	Todos los días	Administrador
Total		\$0				

Fuente: Investigación propia

5.07.03 Tabla 6 Estrategía financiera

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO						
ESTRATEGIA						
3 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						
Objetivo estratégico		Presupuesto	indicadores	Periodo de Tiempo	Responsable del proyecto	
Llevar un buen control de toda el área financiera para tener un mejoramiento continuo.		\$0				
Líneas de Acción		Resultado esperado (meta)	Presupuesto	indicadores	Periodo de tiempo	Responsable
3.1.	Comprar un software para la facturación inventarios control de asistencia y contabilidad	Controlar al 100% los movimientos financieros	\$500	Control al 100 % todos los movimientos financieros durante el periodo 2024	360 Días	Administrador - contador
3.2	Verificación física de la mercadería y de los bienes	Saber los inventarios físicos de toda la mercadería y bienes de la farmacia	\$0	Tener el inventario cerrado al 100% en el cierre de año	todo el año	Administrador y farmacéutico
3.3	Gestionar los respectivos permisos de funcionamiento, patentes, arriendos, servicios básicos de nuevas farmacias.	Contar con todos los permisos legales para el normal funcionamiento de la farmacia	\$0	tener todos los permisos de funcionamiento al inicio del año 2024	90 Días	Administrador y farmacéutico

Fuente: Investigación propia

5.07.04 Tabla 7 Estrategias 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			Presupuesto \$ 2.200	Indicadores	Periodo de Tiempo	Responsable del proyecto
Alcanzar eficiencia y eficacia con los Recursos Humanos disponibles mediante incentivos bajo resultados.						
Líneas de Acción		Resultado esperado (meta)	Presupuesto		Periodo de Tiempo	Responsable
4.1.1	Tener convenio con los proveedores para capacitar al personal y los médicos de los diferentes medicamentos que distribuyen a la farmacia	Tener mayor productividad y ventas de todos los productos que expende la farmacia	\$ 200	Personal y médicos empoderados en dar excelente atención a todos los pacientes del centro de rehabilitación	360 días del año	Administrador. proveedores. colaboradores
4.1.2.	Tener un presupuesto para entregar incentivos monetarios al personal.	Contar con personal empoderado con la institución	\$2.000	Incremento en niveles de ventas	360 Días	Administrador

Elaborado por: Investigación propia

Fuente: Paúl Coronel y Sebastián Ochoa.

5.08 Tabla 8 Análisis de causalidad perspectivas y objetivos estratégicos

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATÉGICO
CLIENTE	Obtener un correcto manejo del área de comercialización haciendo conocer la marca y fidelizando al cliente.
PROCESO INTERNO	Realizar visitas médicas a todos los médicos que laboran en el centro de rehabilitación de adicciones del Austro, para que receten medicamentos que expende la farmacia
FINANCIERA	Contar con un presupuesto sostenible y Lograr el crecimiento económico de la farmacia,
APRENDIZAJE	Desarrollar mediante la gestión de talento humano, que los empleados tengan empoderamiento institucional y se desarrollen sus actividades de una forma eficiente y eficaz en sus funciones.

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

Fuente: Investigación propia

5.09 Tabla 9 Análisis de causalidad perspectiva

<p>Perspectiva Financiera</p>	<p>Lograr el crecimiento económico de la farmacia, a través de un correcto funcionamiento financiero.</p>
<p>Perspectiva Clientes</p>	<p>Obtener un correcto manejo del área de marketing haciendo conocer la marca y fidelizando al cliente.</p>
<p>Perspectiva Procesos</p>	<p>Crear flujograma de procesos para lograr el desarrollo eficiente y eficaz, con sus funciones, buscando el crecimiento de la farmacia.</p>
<p>Perspectiva Aprendizaje, Gente y Tecnología</p>	<p>Desarrollar mediante la gestión de talento humano, que los empleados tengan más crecimiento institucional y se desarrollen de una forma eficiente y eficaz en sus funciones. Que los médicos tengan conocimiento de la medicación que expende la farmacia</p>

Fuente: Investigación propia

5.10 Vida del Producto

Figura 1 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO



Fuente: (DRUCKER, 2014)

Introducción:

El presente proyecto se realiza ya que se ha identificado la necesidades de crear una farmacia que pueda expedir medicamentos dentro del Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro, ya que la medicación que recetan los profesionales médicos es de venta restringida y no se encuentra en cualquier farmacia e igual el costo es alto, con la creación de una farmacia en el Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro ayudaría a que los médicos puedan tener un referente para poder medicar a sus pacientes de igual mera los pacientes puedan adquirí sus medicinas en este centre médico.

Crecimiento:

Mediante un plan estratégico administrativo y de marketing la farmacia en el transcurso de tiempo empezará a ser reconocida por toda la comunidad que recibe los servicios del logrando su posicionamiento Centro de Rehabilitación de Adicciones del

Austro, contar con toda la medicación necesaria para que los pacientes estén satisfechos con el servicio brindado, En esta etapa se debe verificar la competencia directa.

Madurez:

Se llega a esta etapa cuando el negocio ya este posicionada en el mercado farmacéutico en el sector, que los pacientes del Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro sepan que en la farmacia encuentran medicación de calidad a bajo costo, también contar con un software especializado en el inventario de los medicamentos para evitar pérdidas futuras. Establecer relaciones de confianza y responsabilidad con los proveedores, mantener beneficios a los clientes como descuentos en medicinas de uso común, entre otros para así crear fidelidad en los clientes.

Declive

Se puede llagar al declive del negocio siempre y cuando no se realice un mejoramiento continuo y no se vaya cumpliendo con las expectativas de los pacientes y médicos del Centro de Rehabilitación de adicciones del Austro para esto se debe realizarán varias estrategias y esfuerzos para seguir en los primeros puestos dentro de la industria farmacéutica.

5.11 Plan de Marketing Mix

5.11.01 Producto

La farmacia del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro va ofrecer medicamentos para tratar por lo general enfermedades como: depresión, ansiedad, esquizofrenia, trastornos psicóticos, sistemas de bipolarización. y medicamentos con receta medicas sean estos genéricos o de marca y de más productos relacionados al área de la salud.

El valor agregado primero es tener la farmacia dentro de las instalaciones del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro, con un stock de medicamento de calidad a bajo costo para poder cubrir las necesidades de los pacientes estos son unos de medicamentos que se ofrecerán en la farmacia.

MARCA	MOLECULA	PATOLOGIA
ANIMAXEN 10 MG	ESCITALOPRAM	DEPRESION
ANIMAXEN 20 MG	ESCITALOPRAM	DEPRESION
SEROLUX	SERTRALINA	ANSIEDAD
SEROLUX 100 MG	SERTRALINA	ANSIEDAD
MIRZALUX	MIRTAZAPINA	DEPRESION/ANSIEDAD
MIRZALUX 30 MG	MIRTAZAPINA	DEPRESION/ANSIEDAD
LEPONEX 100 MG	CLOZAPINA	ESQUIZOFRENIA RESISTENTE
QUETIREL 25 MG	QUETIAPINA	TRASTORNOS PSICOTICOS
QUETIREL 100 MG	QUETIAPINA	TRASTORNOS PSICOTICOS
QUETIREL 200 MG	QUETIAPINA	TRASTORNOS PSICOTICOS
ANAFRANIL	CLOMIPRAMINA	TRASTORNOS OBSESIVOS COMPULSIVOS
DOMINIUM	FLUOXETINA	DEPRESION
PAXIL	PAROXETINA	DEPRESION Y TRASTORNOS DE ANSIEDAD
EFEXOR 75 MG XR	VENLAFAXINA	DEPRESION Y ANSIEDAD
OLEANZ	OLANZAPINA	ESQUIZOFRENIA
RISPOLUX 1MG	RISPERIDONA	DESORDEN BIPOLAR
RISPOLUX 2 MG	RISPERIDONA	DESORDEN BIPOLAR

Fuente: Investigación propia

5.11.02 Precio

En la farmacia, el precio de venta al público ha sido pensado en base al segmento de posibles consumidores, los cuales son personas por lo general de escasos recursos económicos. Por lo que el margen de utilidad a obtener va ser mínimo, de esta manera se puede ayudar a que los pacientes del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro puedan comprar todo el medicamento que es recetado por el médico, como también es una estrategia para conseguir más clientes y poder posicionar la marca en la mente del consumidor y en el futuro tener más clientes frecuentes.

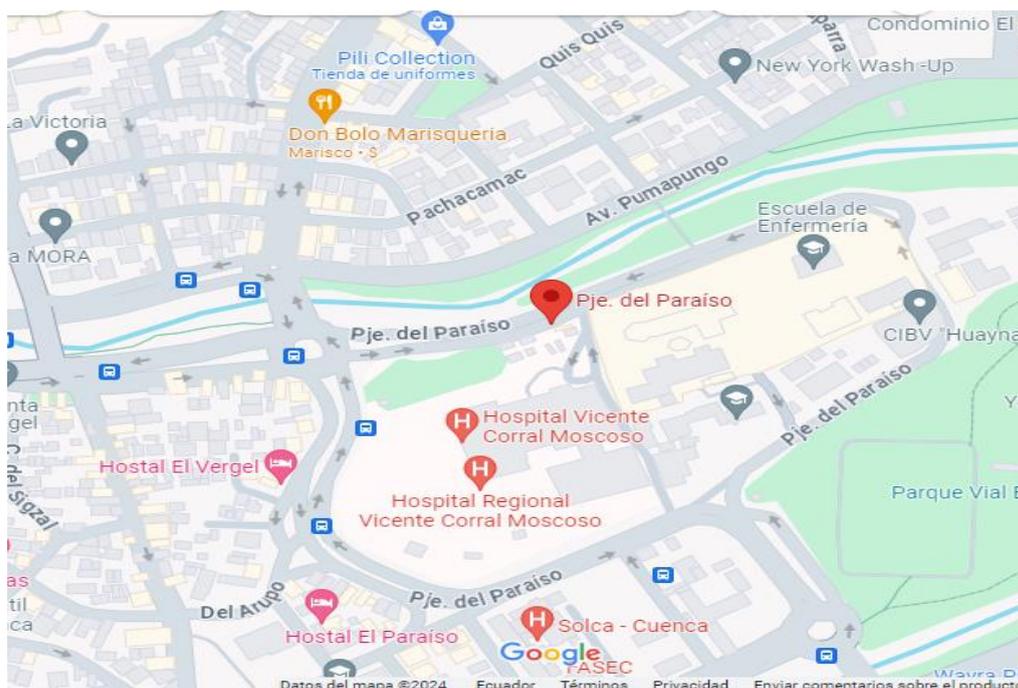
MARCA	MOLECULA	PATOLOGIA	PVF	PVP	DESCUENTO CRA	PRECIO CRA	PRECIO DE VENTA CRA
ANIMAXEN 10 MG	ESCITALOPRAM	DEPRESION	1.03	1.24	20%	0.82	0.99
ANIMAXEN 20 MG	ESCITALOPRAM	DEPRESION	1.95	2.35	20%	1.56	1.88
SEROLUX	SERTRALINA	ANSIEDAD	0.36	0.43	20%	0.29	0.35
SEROLUX 100 MG	SERTRALINA	ANSIEDAD	0.56	0.67	18%	0.45	0.54
MIRZALUX	MIRTAZAPINA	DEPRESION/ANSIEDAD	1.05	1.27	20%	0.84	1.01
MIRZALUX 30 MG	MIRTAZAPINA	DEPRESION/ANSIEDAD	1.2	1.44	20%	0.96	1.15
LEPONEX 100 MG	CLOZAPINA	ESQUIZOFRENIA RESISTENTE	0.99	1.19	10%	0.89	0.95
QUETIREL 25 MG	QUETIAPINA	TRASTORNOS PSICOTICOS	0.84	1.01	20%	0.67	0.8
QUETIREL 100 MG	QUETIAPINA	TRASTORNOS PSICOTICOS	1.41	1.71	20%	1.12	1.36
QUETIREL 200 MG	QUETIAPINA	TRASTORNOS PSICOTICOS	2.58	3.1	20%	2.06	2.48
ANAFRANIL	CLOMIPRAMINA	TRASTORNOS OBSESIVOS COMPULSIVOS	1.03	1.24	10%	0.93	0.99
DOMINIUM	FLUOXETINA	DEPRESION	0.31	0.37	10%	0.28	0.33
PAXIL	PAROXETINA	DEPRESION Y TRASTORNOS DE ANSIEDAD	0.95	1.19	10%	0.85	1.07
EFEXOR 75 MG XR	VENLAFAXINA	DEPRESION Y ANSIEDAD	1.4	1.75	10%	1.26	1.57
OLEANZ	OLANZAPINA	ESQUIZOFRENIA	3.12	3.91	15%	2.65	3.12
RISPOLUX 1MG	RISPERIDONA	DESORDEN BIPOLAR	0.6	0.73	20%	0.48	0.58
RISPOLUX 2 MG	RISPERIDONA	DESORDEN BIPOLAR	1.2	1.44	20%	0.96	1.15

Fuente: Investigación propia

5.11.03 Plaza

La farmacia va estar instalada dentro del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro que está ubicado en la Av. Del Paraíso Sector parque del Paraíso

Figura 2 Croquis de la localización de la farmacia del centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro



FUENTE: Google Maps

Para instalar la farmacia dentro del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro se identificó la necesidad que tenían los pacientes en poder adquirir su medicación con facilidad y se determinó que el **punto de venta directo** más idóneo es instalar la farmacia dentro del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro Siendo importante mencionar que en este sector no existe otra farmacia, lo cual beneficia al proyecto y a los pacientes que tiene algún tipo de adicción, ya que pueden realizar las compras de manera inmediata sin tener que salir de centro de rehabilitación.

5.11.04 Comunicación

La comunicación es muy importante porque es el medio que se utiliza para poder tener contacto con los potenciales clientes, los proveedores y los médicos Se plantea

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

realizar varias estrategias de comunicación para poder posicionar la farmacia dentro y fuera del Centro de Rehabilitación,

Se plantea tener una relación de afinidad entre la empresa y el mercado con el fin de generar relaciones entre proveedores, clientes, médicos y la comunidad en general, el principal objetivo de la persona responsable de la comunicación es mejorar el área comercial, y así la imagen de la comercial de la farmacia para que sea competitiva, sabiendo siempre que el principal capital del proyecto es el cliente, ya sea interno como externo.

Es importante tener la mayor cantidad de clientes y mantenerlos por medio de la calidad, el servicio y demás estrategias comerciales.

Se plantea promocionar descuentos permanentes de interés del consumidor, apoyándose con los proveedores tanto en la compra de productos como en el tema de publicidad.

De igual manera se realizará una campaña de publicidad que incluya medios masivos como las redes sociales y la página web.

De igual manera se plantea coordinar con los proveedores, visitantes médicos, médicos y el administrador de la farmacia para saber que medicación necesitan los pacientes con más frecuencia, para buscar una estrategia de descuentos los cuales serán apoyados por los proveedores.

Estrategias generales de marketing mix

5.12.01 Estrategias del producto

- La estrategia principal a seguir en cuanto al producto es la creación de la farmacia que pueda vender por lo general medicamentos que necesiten los pacientes que acudan al Centro de Rehabilitación, es decir que el cliente pueda adquirir su medicamento a precios económicos y que los medicamentos sean de buena calidad.
- Los medicamentos siempre tengan un tiempo razonable de caducidad con el fin de que los consumidores no tengan que recibir productos en malas condiciones, con tiempos cortos de caducidad a más de que se respete las normativas de salud.
- Organizar de una manera técnica los productos de consumo masivo (OTC) y productos de carácter controlado, a través de una adecuada señalética por segmentos.

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

Figura 3 Señalética por segmentos y productos



Tabla 10 Inventarios Iniciales de grupo de productos y valor de compra

GRUPO	DESCRIPCIÓN	VALOR
1	Drogas que actúan en la sinapsis y uniones neuroefectoras	\$3.500,00
2	Drogas que actúan sobre el sistema nerviosos central	\$5.500,00
3	Antiinflamatorios	\$1.300,00
4	Iones y sales	\$1.000,00
5	Drogas que afectan el sistema renal y el metabolismo de electrolitos	\$2.000,00
6	Agentes cardiovasculares	\$1.500,00
7	Fármacos que afectan funciones intestinales	\$3.000,00
8	Fármacos que afectan la motilidad uterina	\$2.500,00

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

9	Quimioterapia para infecciones parasitarias	\$2.500,00
10	Quimioterapia para infecciones microbianas	\$3.500,00
11	Quimioterapia con agentes antineoplásicos	\$2.500,00
12	Inmunosupresores	\$3.200,00
13	Agentes que actúan sobre los componentes de la sangre	\$4.800,00
14	Hormonas	\$3.600,00
15	Vitaminas	\$3.500,00
16	Medicamentos del sistema respiratorio	\$3.500,00
TOTAL MEDICAMENTOS		\$47.400,00
PRODUCTOS NO FARMACEUTICOS		
17	ASEO Y LIMPIEZA	\$600,00
18	PERFUMERÍA Y COSMETICOS	\$1.200,00
TOTAL PRODUCTOS NO FARMACÉUTICOS		\$1.800,00
TOTAL INVENTARIOS		\$49.200,00

Fuente: Investigación propia

5.12.02 Estrategias del precio

- Existen 3 tipos de estrategias de precios la primer vender con precios sobre el que tiene la competencia, el segundo vender con precios igual de la competencia , pero por la vulnerabilidad de los pacientes con adicciones, la estrategia que se va utilizar es vender los productos a precios más económicos que la competencia de igual manera mantener promociones permanentes con descuentos significativos sobre todo de los medicamentos de mayor demanda por parte de los pacientes del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro.
- Tener varias formas de pagos como: con tarjeta de crédito, débito, transferencias bancarias, y efectivo que facilite al cliente la compra del producto.

Para el lanzamiento de la instalación de la farmacia se ha hecho un análisis de la competencia, así como de la factibilidad del negocio dentro del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro se tratará de ser competitivos en el mercado, para ser mejor que la competencia.

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

La distribución o venta de la medicación será de manera directa para lo cual se debe contratar personal capacitado que se atienda la farmacia y pueda comercializar de una manera eficiente.

Estrategias de plaza

Se plantea tener una farmacia dentro del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro para poder realizar las ventas de manera directa, ya que se expenderá en el mismo punto de venta directamente al consumidor, dejando la opción de vender mediante entrega con servicio a domicilio, según sea la necesidad del cliente.

5.12.03 Estrategias de comunicación

5.12.03.01 Publicidad

En el área de publicidad se plantea realizar varias estrategias

Logotipo



Su slogan

“Estamos aquí para que se sienta mejor”

La marca y su slogan han sido analizados con base en el recordatorio que da al consumidor, sobre su servicio y su valor agregado.

Los colores utilizados son:

Blanco que significa pureza; frescura, limpieza e higiene, ideal para un establecimiento que brinda salud.

Celeste que brinda calma y que emana una sensación refrescante y agradable para las personas.

Objetivos estratégicos.

- Realizar un convenio con los proveedores para poder abaratar costos y poder vender las medicinas a menor precio.
- Tener un convenio con el Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro para poder instalar la farmacia en sus instalaciones y que los médicos den prioridad a sus medicamentos.
- Crear una campaña de marketing para poder posicionar la marca
- Diseñar estrategias administrativas en planificar, organizar, dirigir y controlar

Canales digitales

Los canales digitales que se han elegido son los siguientes:

1. Generación de la página web, ya que es una herramienta que está en tendencia los costos no son altos y tiene un mayor alcance a los posibles clientes de la farmacia e igual para dar información de todos los servicios de la misma.
2. Se tendrá presencia en redes sociales en Facebook, Twitter, Tik Tok, Instagram y en Google abarcando casi el 80% de las páginas más populares del Ecuador.
3. Fomentar en el cliente la comunicación de los medicamentos promocionales, así como descuentos especiales en la compra de medicinas frecuentes.

Figura 4 Visitas médicas a los galenos del Centro de Rehabilitación



Fuente: LinkedIn

4. Una estrategia muy importante es que las casas farmacéuticas envíen a sus
**CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES
DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS
PSIQUIATRICOS NECESARIOS**

visitadores medicas a que promociones sus productos los mismo que se van a tener en la farmacia que va estar instada en el centro de rehabilitación lo cual permitirá brindar un servicio diferenciador al cliente.

Figura 5 Campañas de descuentos



Fuente: investigación propia

5. Otra de las estrategias a seguir son los planes de medicación frecuente, que consiste en un descuento especial, los cuales se entregaran a las personas que tengan dolencias o enfermedades en las cuales tengan que consumir medicamentos de manera permanente.
6. Campaña de volanteo en el punto de venta fijo y sus alrededores.

Figura 6 Arte de hoja volante



Fuente: investigación propia

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

7. Promoción punto de venta

Figura 7 Impulsadores



Fuente: investigación propia

8. Afiches para punto de venta fijo

Figura 8 Afiches



Fuente: investigación propia

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

9. Promoción punto de venta fijo

Figura 9 Banner



Fuente: investigación propia

10. Realizar varias promociones en cada semana como los miércoles del 25% en todas las medicinas, con el objeto de crear clientes fidelizados.

Tabla 11 Presupuesto de publicidad y promociones

Publicidad	# Número	Valor unitario	Valor total
Banners	2	60	120
Afiches	5	5	25
Página web y redes sociales	1	200	200
Volantes	3000	0,015	45
Señalética por segmentos y productos	1	100	100
Impulsadoras	1	100	100
Total			\$590,00

Fuente: Investigación propia

5.13 Estudio administrativo

En esta fase se realizará el estudio de las operaciones, de la parte administrativa y los aspectos legales específicos para la organización.

5.13.01 Plan de Operaciones

5.13.01.01 Decisiones estratégicas

5.13.01.01.01 Selección y diseño del bien y/o servicio

La farmacia se especializará en comercializar productos relacionados al ámbito de la salud humana y al aseo personal, así como también de medicina natural, materiales médicos, perfumería y cosmética.

Su valor agregado será el comercializar de manera oportuna y eficaz los medicamentos que receten los médicos del Centro de rehabilitación de Adicciones del Austro de esa manera ayudar a este grupo vulnerable a poder seguir su tratamiento de mejor manera y a bajo costo.

5.13.01.01.02 Selección y diseño del proceso productivo

Entre los principales procesos de la farmacia tenemos los siguientes:

Operaciones. – Para este proceso se va a crear un reglamento interno para que el cumplimiento, de los procedimientos y políticas como administrar el personal, control de los medicamentos y demás productos que no estén caducados y se encuentren en perfecto estado, aplicar las políticas internas de devoluciones de productos de baja rotación y peticiones en exceso, inventarios diarios haciendo el cierre con las ventas, y hacer el procedimiento para la reposición de los productos a la farmacia.

Mercadeo. – Encargado de buscar cómo mejorar las actividades comerciales para así incrementar las ventas en la farmacia, responsable de realizar estrategias comerciales

en la farmacia, impulsar las ventas de productos de libre venta, y lograr que se mantengan los convenios comerciales con los proveedores.

Administración. – La administración es la responsable de planificar organizar dirigir y controlar todas las actividades como: Controlar la asistencia y que se cumpla con normalidad todas las funciones asignadas a los colaboradores e igual que funcione bien el sistema de caja para tener un control de la facturación y el inventario de la farmacia también es responsable de forma directa de la renovación y adquisición de los permisos de funcionamiento que se otorgan cada año siendo los principales los siguientes:

- Permiso de funcionamiento otorgado por el Ministerio de Salud.
- Licencia del Instituto de Higiene Leopoldo Izquierda Pérez.
- 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.

También se encargará de las respectivas patentes, pago de los servicios básicos, arriendos.

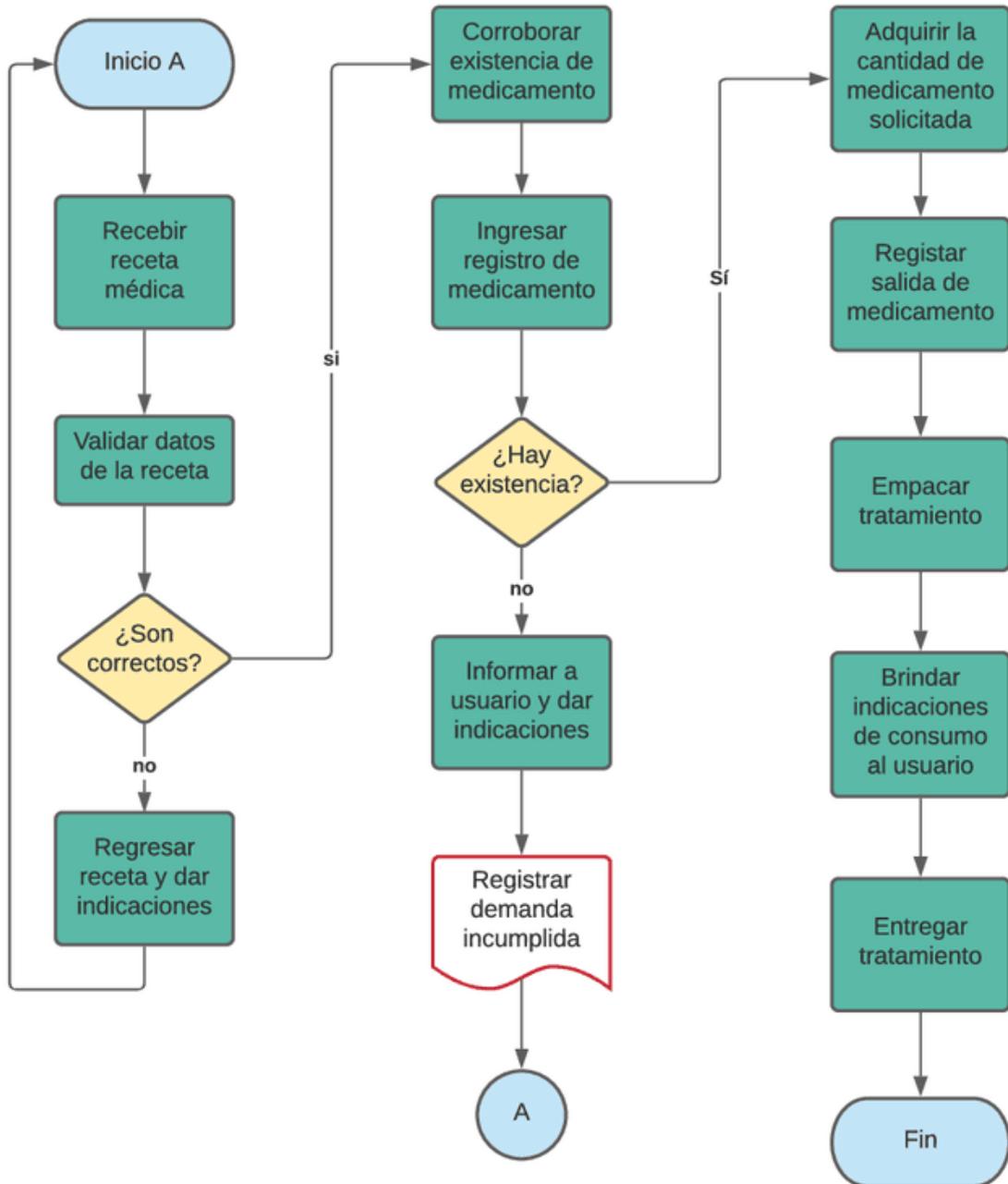
Pedidos y Suministros. –Es responsabilidad del administrador el abastecer de todo aquello que se considera necesario y básico para el buen funcionamiento de la farmacia como papelería, suministros de oficina y limpieza, material POP, activos fijos pequeños (microondas para utilización del personal), a más de esto se encarga de cotizar y buscar una mejor propuesta de calidad y precio en lo que corresponde a los suministros.

Bodega. - Es un área de vital importancia dentro del proceso administrativo siendo su principal misión lograr la excelencia en el servicio tanto para los clientes internos, como para los clientes externos, las cuales están distribuidas por los siguientes subsistemas:

- **Ingreso de Mercaderías.** Responsable de recibir todo el pedido y revisar el estado, como fechas de elaboración y vencimiento, calidad de empaque, cantidad de los productos.
- **Picking.** Responsable de perchar los productos y de preparar los pedidos de acuerdo a las cantidades solicitadas por los clientes internos y externos.
- **Devoluciones.** Revisar el 100% de las devoluciones realizadas por la farmacia sea por fecha de caducidad, daño de empaque, o no salida del producto, con el fin de clasificar y devolver a los proveedores de los productos.
- **Administración y Archivo interno.** Se encargan de planificar organizar, dirigir y controlar las actividades del área en general.

Gráfico 3 Proceso Operativo de ventas

Diagrama de proceso de venta



Fuente: Investigación propia

5.13.02 Localización de instalaciones

La localización es muy importante el cual tiene que tomar en cuentas diferentes aspectos entre los principales: Clientes, accesibilidad, servicios básicos, arriendo, espacio físico (Baca, 2015).

Para poder determinar nos basaremos en una matriz de ponderación.

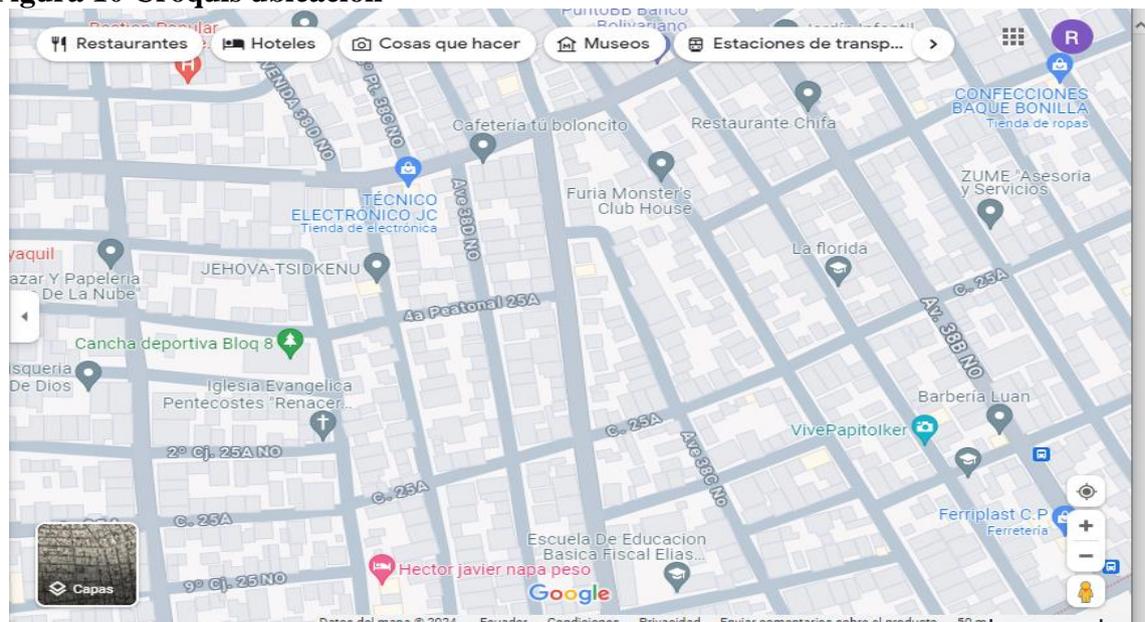
4= muy significativo 3= significativo 2= poco significativo 1= nada significativo

Tabla 12 Localización de instalaciones

VARIABLES	Local dentro del Centro de Rehabilitación	Local en la calles Dos de Agosto y Av. Loja
ACCESIBILIDAD A LOS CLIENTES	4	2
ACCESIBILIDAD A LOS PROVEEDORES	4	4
SERVICIOS BÁSICOS	4	4
ARRIENDO	2	4
ESPACIO FÍSICO	4	3
TOTAL	18	17

Fuente: Investigación propia

Figura 10 Croquis ubicación



Fuente: Mapa Google

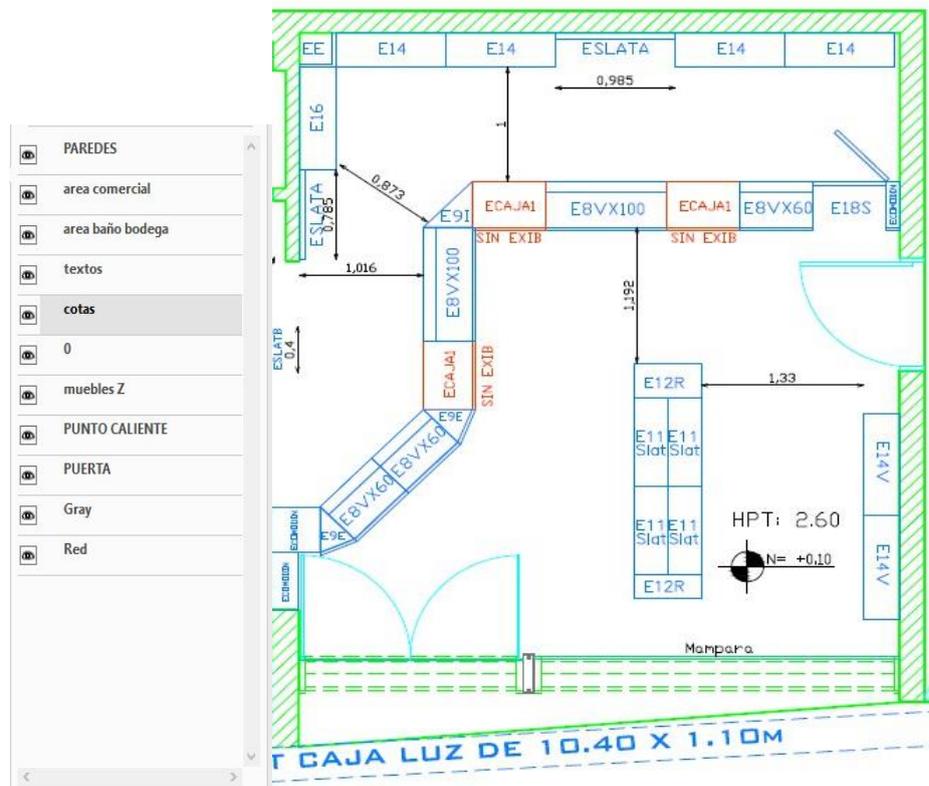
CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

Una vez analizado los diferentes puntos de ubicación, mediante una tabla de ponderación, se decide realizar el proyecto dentro de las instalaciones del Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro ya que el costo de arriendo es mucho menor y se puede obtener un mayor número de clientes ya que son diferidos por los médicos, e igual hay disponibilidad a los servicios básicos y espacio físico.

5.14 Distribución de planta

Se realizará la distribución de espacios al interior de la organización, justificándola mediante una explicación y generando el gráfico correspondiente.

Figura 11 Distribución de la planta



Fuente: Investigación propia

Figura 12 Farmacia vista frontal



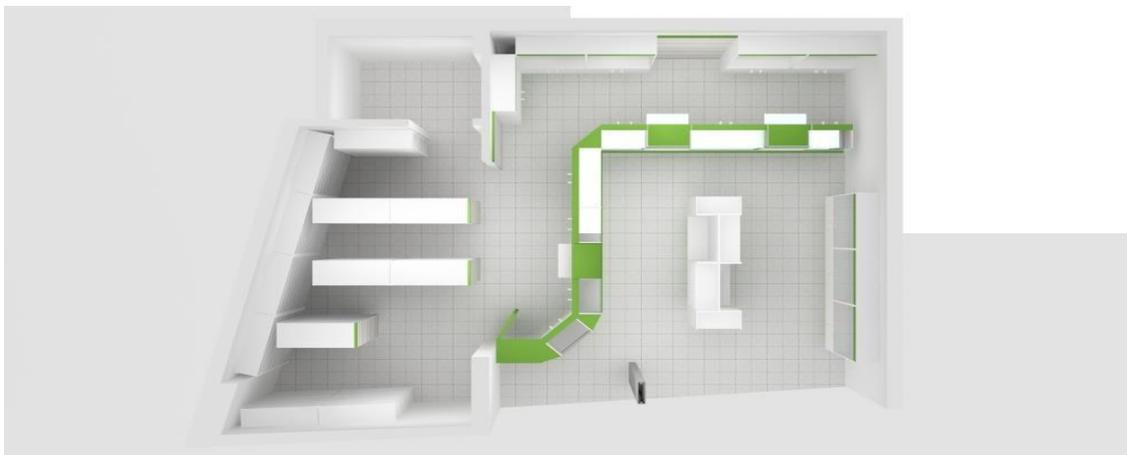
Fuente: Investigación propia

Figura 13 Farmacia vista lateral izquierda



Fuente: Investigación propia

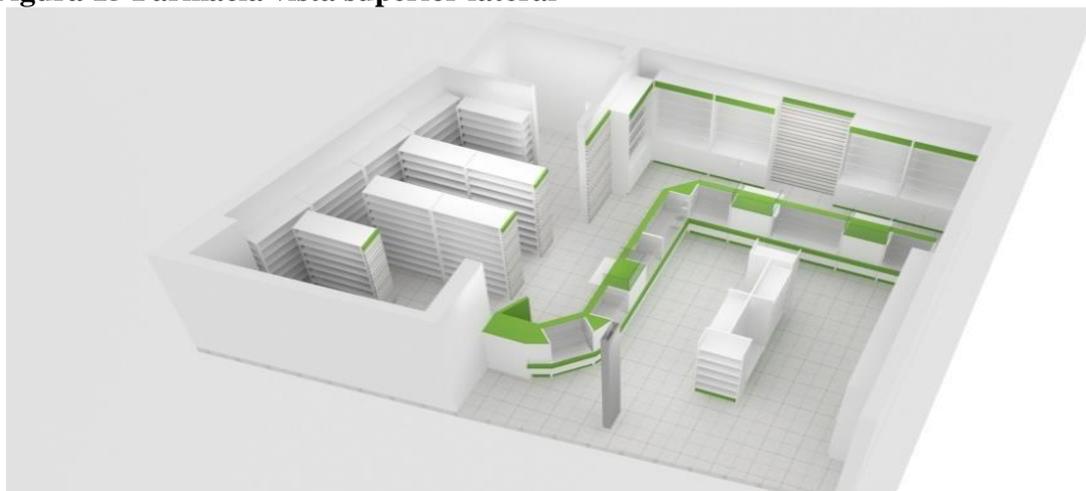
Figura 14 Farmacia vista superior frontal



Fuente: Investigación Propia

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

Figura 15 Farmacia vista superior lateral



Fuente: Investigación propia

5.15 Decisiones tácticas

5.15.01 Gestión de inventarios

En el caso de la farmacia antes de determinar el inventario adecuado este se estableció del Estudio de mercado el cual arrojó el siguiente valor en inventarios:

Tabla 13 Inventario de medicamentos

GRUPO	DESCRIPCIÓN	VALOR
1	Drogas que actúan en la sinapsis y uniones neuroefectoras	\$3.500,00
2	Drogas que actúan sobre el sistema nerviosos central	\$3.300,00
3	Antinflamatorios	\$1.200,00
4	Iones y sales	\$1.000,00
5	Drogas que afectan el sistema renal y el metabolismo de electrolitos	\$3.500,00
6	Agentes cardiovasculares	\$1.200,00
7	Fármacos que afectan funciones intestinales	\$4.000,00
8	Fármacos que afectan la motilidad uterina	\$2.500,00
9	Quimioterapia para infecciones parasitarias	\$2.500,00
10	Quimioterapia para infecciones microbianas	\$5.500,00
11	Quimioterapia con agentes antineoplásicos	\$4.500,00

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

12	Inmunosupresores	\$3.200,00
13	Agentes que actúan sobre los componentes de la sangre	\$4.500,00
14	Hormonas	\$3.600,00
15	Vitaminas	\$3.500,00
16	Medicamentos del sistema respiratorio	\$4.000,00
TOTAL MEDICAMENTOS		\$51.500,00
PRODUCTOS NO FARMACEUTICOS		
17	ASEO Y LIMPIEZA	\$500,00
18	PERFUMERÍA Y COSMETICOS	\$1.000,00
TOTAL PRODUCTOS NO FARMACÉUTICOS		\$1.500,00
TOTAL INVENTARIOS		\$53.000,00

Fuente: Investigación propia

5.15.02 Programación de operaciones

La programación del proyecto se detalla a continuación, la cual será de 8 meses

Tabla 14 Diagrama de actividades para la ejecución del proyecto

ACTIVIDADES	Abril	Mayo	Junio
Permisos de funcionamiento y patentes			
Solicitud del préstamo			
Adecuación del local			
Selección y reclutamiento del personal			
Análisis de proveedores			
Instalación software			
Perchaje de mercadería			
Campaña de expectativa			
Apertura de la farmacia			

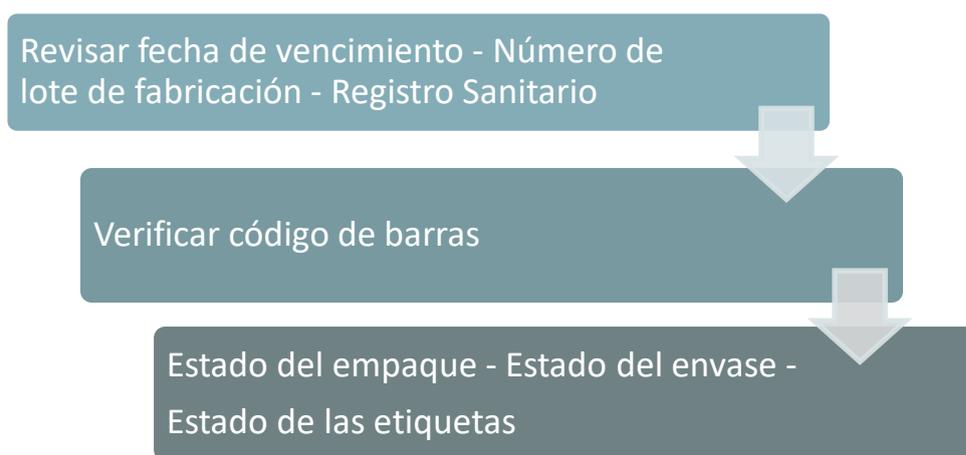
Fuente: Investigación propia

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

5.15.03 Control de calidad

Es importante realizar una verificación técnica de la calidad de los productos que ingresan a la farmacia, con el fin de llevar al cliente productos de calidad, tomando en cuenta los siguientes procesos.

Gráfico 4 Verificación técnica



Fuente: Investigación propia

5.15.04 Tabla 15 Mantenimiento preventivo de maquinaria

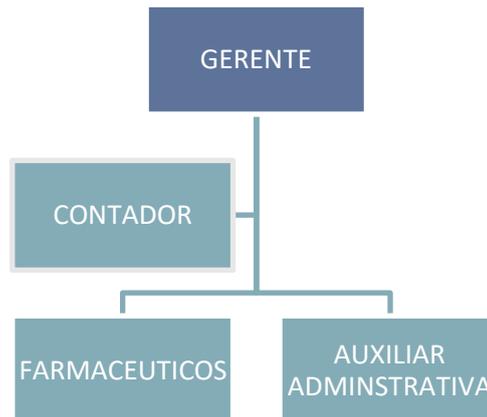
	Computadoras		Edificios
	Hardware	Software	Instalaciones
Tiempos	4 veces al año	3 veces al año	2 veces al año
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			

Fuente: Investigación propia

5.16. Estructura administrativa

Una vez analizado el proyecto, y en base a las necesidades del mismo se ha decidido tener el siguiente organigrama estructural organizacional, la cual generaran un correcto proceso administrativo, así como operacional.

Gráfico 5 Organigrama estructural



Fuente: Investigación propia

5.17 Análisis legal

Para la creación de una empresa en Ecuador en este caso una creación de una farmacia, es primordial realizar los trámites respectivos, ya sean estas políticas gubernamentales, entidades de regulación, control y vigilancia; como es el Ministerio de Salud Pública, Ley Orgánica de Salud y el ARCSA.

Requisitos para el Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud Pública Ecuatoriana.

- ✓ Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario
- ✓ Registro único de contribuyentes (RUC)
- ✓ Cédula de identidad del propietario o representante legal del establecimiento
- ✓ Copia de cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal
- ✓ Planilla de Inspección
- ✓ Copia certificada
- ✓ Copia del Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
- ✓ Croquis de ubicación del establecimiento.
- ✓ Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

corresponda.

- ✓ Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento.
- ✓ Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública. (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2019)

La dirección ejecutiva de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria-ARCSA (ARCSA, 2019), en la normativa técnica funcionamiento de farmacias y botiquines privados, menciona los requisitos para la emisión del permiso de funcionamiento de farmacias “Art. 21.- El permiso de funcionamiento se otorgará en base al cumplimiento de requisitos de carácter legal y técnico que deben ser consignados durante el proceso de autorización.

Art. 22.- Cada vez que se apertura un nuevo establecimiento farmacéutico el Representante Legal deberá solicitar el respectivo permiso de funcionamiento en un plazo no mayor a ciento veinte (120) días.

Art. 23.- La ARCSA emitirá el respectivo permiso de funcionamiento de nuevas farmacias y botiquines previo cumplimiento a través del sistema automatizado de todos los requisitos descritos a continuación:

- a. Solicitud para la apertura de una farmacia o botiquín;
- b. Registro del título del responsable técnico en el MSP;
- c. Contrato de trabajo con el profesional Químico Farmacéutico o Bioquímico Farmacéutico, cuando estos laboren como mínimo cuarenta (40) horas semanales, debidamente registrado ante la autoridad competente; en el caso de los profesionales que laboren por menos horas se podrán presentar: contrato de trabajo, o el contrato de prestación de servicios profesionales en el ámbito legal correspondiente.

Art. 24.- Si en la farmacia además de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos y productos dentales, se desea expender otros productos de uso y consumo humano, se deberá obtener el permiso de funcionamiento respectivo para dicha actividad, además de contar con un

espacio separado y definido para el almacenamiento y expendio de dichos productos.

Art. 25.- Una vez otorgado el permiso de funcionamiento de farmacias y botiquines, la ARCSA realizará una inspección de forma prioritaria al establecimiento, con el objetivo de verificar la veracidad de la información proporcionada a esta agencia” (ARCSA, 2019).

5.18 Estudio Financiero

5.18.01 Análisis de Flujos de caja del proyecto

5.18.02 Flujo de caja inicial

5.18.02.01 Inversión inicial activos

Una vez analizado el estudio de mercado, así como el tamaño que deberá tener el negocio para poder atender los deseos y necesidades de los posibles consumidores, se analizó los requerimientos necesarios siendo estos los siguientes.

Tabla 16 Estado de Financiero Proforma

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Caja	\$500,00	PROVEEDORES	\$500,00
Bancos	\$2.000,00		
Mercadería	\$53.000,00		
SUB. TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$55.500,00	SUB. TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$500,00
ACTIVOS FIJOS		PASIVOS A LARGO PLAZO	
Muebles y enseres	\$1.500,00	Obligaciones bancarias	\$40.000,00
Equipos de oficina	\$250,00		
Equipos de Computación	\$800,00		
OTROS ACTIVOS FIJOS	\$350,00		
SUB. TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$2.900,00	SUB. TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	\$40.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS O INTANGIBLES		PATRIMONIO	
LUAE Y BOMBEROS	\$40,00	Aportes socios	\$19.350,00
ARCSA MSP	\$80,00		
SOFTWARE INFAMED SISTEMA DE FACTURACIÓN E INVENTARIOS FARMACIA COMUNITARIA	\$340,00		
DISEÑO DE APP	\$500,00		
hosting y dominio	\$90,00		
DISEÑO DE APP	\$400,00		
SUB. TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$1.450,00	SUB. CAPITAL CONTABLE	\$19.350,00
TOTAL ACTIVOS	\$59.850,00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$59.850,00

Siendo el capital de trabajo neto de = \$ 59.850

CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS

5.18.02.02 Fuentes de financiamiento

En base a la inversión inicial, se determinó como se financiaría esta nueva empresa siendo de la siguiente forma

Tabla 17 Fuentes de financiamiento

FINANCIAMIENTO	VALORES	PORCENTAJE
PASIVOS CORRIENTE	\$ 500,00	0,84 %
PASIVOS A LARGO PLAZO	\$ 40.000	66,83 %
PATRIMONIO	\$ 19.350	32,33%
TOTAL ACTIVOS	\$ 59.850	100,00%

Fuente: Investigación propia

Tabla 18 Datos préstamo

Tabla Amortización		
Capital	\$ 40.000,00	
Interés tasa activa	16,72% anual	1,39% mensual
Tiempo	36	(TRES AÑOS)

Fuente: Investigación propia

Para determinar el valor a pagar de una cuota de amortización se utilizó la siguiente fórmula:

$$A = C \frac{(1+i)^n * i}{(1+i)^n - 1}$$

$$A = \$ 40.000,00 \frac{0,02292944}{0,645653623}$$

$$A = \$ 40.000,00 \quad 0,035513532$$

$$A = \$ \quad 1.420,54$$

Tabla 19 TABLA DE AMORTIZACIÓN FRANCESA

No.	SALDO	INTERES	PAGO	CAPITAL
1	40000,00	556,00	1420,54	864,54
2	39135,46	543,98	1420,54	876,56
3	38258,90	531,80	1420,54	888,74
4	37370,16	519,45	1420,54	901,09
5	36469,07	506,92	1420,54	913,62
6	35555,45	494,22	1420,54	926,32
7	34629,13	481,34	1420,54	939,20
8	33689,93	468,29	1420,54	952,25
9	32737,68	455,05	1420,54	965,49
10	31772,20	441,63	1420,54	978,91
11	30793,29	428,03	1420,54	992,51
12	29800,78	414,23	1420,54	1006,31
13	28794,47	400,24	1420,54	1020,30
14	27774,17	386,06	1420,54	1034,48
15	26739,69	371,68	1420,54	1048,86
16	25690,83	357,10	1420,54	1063,44
17	24627,40	342,32	1420,54	1078,22
18	23549,18	327,33	1420,54	1093,21
19	22455,97	312,14	1420,54	1108,40
20	21347,57	296,73	1420,54	1123,81
21	20223,76	281,11	1420,54	1139,43
22	19084,33	265,27	1420,54	1155,27
23	17929,06	249,21	1420,54	1171,33
24	16757,74	232,93	1420,54	1187,61
25	15570,13	216,42	1420,54	1204,12
26	14366,01	199,69	1420,54	1220,85
27	13145,16	182,72	1420,54	1237,82
28	11907,34	165,51	1420,54	1255,03
29	10652,31	148,07	1420,54	1272,47
30	9379,84	130,38	1420,54	1290,16
31	8089,68	112,45	1420,54	1308,09
32	6781,58	94,26	1420,54	1326,28
33	5455,31	75,83	1420,54	1344,71
34	4110,60	57,14	1420,54	1363,40
35	2747,19	38,19	1420,54	1382,35
36	1364,84	18,97	1345,87	1364,84
		11102,71	51139,44	40000,00

Fuente: Investigación propia

5.18.03 Flujo de caja operativo

5.18.03.01 Ingresos proyectados

En función del estudio de mercado se utilizan las ventas proyectadas, es decir, se resumen las cantidades a ser colocadas en el mercado en función de la frecuencia de compra y se valoran al precio de venta establecido en el estudio de mercado

Una vez analizado el mercado farmacéutico se el cual ha tenido un crecimiento promedio de 6,5% y tomando en cuenta el valor de consumo promedio por paciente de \$ 30,53, se puede estimar las proyecciones en ventas.

Tabla 20 Ingresos proyectados

AÑOS	2024	2025	2026	2027	2028
VENTAS LOCAL	252.000,00	268.380,00	285.824,70	304.403,31	324.189,52
INGRESOS NO OPERACIONALES	3.560,00	3.791,40	4.037,84	4.300,30	4.579,82
INGRESOS TOTALES	257.584,00	274.196,40	291.888,54	310.730,61	330.797,34

Fuente: Investigación propia

5.18.03.02 Egresos proyectados

Los principales costos y gastos que tiene el proyecto son:

Tabla 21 Costos de Ventas proyectados

AÑOS	2024	2025	2026	2027	2028
COSTO DE VENTAS	173.046,40	184.183,44	196.044,33	208.676,13	222.128,94
	85% de las ventas				

Fuente: Investigación propia

GASTOS

Tabla 22 Gastos de Ventas

GASTO DE VENTAS	2024	2025	2026	2027	2028
Sueldos Dependientes	\$13.200,00	\$13.794,00	\$14.414,73	\$15.063,39	\$15.741,25
Sueldo Mercadólogo	\$300,00	\$313,50	\$327,61	\$342,35	\$357,76
Gasto de Publicidad	\$990,00	\$1.034,55	\$1.081,10	\$1.129,75	\$1.180,59
Gastos Promoción	\$1.000,00	\$1.045,00	\$1.092,03	\$1.141,17	\$1.192,52
GASTO DE VENTAS	\$15.490,00	\$16.187,05	\$16.915,47	\$17.676,66	\$18.472,11

Fuente: Investigación propia

Tabla 23 Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVO	2024	2025	2026	2027	2028
Sueldo Administrador	\$7.200,00	\$7.524,00	\$7.862,58	\$8.216,40	\$8.586,13
Dep. Muebles y Enseres	\$180,00	\$188,10	\$196,56	\$205,41	\$214,65
Dep. Equipos de oficina	\$48,00	\$50,16	\$52,42	\$54,78	\$57,24
Dep. Equipos de Computación	\$120,00	\$125,40	\$131,04	\$136,94	\$143,10
Dep. otros activos	\$12,00	\$12,54	\$13,10	\$13,69	\$14,31
Gasto Amortización	\$216,00	\$225,72	\$235,88	\$246,49	\$257,58
Permisos de funcionamiento	\$120,00	\$125,36	\$128,13	\$130,95	\$133,85
Servicios Básicos	\$360,00	\$376,20	\$393,13	\$410,82	\$429,31
Arriendo	\$3.000,00	\$3.133,94	\$3.203,14	\$3.273,87	\$3.346,15
Suministros de oficina	\$60,00	\$62,70	\$65,52	\$68,47	\$71,55
Útiles de Aseo	\$36,00	\$37,62	\$39,31	\$41,08	\$42,93
GASTOS ADMINISTRATIVO	\$11.352,00	\$11.861,74	\$12.320,82	\$12.798,90	\$13.296,81

Fuente: Investigación propia

Tabla 24 gastos financieros

AÑOS	2024	2025	2026
GASTOS FINANCIEROS	5840,95	3822,14	1382,47

Fuente: Investigación propia

Tabla 25 Proyección de utilidades

AÑOS	2024	2025	2026	2027	2028
Utilidad antes de Impuestos	\$51.855,20	\$58.142,05	\$65.225,45	\$71.578,92	\$76.899,48
15% Trabajadores	\$12.963,80	\$14.535,51	\$16.306,36	\$17.894,73	\$19.224,87
Utilidad de Impuestos	\$38.891,40	\$43.606,54	\$48.919,09	\$53.684,19	\$57.674,61
25% Impuestos	\$9.722,85	\$10.901,63	\$12.229,77	\$13.421,05	\$14.418,65
Utilidad Final	\$29.168,55	\$32.704,90	\$36.689,32	\$40.263,14	\$43.255,96
10% Reserva Legal	\$2.916,86	\$3.270,49	\$3.668,93	\$4.026,31	\$4.325,60
Utilidad de Dividendos	\$26.251,70	\$29.434,41	\$33.020,38	\$36.236,83	\$38.930,36

Fuente: Investigación propia

5.18.03.03 Flujo de caja proyectado

Con los valores de ingresos, costos y gastos se puede determinar el flujo de caja del proyecto

Tabla 26 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD		\$29.168,55	\$32.704,90	\$36.689,32	\$40.263,14	\$43.255,96
DEPRECIACIÓN		\$360,00	\$376,20	\$393,13	\$410,82	\$429,31
AMORTIZACIÓN		\$216,00	\$225,72	\$235,88	\$246,49	\$257,58
GASTO FINANCIERO		\$5.840,95	\$3.822,14	\$1.382,47	\$0,00	\$0,00
FLUJO OPERACIONAL		\$35.585,50	\$37.128,96	\$38.700,79	\$40.920,45	\$43.942,85
INVERSIÓN INICIAL	\$56.450,00				\$-800,00	
ACTIVOS FIJOS	\$-2.900,00					\$1.050
FLUJO NETO	\$59.350,00	\$35.585,50	\$37.128,96	\$38.700,79	\$40.120,45	\$44.992,85

Fuente: Investigación propia

5.18.03.04 Punto de equilibrio

En el caso del proyecto es difícil determinar el punto de equilibrio en cantidad, ya que en una farmacia se vende aproximadamente unos 4800 productos con diferentes precios, es por este motivo que se toma al tiempo como cantidad (360 días). Teniendo los siguientes resultados.

Tabla 27 : Costos Fijos y Variables

CUENTAS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
COSTOS DE VENTAS	\$0,00	\$173.046,40	\$173.046,40
GASTOS DE VENTAS	\$13.500,00	\$1.990,00	\$15.490,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$11.352,00	\$0,00	\$188.536,40
GASTOS FINANCIEROS	\$11.045,56		\$11.712,29
TOTAL	\$35.897,56	\$175.036,40	\$388.785,09

Fuente: Investigación propia

Ingresos **\$ 257.584,00**

Cantidades 360,00

P.V.P. \$ 715,51

C.V.U \$ 697,62

P.E.Q (unidades) = $\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{P.V.P.} - \text{C.V. U}}$

P.E.Q (unidades) = \$ 35.897,56

\$ 17,89

P.E.Q (unidades) = 2006,53

P.E MONETARIO = $\frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \text{C.V. U}}$
P.v.u

P.E MONETARIO = $\frac{\$ 35.897,56}{1,0256}$

P.E MONETARIO = \$ 35.001,56

5.18.04 Costos fijos y Variables (Punto de Equilibrio)

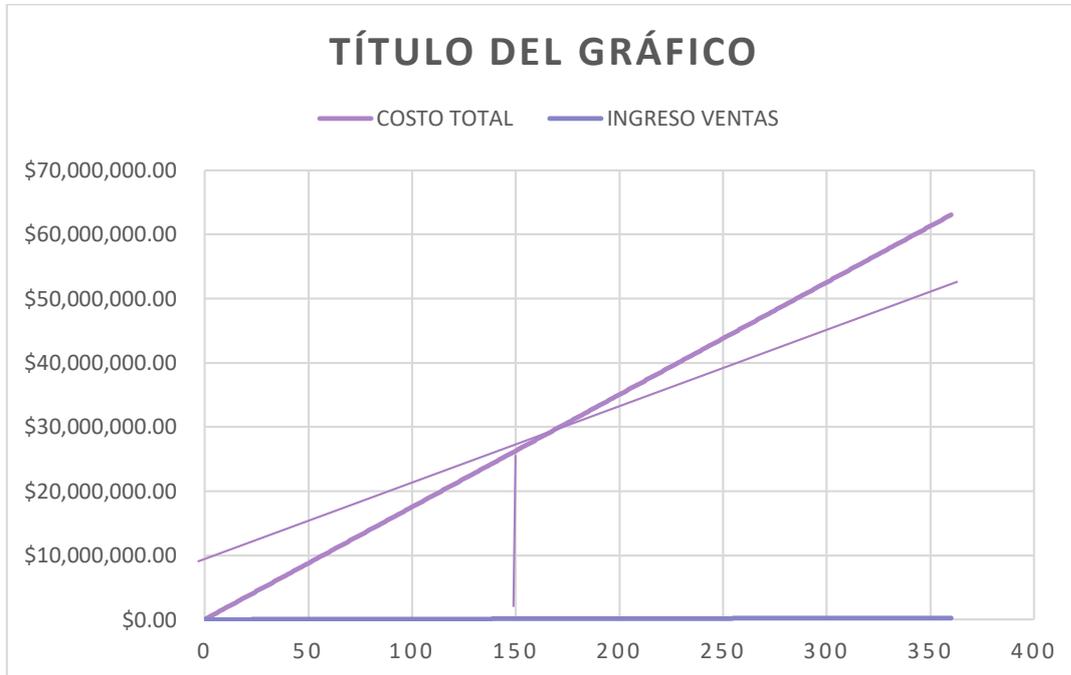


Gráfico 6 Punto de Equilibrio

Fuente: Investigación propia

5.18.05 Flujo de caja de liquidación

Se ha tomado en cuenta que el proyecto tendrá un ciclo de vida probable de 5 años, para los cual no todos los activos fijos cumplieron con su vida útil siendo esto de \$ 1.050. De esta manera se puede calcular el valor de liquidación del proyecto al final del 5 año.

5.18.05.01 Valor de desecho del proyecto

5.18.05.02 Análisis de la tasa de descuento del proyecto

5.18.05.03 Tasa de descuento

Para la generación de la TMAR se utilizó la siguiente fórmula:

CÁLCULO DEL CAPM (Capital asset pricing model)

Kd	9,76%	Tasa Crédito	INSTITUCIÓN
Costo de la Deuda		CFN	FINANCIERA

Inversión Total = V	\$ 59.850,42
Valor de la Deuda = D	\$ 40.000
Valor del Patrimonio = E	\$ 19.850,42

D/V (Deuda /Valor de la empresa)	67,00%
D/E (Deuda /Patrimonio)	206,70%
E/V	33,00%
Tasa de Impuesto	12,00%

Fuente: Investigación propia

Cálculo CPM

RF	1,75%
----	-------

Ked	rf	B	Prima	Riesgo País
	1,75%	0,90	4,10%	4,21%
ke Desap	11,65%			

Ke	ks	(ked-kd)	D/E	(1-T)	
	11,65%	1,89%	2,06	85%	
Ke Ap	15,78%				
WACC	kd	D/V	(1-T)	Ke Ap	E/V
	9,76%	67%	85%	15,78%	32%
WACC	10,39%	Para el proyecto			

Fuente: Investigación propia

5.18.06 Tasa mínima aceptable de rendimiento TMAR

Tomado en cuenta el resultado del valor anterior se pudo determinar el TMAR ponderado en base a los siguientes cálculos.

Tabla 84: Cálculo de la TMAR (Tasa mínima aceptable de rendimiento)

Kd	9,76%	Tasa Crédito CFN
Ks	15,78%	Institución financiera
Inflación	-0,71%	INFLACIÓN 2023
Inversión Total = V	59.850,42	
DEUDA A VALOR DE LA EMPRESA	67,00%	
CAPITAL A VALOR DE LA EMPRESA	32,00%	

TMAR ACCIONISTA	Ks	INFLACIÓN	Prima
	15,78%	-0,71%	-0,11%
TMAR	14,88%	71,62%	10,66%

TMAR DEUDA	Kd	INFLACIÓN	Prima
	9,76%	0,00%	0,00%
TMAR	9,76%	28,38%	2,77%

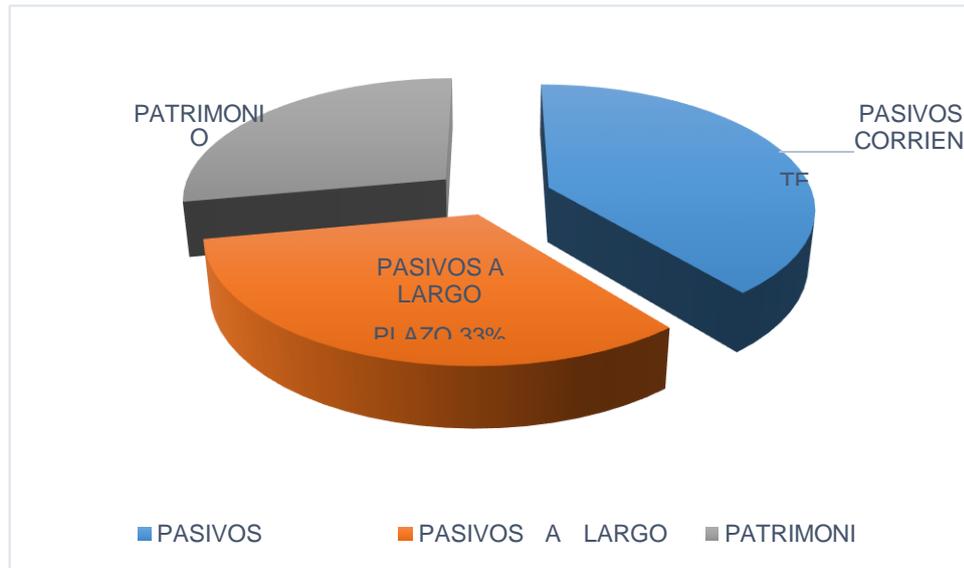
TMAR PONDERADA	13,43%
-----------------------	---------------

Fuente: Investigación propia

5.18.07 Estructura de financiamiento

Aquí se determina el porcentaje de participación de la inversión esto es capital y financiamiento.

Gráfico 7 Estructura de financiamiento



Fuente: Investigación propia

5.19 Indicadores financieros

Considerando los flujos de caja se evalúa financieramente el proyecto

5.19.01 VAN

Tabla 28Calculo del VAN TMAR 13,43%

	FN	VAN
0	\$-59.850,00	\$-59.850,00
1	\$35.585,50	\$14.755,81
2	\$37.128,96	\$13.395,10
3	\$38.700,79	\$12.009,37
4	\$40.920,45	\$10.052,52
5	\$43.942,84	\$7.387,97
	VAN	\$117.450,77

Fuente: Investigación propia

Tabla 29 CÁLCULO DEL VAN WACC 10,39%

	FN	VAN
0	\$-59.350,00	\$-59.350,00
1	\$35.585,50	\$16.467,46
2	\$37.128,96	\$14.917,53
3	\$38.700,79	\$13.513,48
4	\$40.920,45	\$12.241,58
5	\$43.942,84	\$11.089,39
	VAN	\$129.079,44

Fuente: Investigación propia

El proyecto es viable, ya que es positivo y mayor a 0

5.19.02 TIR

Tabla 30 CÁLCULO DEL TIR T(MAR) 13,50%

	FN	VAN	TIR
0	\$-59.380,00	\$-59.850,00	\$-59.850,00
1	\$35.585,50	\$14.755,81	-40%
2	\$37.128,96	\$13.395,10	15%
3	\$38.700,79	\$12.009,37	39%
4	\$40.920,45	\$10.052,52	51%
5	\$43.942,84	\$7.387,97	57%
		TIR	56,67%

Fuente: Investigación propia

La tasa mínima de rendimiento que en el caso de proyecto es de 56,67%, se verifica como una oportunidad en el mercado farmacéutico para invertir en él proyecto.

5.19.03 Período de recuperación de la inversión

La recuperación de la inversión está prevista 1 años, 11 meses y 19 días

Tabla 31 PRI

PRI	
0	\$59.850,00
1	\$35.585,50
	\$23.764,50
2	\$37.128,96
	\$60.893,46
3	\$38.700,79
4	\$40.920,45
5	\$43.942,84

Fuente: Investigación propia

5.19.04 Índice de rentabilidad

Índice de rentabilidad=

$$\frac{\Sigma v}{\text{Inversión inicial}}$$

RB/C =	\$ 147346,29
	\$ 59850
RB/C =	\$ 2,48

Fuente: Investigación propia

La razón beneficio costo nos indica que por cada dólar de inversión el proyecto les ofrece 2,48.

5.19.05 Evaluación financiera

Análisis:

Una vez analizado los indicadores financieros (VAN, WACC, TMAR, TIR Y PRI) estos reflejan que el proyecto es viable y que se puede invertir en el mismo. Demostrando el proyecto que genera una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 54,57%, superior a la tasa de interés superior a la del sistema financiero, su Valor Actual Neto (VAN) es positivo de \$309.103,08 esto nos indica que a más de recuperar su inversión inicial nos genera rentabilidad, El Período de recuperación de la inversión (PRI) es de 2 años, 1 meses y 6 días, su razón Beneficio/ Costo nos indica que por cada dólar de inversión o costo tenemos un beneficio de \$ 2,26 es decir al recuperar el dólar de inversión nos arroja \$ 1,26 de rentabilidad.

CAPÍTULO VI

Aspectos Administrativos

6.01 RECURSOS

6.01.01 Recursos Humanos

- Investigador
- Tutor

6.01.02 Recursos Materiales

- Materiales y suministros de oficina
- Computadores
- Impresora

6.01.03 Recursos Técnicos y tecnológicos

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

6.02 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.

Tabla 6.02.01 Cronograma

Tabla 32 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
SEMANTAS																								
CAPITULO I																								
CAPITULO II																								
CAPITULO III																								
CAPITULO IV																								
CAPITULO V																								
CAPITULO VI																								
CAPITULO VII																								
PRESENTACION DEL BORRADOR																								
EMPASTADO																								

Elaborado por: ITSEP
Fuente: ITSEP

CAPÍTULO VII

Conclusiones y recomendaciones

7.01 Conclusiones

- Mediante la investigación se ha podido determinar que los pacientes que tiene algún tipo de adicción son grupos vulnerables que no tiene la atención médica necesaria para poder controlar su patología como tampoco pueden adquirir el medicamento fácilmente.
- Al realizar el estudio de mercado se puede determinar que existen pocas farmacias que expenden medicación para patologías psicológicas ya que es una medicación muy delicada y solo se vende con recetas médicas.
- Al establecer el análisis del estudio financiero se determina que este tipo de negocios que se dedican a la comercialización de fármacos puede tener altamente rentabilidad y el riesgo de pérdida de la mercadería es mínima.
- La generación de un plan de negocio para la creación de una farmacia dentro de las instalaciones del Centro de Rehabilitación de Adicciones de Austro si es factible ya que tiene relación directa con los pacientes los mismos que pueden comprar sus medicamentos de manera más rápida y segura.

7.02 Recomendaciones

- Se debe aprovechar la oportunidad y rentabilidad que brinda el mercado farmacéutico como negocio prospero, y si se puede realizar el convenio con el Centro de Rehabilitación de Adicciones del Austro para poder prestar este servicio que va hacer de vital importancia para los médicos y los pacientes de este centro los mismo que podrán seguir su tratamiento de mejor manera.
- Se recomienda después de firmar el convenio aplicar todas las estrategias detalladas en las propuestas del proyecto como lo administrativo, financiero y el plan de marketing el mismo que le ayudara a que sea reconocido en el mercado de igual manera buscar aliados estratégicos para abaratar costos y poder promocionar sus productos.
- Contratar personal capacitados para poder brindar un buen servicio y ganar credibilidad en sus clientes.

Bibliografía

PÁGINAS WEB

AGUIRRE Carlos (2013). Los beneficios de la Evaluación Financiera de Proyectos. Disponible en: <http://www.educamericas.com/articulos/columnas-de-opinion/losbeneficios-de-la-evaluacion-financiera-de-proyectos-0>

CÁMARA DE MADRID. (2010). Promoción Empresarial. Disponible en:

<http://www.promocion.camaramadrid.es/Principal.aspx?idemenu=1>

&idsubmenu=21&idapartado=4

GASTELURRUTIA, Miguel Ángel. (2012). El rol de la Farmacia Comunitaria en la Salud Pública. Disponible en:

<http://www.farmaceuticoscomunitarios.org/system/files/journals/152/>

[articles/04-78-83.pdf](http://www.farmaceuticoscomunitarios.org/system/files/journals/152/articles/04-78-83.pdf)

SECRETARÍA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO

(SENPLADES). (2023) Normas para la inclusión de programas y proyectos en los planes de inversión pública. Pág. 7. Disponible en:

<http://www.ug.edu.ec/dipa/senplades/Normas%20para%20la%20inclusion%20de%20programas%20y%20proyectos%20en%20los%20planes%20de%20inversion%20publica.pdf>

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS PÚBLICAS. (2021) Guía de Formulación de Proyectos de Inversión para Emprendimientos Productivos. Disponible en:

<http://www.iadep.gov.ar/iadep/wpcontent/uploads/GUIA-FORMULACION->

Bibliografía

Espol. (2018). *Industria Farmaceutica ESPAE of*. Obtenido de Graduate School of Management. [http://www.espae.espol.edu.ec/wp-](http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/IndustriaFarmaceutica.pdf)

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

ARCSA. (2019). ARCSA. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/>

Arellano. (05 de julio de 2012). Recuperado el 15 de febrero de 2017, de <https://cconsumer.wordpress.com/comportamiento-del-onsumidor>

Baca, G. (2015). *Evaluación de proyectos*. México D.F.: McGraw Hill.

Banco Central del Ecuador. (12 de marzo de 2023). *Estadísticas Nacionales*. Obtenido de).

<https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

Banco Central del Ecuador. (marzo de 2019). *Estadísticas Nacionales*. Obtenido de [https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Tasa vigentes](https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Tasa_vigentes)

Bravo, M. (2010). *Contabilidad general*. Quito: Nuevo Día.

COLTE FINANCIERA. (05 de 01 de 2018). Obtenido de COLTE FINANCIERA: <http://www.coltefinanciera.com.co/educacion-financiera/tasas-y-tarifas/420-que-son-las-tasas-de-interes-pasivas-o-de-captacion-y-activas-o-de-colocacion>

COMPAÑIAS, S. D. (2013). *EDICIONES LEGALES*. Obtenido de file:///C:/Users/COMPUTER%20ELITE/Downloads/Ley_de_compa%C3%B1as%20ADAs.pdf

DAVID, F. R. (2003). *CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA*. Pearson Educación.

Diario expreso. (14 de marzo de 2019). *Diario expreso*. Obtenido de <https://www.expreso.ec/>

DRUCKER, P. F. (2014). *LA GERENCIA DE EMPRESAS*.

ENEMDU. (marzo de 2019). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>

Enríquez. (2013). Recuperado el 19 de febrero de 2018

Fernando Rojas. (14 de 11 de 2012). Recuperado el 14 de 11 de 2012, de <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>

Fundación Natura. (marzo de 2019). *Fundación Natura*. Obtenido de <http://www.ecuanex.net.ec/natura/>



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 5%

Date: lunes, abril 08, 2024

Statistics: 828 words Plagiarized / 16577 Total words

Remarks: No Plagiarism Detected - Your Document is Healthy.

i CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS INSTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR ECUATORIANO DE PRODUCTIVIDAD CARRERA DE PROMOCION DE LA SALUD. CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS. Trabajo de Titulación previo la obtención del título de Tecnólogo en Promoción de la Salud. TUTOR: MSC. RAMIRO TORO.

Quito, 2024 ii CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS DECLARACIÓN DE AUTORÍA Nosotros, **PAUL ELI CORONEL DURÁN y JUAN SEBASTIÁN OCHOA SOLÁ** declaramos bajo juramento que la investigación es absolutamente original, autentica, es de nuestra autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que hemos llegado son de mi absoluta responsabilidad PAUL ELI CORONEL DURAN. C.C: 0102419751

_____ SEBASTIÁN OCHOA SOLÁ. C.C: 0105060628 iii
CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS LICENCIA DE USO NO

COMERCIAL Nosotros, PAUL ELI CORONEL DURÁN, portadores de las cédulas de ciudadanía asignadas con los No.

0102419751 Respectivamente de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores.

Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación.

El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior otorgamos licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Ecuatoriano de Productividad (firma)

_____ Quito, 15/Marzo/2024 iv CREACION DE UNA FARMACIA INTERNA EN EL CENTRO DE REHABILITACION DE ADICCIONES DEL AUSTRO PARA QUE LOS MEDICOS TENGAN DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS MEDICAMENTOS PSIQUIATRICOS NECESARIOS LICENCIA DE USO NO COMERCIAL Nosotros, SEBASTIÁN OCHOA SOLÁ, portadores de las cédulas de ciudadanía asignadas con los No.

0105060628 Respectivamente de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica