



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO/A EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA FRANQUICIA DE FARMACIA  
COMUNITARIA GRUPO DIFARE “REISA #2” EN EL SECTOR SALINAS,  
CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2022”**

**AUTORES:**

**CALERO SANTILLÁN GISELA ELIZABETH  
ESCOBAR BUSTILLOS JORGE WASHINGTON**

**DIRECTOR:**

**Dr. García Saltos Marlon Alberto**

**PARES ACADÉMICOS:**

**Ing. Jaramillo Villafuerte Ramiro F.  
Ing. Villacís Monar Luis Ricardo**

**GUARANDA – ECUADOR**

**2022**

**TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Estudio de factibilidad de una franquicia de Farmacia Comunitaria grupo DIFARE  
“Reisa #2” en el sector Salinas, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2022.

## AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos.

A Dios, por darnos cada día la fortaleza para enfrentar las adversidades durante estos cinco años de estudio universitario y enseñarnos que los únicos obstáculos son los que nosotros mismo nos ponemos.

A nuestros Padres, por su apoyo incondicional, confianza y valores, que han hecho que hoy culminemos con tal éxito esta meta.

A la Universidad Estatal de Bolívar, Facultad de Ciencias Administrativas y Gestión Empresarial e Informática, por habernos acogido en sus aulas y recibido todos los conocimientos y experiencias de los Docentes de una manera profesional y ética.

A todas las personas que de alguna manera nos colaboraron para la culminación de este trabajo. Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos

*Gisela Calero y Jorge Escobar*

## DEDICATORIA

El presente trabajo lleno de esfuerzo y dedicación le dedico a:

A un ser único y maravilloso que gracias a sus bendiciones me ha permitido alcanzar y cumplir con este objetivo, que tanto he anhelado y trabajado por conseguirlo, DIOS.

A mis padres y hermano que han sido una base fundamental en mi vida, han sabido guiarme con su inmenso amor y comprensión en este camino que ha requerido de sacrificios, pero también de hermosas experiencias.

A toda mi familia y amigos quienes siempre estuvieron ahí prestos a colaborar y nos extendieron la mano cuando más necesitaba.

*Gisela Calero*

El siguiente trabajo investigativo es el reflejo del esfuerzo, dedicación y tiempo, en primer lugar, se lo dedico a nuestro Dios todopoderoso por brindarme la sabiduría, energía y perseverancia para culminar mi preparación académica.

Esta etapa se la dedico a mi abuelito Gustavo Bustillos, a mi madre, hermana y a mi esposa e hijas que gracias al apoyo incondicional de ellas hemos sabido salir adelante ya que han sido un pilar fundamental al tratar de cumplir mis metas.

A toda mi familia y mis amigos quiénes siempre estuvieron conmigo, apoyándome, motivándome dispuestos a luchar de manera conjunta para alcanzar mis metas y objetivos.

*Jorge Escobar Bustillos*

## CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR Y PAR ACADÉMICO

### CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

Ing. "*García Saltos Marlon Alberto*" e Ing. "*Jaramillo Villafuerte Ramiro F. Ing. Villacís Monar Luis Ricardo*", en su orden Director y Pares Académico del Trabajo de Titulación "Estudio de factibilidad de una franquicia de Farmacia Comunitaria grupo DIFARE "Reisa #2" en el sector Salinas, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2022." desarrollado por el señor Escobar Bustillos Jorge Washington/señorita Calero Santillán Gisela Elizabeth.

### CERTIFICAN

Que, luego de revisado el Trabajo de Titulación en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la **Carrera de Administración de Empresa**, por lo tanto, autorizamos su presentación y defensa.

Guaranda, 28 de octubre del 2022



Jaramillo

Villafuerte Ramiro

**Par Académico**



García Saltos

Marlon Alberto

**Director**



Villacís Monar

Luis Ricardo

**Par Académico**

## DERECHOS DE AUTORÍA NOTARIZADA



*Notaria Tercera del Cantón Guaranda*  
*Msc. Ab. Henry Rojas Narvaez*  
 Notario

Nº ESCRITURA 20210201008P02566

DECLARACION JURAMENTADA

OTORGADA POR:

JORGE WASHINGTON ESCOBAR BUSTILLOS y

GISELA ELIZABETH CALERO SANTILLAN

INDETERMINADA

DI: 2 COPIAS L.L.

Factura: 001-001-000012415

En la ciudad de Guaranda, capital de la provincia Bolívar, República del Ecuador, hoy día dieciséis de noviembre del dos mil veintidós, ante mi Abogado HENRY ROJAS NARVAEZ, Notario Público Tercero del Cantón Guaranda, comparece la señor JORGE WASHINGTON ESCOBAR BUSTILLOS casado, domiciliado en la ciudadela Los Trigales del Cantón Guaranda, celular 0963911874; y, GISELA ELIZABETH CALERO SANTILLAN soltera, domiciliada en el Cantón Echeandía y de paso por esta ciudad de Guaranda, celular 0959869484, correos electrónico es [jorgeescobar250292@gmail.com](mailto:jorgeescobar250292@gmail.com); y, [giselacalero2000@gmail.com](mailto:giselacalero2000@gmail.com), por sus propios y personales derechos, obligarse a quienes de conocerles doy fe en virtud de haberme exhibido sus documentos de identificación y con su autorización se ha procedido a verificar la información en el Sistema Nacional de Identificación Ciudadana; bien instruidas por mí el Notario con el objeto y resultado de esta escritura pública a la que procede libre y voluntariamente, advertidas de la gravedad del juramento y las penas de perjurio, me presenta su declaración Bajo Juramento declaran lo siguientes "Previo a la obtención del título de Licenciados en Administración de Empresas, manifestamos que el criterio e ideas emitidas en el presente trabajo de investigación titulado "Estudio de factibilidad de una franquicia de farmacia comunitaria grupo Difare "Reisa#2" en el sector Salinas, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2022, es de nuestra exclusiva responsabilidad en calidad de autores". Es todo cuanto puedo declarar en honor a la verdad, la misma que la hago para los fines legales pertinentes. HASTA AQUÍ LA DECLARACIÓN JURADA. La misma que elevada a escritura pública con todo su valor legal. Para el otorgamiento de la presente escritura pública se observaron todos los preceptos legales del caso, leída que les fue a los comparecientes por mí el Notario en unidad de acto, aquellos se ratifican y firman conmigo se incorpora al protocolo de esta Notaria la presente escritura, de todo lo cual doy fe.-

JORGE WASHINGTON ESCOBAR BUSTILLOS

C.C. 020193190-4

GISELA ELIZABETH CALERO SANTILLAN

C.C. 0250128725

AB. HENRY ROJAS NARVAEZ

NOTARIO PUBLICO TERCERO DEL CANTON GUARANDA



## ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN .....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA .....	iv
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR Y PAR ACADÉMICO.....	v
DERECHOS DE AUTORÍA NOTARIZADA .....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
INTRODUCCIÓN .....	1
RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
CAPÍTULO I.....	5
FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO.....	5
1.1. Descripción del Problema.....	5
1.2. Formulación del Problema .....	6
1.3. Preguntas de Investigación .....	6
1.4. Justificación.....	6
1.5. Objetivos.....	7
1.5.1. Objetivo General .....	7
1.5.2. Objetivos Específicos.....	7
1.6. Hipótesis .....	7
CAPÍTULO II .....	8
MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. Antecedentes .....	8

2.2. Marco Científico .....	10
2.2.1. Estudio de factibilidad.....	10
2.2.2. Estudio de Mercado.....	12
2.2.3. Estudio Técnico.....	15
2.2.4. Estudio Administrativo .....	17
2.2.5. Estudio Legal .....	18
2.2.6. Estudio Económico .....	19
2.2.7. Estudio Financiero .....	19
2.2.8. Evaluación Financiera.....	19
2.2.9. Franquicia.....	20
2.3. Marco Conceptual .....	21
2.4. Marco Legal .....	23
2.5. Marco Georreferencial .....	27
CAPÍTULO III.....	28
METODOLOGÍA .....	28
3.1. Tipo de Investigación.....	28
3.2. Enfoque de la Investigación .....	29
3.3. Métodos de Investigación .....	29
3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos .....	29
3.5. Población.....	30
3.5.1. Muestra.....	30
3.6. Procesamiento de la información .....	31
CAPÍTULO IV.....	32
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	32
4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados .....	32

4.1.1.	Resultados de la encuesta aplicada a la población de Salinas.....	33
4.1.2.	Comprobación de hipótesis .....	43
4.2.	Estudio de Mercado.....	45
4.2.1.	Definición del producto a comercializar .....	45
4.2.2.	Análisis de la Demanda.....	45
4.2.3.	Análisis de la Oferta.....	47
4.2.4.	Análisis de la demanda insatisfecha.....	47
4.2.5.	Participación en el mercado .....	48
4.2.6.	Estrategias de Comercialización .....	49
4.3	Estudio Técnico.....	51
4.3.1.	Tamaño del proyecto.....	51
4.3.2.	Localización .....	51
4.3.3.	Personal requerido.....	53
4.3.4.	Recursos materiales y tecnológicos .....	53
4.3.5.	Procesos para la adquisición de productos y venta .....	54
4.4.	Estudio Legal y Organizacional .....	57
4.5.	Estudio Económico-Financiero.....	60
4.5.1.	Inversión inicial.....	61
4.5.2.	Estructura de la Inversión.....	62
4.5.3.	Financiamiento de la Inversión .....	63
4.5.4.	Amortización de la deuda.....	64
4.5.5.	Depreciación y Amortización .....	65
4.5.6.	Rol de pagos y de provisiones.....	66
4.5.7.	Presupuesto de gastos.....	67
4.5.8.	Costo de ventas .....	68

4.5.9. Estado de Resultados.....	69
4.5.10. Flujo de caja .....	71
4.5.11. Determinación de la tasa de descuento .....	71
4.5.12. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno.....	72
4.5.13. Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	74
4.5.13. Relación Costo/Beneficio.....	75
CONCLUSIONES .....	76
RECOMENDACIONES .....	77
BIBLIOGRAFÍA.....	78
Bibliografía .....	78
ANEXOS.....	82
Anexo 1. Cronograma .....	82
Anexo 2. Presupuesto.....	83
Anexo 3. Guía de Encuesta aplicada.....	84
Anexo 4. Evidencias fotográficas de la aplicación de encuestas .....	86
Anexo 5. Reporte Urkund .....	88

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> <i>Rango de edad</i> .....	33
<b>Tabla 2</b> <i>Género</i> .....	34
<b>Tabla 3</b> <i>Nivel de ingresos mensual</i> .....	35
<b>Tabla 4</b> <i>Satisfacción de necesidades médicas de las farmacias</i> .....	36
<b>Tabla 5</b> <i>Implementación de una farmacia en el sector</i> .....	37
<b>Tabla 6</b> <i>Frecuencia de compras en una farmacia</i> .....	38
<b>Tabla 7</b> <i>Cantidad de dinero destinado mensualmente para medicamentos</i> .....	39
<b>Tabla 8</b> <i>Tipo de medicamentos con más consumo</i> .....	40
<b>Tabla 9</b> <i>Preferencia de medicamentos</i> .....	41
<b>Tabla 10</b> <i>Promociones</i> .....	42
<b>Tabla 11</b> <i>Tabla Cruzada</i> .....	43
<b>Tabla 12</b> <i>Chi Cuadrado</i> .....	44
<b>Tabla 13</b> <i>Demanda actual</i> .....	45
<b>Tabla 14</b> <i>Demanda Proyectada de Medicamentos</i> .....	46
<b>Tabla 15</b> <i>Oferta Proyectada</i> .....	47
<b>Tabla 16</b> <i>Demanda insatisfecha</i> .....	48
<b>Tabla 17</b> <i>Participación en el mercado</i> .....	48
<b>Tabla 18</b> <i>Macro localización</i> .....	51
<b>Tabla 19</b> <i>Misión</i> .....	57
<b>Tabla 20</b> <i>Visión</i> .....	58
<b>Tabla 21</b> <i>Manual de funciones</i> .....	59
<b>Tabla 22</b> <i>Inversión inicial</i> .....	61
<b>Tabla 23</b> <i>Estructura de la Inversión</i> .....	62
<b>Tabla 24</b> <i>Financiamiento</i> .....	63

<b>Tabla 25</b> <i>Amortización de la deuda</i> .....	64
<b>Tabla 26</b> <i>Depreciación y Amortización</i> .....	65
<b>Tabla 27</b> <i>Rol de pagos</i> .....	66
<b>Tabla 28</b> <i>Presupuesto de gastos</i> .....	67
<b>Tabla 29</b> <i>Costo de ventas</i> .....	68
<b>Tabla 30</b> <i>Presupuesto de ingresos</i> .....	68
<b>Tabla 31</b> <i>Estado de Resultados proyectado</i> .....	70
<b>Tabla 32</b> <i>Flujo de caja proyectado</i> .....	71
<b>Tabla 33</b> <i>VAN y TIR</i> .....	72
<b>Tabla 34</b> <i>Período de Recuperación de Inversión</i> .....	74
<b>Tabla 35</b> <i>Costo/Beneficio</i> .....	75
<b>Tabla 36</b> <i>Presupuesto</i> .....	83

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> <i>Estructura de un estudio de factibilidad</i> .....	12
<b>Figura 2</b> <i>Aspectos del estudio de mercado</i> .....	14
<b>Figura 3</b> <i>Ubicación geográfica</i> .....	27
<b>Figura 4</b> <i>Rango de edad</i> .....	33
<b>Figura 5</b> <i>Género</i> .....	34
<b>Figura 6</b> <i>Nivel de ingresos mensual</i> .....	35
<b>Figura 7</b> <i>Satisfacción de necesidades médicas de las farmacias</i> .....	36
<b>Figura 8</b> <i>Implementación de una farmacia en el sector</i> .....	37
<b>Figura 9</b> <i>Frecuencia de compras en una farmacia</i> .....	38
<b>Figura 10</b> <i>Cantidad de dinero destinado mensualmente para medicamentos</i> .....	39
<b>Figura 11</b> <i>Tipo de medicamentos con más consumo</i> .....	40
<b>Figura 12</b> <i>Preferencia de medicamentos</i> .....	41
<b>Figura 13</b> <i>Promociones</i> .....	42
<b>Figura 14</b> <i>Productos a comercializar</i> .....	49
<b>Figura 15</b> <i>Mapa de la provincia de Bolívar</i> .....	52
<b>Figura 16</b> <i>Ubicación geográfica</i> .....	53
<b>Figura 17</b> <i>Proceso para adquisición de productos</i> .....	55
<b>Figura 18</b> <i>Proceso para la venta de productos</i> .....	56
<b>Figura 19</b> <i>Organigrama estructural</i> .....	59
<b>Figura 20</b> <i>Estructura de la Inversión</i> .....	62
<b>Figura 21</b> <i>Estructura de Financiamiento</i> .....	63
<b>Figura 22</b> <i>Interpretación del VAN</i> .....	73

## INTRODUCCIÓN

La investigación trata acerca de un estudio de factibilidad para implementar una franquicia de Farmacias Comunitarias del grupo Difare en el sector de Salinas, cantón Guaranda, provincia de Bolívar en el año 2022, para lo cual ha sido necesario realizar un estudio de mercado, técnico, legal-organizacional y económico-financiero que permita determinar la viabilidad del mismo.

El trabajo investigativo se desarrolló a través de revisión de libros, tesis, artículos científicos que se obtuvieron de diferentes bases de datos y que permitieron profundizar acerca del problema en estudio, también fue necesario realizar un trabajo de campo para obtener los datos necesarios que permitan caracterizar y analizar la investigación.

En ese sentido, el proyecto de investigación está estructurado bajo cuatro capítulos cómo se detallan a continuación:

- Capítulo I: Formulación General del Proyecto, en este apartado fue necesario plantear una descripción del problema el cual permitió formular el problema de investigación y sus interrogantes, así también se desarrolló la justificación del proyecto como los objetivos y la hipótesis de investigación.
- Capítulo II: Marco Teórico, en este capítulo se construyó todo el marco teórico el cual se compuso de antecedentes de investigación, se desarrolló un marco científico, un marco conceptual y un marco legal mediante revisión de la literatura existente, se identifica también la ubicación geográfica para el trabajo de campo.
- Capítulo III: Metodología: para el desarrollo del proyecto fue necesario establecer una metodología que permita el desarrollo adecuado del mismo, en ese sentido, se establecieron los tipos de investigación, el enfoque del mismo, los métodos a utilizarse y las técnicas e instrumentos de recopilación de datos, se definió también la población objeto de estudio y se obtuvo una muestra.
- Capítulo IV: Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados: en este apartado se explica y se da a conocer los principales resultados que se

obtuvieron mediante los diferentes métodos técnicas e instrumentos utilizados para la obtención de datos los cuales permitieron comprobar la investiga la hipótesis de investigación, se muestra también el estudio de mercado realizado, el estudio técnico, el estudio legal organizacional y el estudio económico financiero.

Finalmente, se establecen las conclusiones y recomendaciones que se determinaron a través de todo el proceso investigativo, determinando la viabilidad de implementar una franquicia de Farmacias Comunitarias del Grupo Difare en la parroquia Salinas.

## **RESUMEN**

El presente proyecto de investigación tuvo como objetivo el desarrollar un estudio de factibilidad para la implementación de una franquicia de farmacias Comunitarias Grupo Difare “Reisa #2” en el sector Salinas, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2022, para lo cual fue necesario describir el problema en estudio que permitió justificar y plantear los objetivos a desarrollarse. De manera seguida, fue necesario establecer una metodología adecuada la cual fue de tipo exploratoria, descriptiva y de campo con un enfoque cuantitativo utilizando un método de investigación deductivo, para lo cual, fue necesario aplicar una encuesta mediante un instrumento de recolección de datos. Así como también, se desarrolló un estudio de mercado que permitió determinar una demanda insatisfecha en el sector para la realización de un estudio económico-financiero. Los resultados reflejaron la aceptación de la implementación de una farmacia en el sector, por lo tanto, se determinó la factibilidad del proyecto, esto también fue corroborado mediante la prueba estadística de Chi cuadrado. Finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo de investigación realizado, las cuales establecen la amplia existencia de literatura referente al problema de investigación, así como también, muestran la factibilidad de implementar una franquicia de Farmacias Comunitarias en el sector.

**Palabras clave:** Estudio de Factibilidad, Estudio de Mercado, Franquicia, Farmacia.

## **ABSTRACT**

The objective of this research project was to develop a feasibility study for the implementation of a Difare Group "Reisa #2" Community pharmacy franchise in the Salinas sector, Guaranda canton, Bolívar province, year 2022, for which it was necessary to describe the problem under study that allowed to justify and set the objectives to be developed. Subsequently, it was necessary to establish an adequate methodology which was exploratory, descriptive and field with a quantitative approach using a deductive research method, for which it was necessary to apply a survey using a data collection instrument. As well as, a market study was developed that allowed to determine an unsatisfied demand in the sector for the realization of an economic-financial study. The results reflected the acceptance of the implementation of a pharmacy in the sector, therefore, the feasibility of the project was determined, this was also corroborated by means of the Chi square statistical test. Finally, the conclusions of the research work carried out are presented, which establish the extensive existence of literature regarding the research problem, as well as show the feasibility of implementing a Community Pharmacy franchise in the sector.

**Keywords:** Feasibility Study, Market Study, Franchise, Pharmacy.

## CAPÍTULO I

### FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

#### 1.1. Descripción del Problema

En el Ecuador existen aproximadamente 6000 farmacias, el 90% de estas están ubicadas en la zona urbana del país. De la totalidad existente de estas, el 53% pertenece a dos grandes empresas: Grupo Farcomed (Fybeca, Sana Sana) y Grupo Difare (Pharmacy's, Cruz Azul y Comunitarias) (Plan V, 2019).

El cantón Guaranda cuenta con 25 centros farmacéuticos ubicados en la zona urbana (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria , 2022), principalmente se aglomeran en el centro de la ciudad, generando un mayor nivel competitivo entre estas.

En los sectores aledaños o rurales del cantón Guaranda, específicamente en la parroquia Salinas, se evidencia un reducido número de farmacias, de acuerdo con el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la parroquia, la población estimada en el año 2015 fue de 7262 habitantes incluidas las comunidades pertenecientes a la parroquia (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Salinas, 2015), de tal manera que no se logra cubrir las necesidades de los habitantes en cuanto a la adquisición de productos farmacéuticos en el sector.

Las principales causas de morbilidad en la parroquia Salinas son: Rinofaringitis aguda, diarrea, amigdalitis aguda, parasitosis intestinal, infección de vías urinarias, amigdalitis, dolor de articulación, bronquitis aguda, faringitis aguda y gastritis (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Salinas, 2015).

En ese contexto, luego de un breve análisis preliminar se pudo evidenciar la necesidad de la parroquia debido a la cantidad de habitantes y a la gran cantidad de turistas que recibe, así como también, a las principales causas de morbilidad existentes en el sector, se ha determinado que la farmacia existente en la parroquia no lograría cubrir con la demanda que el sector exige.

En ese sentido, la creación de una farmacia en la parroquia Salinas, busca satisfacer las necesidades e incomodidades que se generan en el sector, la cual permitirá un

mayor acceso a medicamentos que permitan prevenir, tratar y controlar enfermedades de la comunidad y de los turistas.

## **1.2. Formulación del Problema**

¿De qué manera un estudio de factibilidad permitirá la creación de una farmacia bajo franquicia en el sector de Salinas, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2022?

## **1.3. Preguntas de Investigación**

¿Qué se determinará con el análisis de bases teóricas y bibliográficas en el estudio de factibilidad?

¿De qué forma contribuye un estudio de mercado en el estudio de factibilidad?

¿Qué impacto generará la implementación de una franquicia de farmacias comunitarias en la parroquia rural de Salinas?

## **1.4. Justificación**

Dentro del desarrollo de emprendimientos en la parroquia rural de Salinas se encuentra el implementar servicios de salud, considerando que esta parroquia es una de las más concurridas del cantón Guaranda, debido a su alto número de emprendimientos y desarrollo turístico.

En ese sentido, el trabajo de investigación resulta de importancia ya que frente a la realidad existente a nivel nacional y en la parroquia Salinas sobre la ausencia de medicamentos tanto de los servicios públicos de salud como de distribuidores privados inexistentes en el sector, surge la necesidad de implementar una farmacia Comunitaria que se constituiría en un complemento que satisfaga las necesidades médicas de la población.

Los beneficiarios de este proyecto serán directamente los habitantes de la cabecera parroquial y las comunidades de la parroquia Salinas, así como también, los turistas que suelen visitar el sector, ya que se facilita el acceso a medicamentos los cuales permitirán prevenir, controlar y salvar vidas en el sector.

Por tal motivo, la parroquia Salinas requiere de los servicios farmacéuticos que expendan medicamentos bajo prescripción médica o de venta libre, siendo factible el presente proyecto ya que se cuenta con la necesidad de la parroquia y con los recursos necesarios que permiten realizar el estudio.

## **1.5. Objetivos**

### **1.5.1. Objetivo General**

Desarrollar un estudio de factibilidad para la implementación de una franquicia de farmacia comunitaria Grupo Difare “Reisa #2” en el sector Salinas, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2022.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Establecer una base teórica mediante la revisión bibliográfica que sustente la investigación de un estudio de factibilidad para la implementación de una franquicia de farmacia.
- Diagnosticar la situación actual sobre la necesidad de la implementación de una farmacia en el sector de Salinas.
- Realizar un estudio de mercado, financiero y económico para la implementación de un local de Farmacias Comunitaria en el sector de Salinas.

## **1.6. Hipótesis**

- **Hipótesis nula:**

No es factible implementar una franquicia de farmacia Comunitaria Grupo Difare en el sector Salinas, cantón Guaranda

- **Hipótesis de investigación:**

Es factible implementar una franquicia de farmacia Comunitaria Grupo Difare en el sector Salinas, cantón Guaranda

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes

##### **Antecedentes investigativos**

Según Cantos Andrade (2015) en su investigación denominada “Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria en el recinto El Guayabo, cantón El Empalme, año 2014” en la cual estableció como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria, utilizando una metodología mediante método deductivo e inductivo de tipo descriptivo, bibliográfico y de campo, obteniendo como conclusión que no existe una farmacia comunitaria en el recinto El Guabo en la cual los habitantes puedan adquirir las medicinas a bajo costo, determinando en el estudio la existencia de una demanda insatisfecha y que mediante un estudio técnico se identificó la localización idónea para la venta de producto farmacéuticos.

De la misma manera, Buñay Tenezaca (2022) en su trabajo de investigación denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en la parroquia de San Andrés, cantón Guano, provincia de Chimborazo para el período 2022-2026” estableció como objetivos desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en la parroquia San Andrés y levantar un estudio de mercado que determine la demanda insatisfecha de una farmacia, para lo cual estableció una metodología con un enfoque cualitativo y cuantitativo de tipo bibliográfico y de campo, con un método inductivo, deductivo y analítico; concluyendo que, el estudio de factibilidad se realizó con toda la información necesaria y el estudio de mercado mostró la cantidad de demanda existente en la parroquia que permitió conocer la falta de servicios y productos farmacéuticos, por lo que, se determinó la factibilidad de la creación de un nuevo centro farmacéutico en el sector.

Por su parte, Barrera Rosero (2018) en su trabajo investigativo que tiene como título “Estudio de factibilidad para la instalación de una micro empresa procesadora de frutas confitadas en el cantón Ambato”, en el cual planteó como objetivo realizar

un estudio de factibilidad para la instalación de una microempresa procesadora de frutas confitadas, estableciendo una metodología con enfoque cuantitativo y de tipo bibliográfico y de campo, concluyó que el estudio realizado permitió determinar que es factible la instalación de una microempresa de productos confitados en el cantón Ambato.

### **Antecedentes científicos**

Según, Echeverría Ruíz (2017) en su artículo científico denominado “Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto” el cual tuvo como objetivo proporcionar a las personas una metodología para determinar la factibilidad de los proyectos mediante la utilización y aplicación de los estudios previos necesarios para tomar la decisión de implementación de los proyectos, para lo cual la metodología propuesta fue el desarrollo de las fases de los proyectos las cuales se fundamentan en la realización del estudio de mercado, técnico, administrativo, económico, financiero y en la evaluación financiera que se debe realizar para determinar la factibilidad y viabilidad de los proyectos, ´concluyendo que los proyectos permiten identificar y resaltar las necesidades reales de las personas y la manera de solucionarlos, esto permite obtener beneficios económicos, laborales y de cualquier otra índole.

De la misma manera, (Silva Ordoñez et al., 2017) en su artículo denominado “Estudio de factibilidad para elaborar barras energéticas con insumos andinos” tuvo como objetivo realizar un estudio de factibilidad para elaborar barras energéticas con insumos combinados propios de la sierra ecuatoriana en la ciudad de Ambato, para lo cual se realizó un estudio de mercado, técnico-administrativo y económico-financiero para determinar la factibilidad y viabilidad de la idea de negocio mediante la evaluación económica y financiera, concluyendo que, la evaluación económica y financiera realizada mostró la factibilidad y viabilidad del proyecto mediante evaluadores a futuro.

En un mismo contexto, (Burneo Valarezo et al., 2016) en el artículo denominado “Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión” el cual tuvo como objetivo brindar un procedimiento para el cálculo y desarrollo del estudio de factibilidad a lo largo de ciclo de vida del proyecto de inversión,

concluyendo que el estudio de factibilidad representa en el sistema de dirección, la herramienta que permite a los directivos, la evaluación de las propuestas de proyectos, atendiendo a la disponibilidad del financiamiento para aprobar las inversiones, teniendo en cuenta los indicadores PR, VAN y TIR.

## **2.2. Marco Científico**

### **2.2.1. Estudio de factibilidad**

El estudio de factibilidad es aquel proceso que se realiza para determinar la posibilidad de poder desarrollar un negocio o un proyecto que se espera sea implementado. Este tipo de estudio permite conocer si el negocio o el proyecto puede resultar favorable o desfavorable (Quiroa, 2020).

El estudio de factibilidad es una herramienta necesaria que permite determinar si el negocio llega a resultar propicio o no, por lo tanto, sirve para conocer si el negocio o proyecto a implementarse será rentable, así como también, permite establecer el tipo de estrategias que pueden ayudar a que el negocio obtenga el éxito deseado (Cardoso Montalván et al., 2019).

#### **2.2.1.1. Tipos de factibilidad**

A continuación, se identifican los principales tipos de factibilidad que se pueden considerar:

➤ **Factibilidad operativa**

Esté relacionado con el personal que debe realizar el proyecto, el cual debe disponer de las competencias necesarias, en ese sentido, la factibilidad operativa depende de los recursos humanos que forman parte del proyecto.

➤ **Factibilidad técnica**

Este aspecto evalúa si la infraestructura técnica que se dispone puede responder de manera favorable y eficiente para el desarrollo del proyecto o el negocio que se ha planificado.

➤ **Factibilidad económica**

Se debe realizar un análisis exhaustivo de la relación costo beneficio del negocio o proyecto. Si en dicha evaluación se observa que los costos superan a los beneficios, entonces no sería recomendable desarrollar el proyecto.

➤ **Factibilidad comercial**

Se determina si existe una posibilidad que exista un número adecuado de clientes, quienes deben estar dispuestos a consumir o utilizar los productos o servicios ofertados (Quiroa, 2020).

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

Los objetivos más importantes que persigue un estudio de factibilidad son los siguientes:

- Formular el modelo de negocio
- Determinar la viabilidad de un negocio o producto
- Determinar el nivel de la demanda
- Conocer las características de un área determinada
- Conocer la opinión de una población objetivo
- Rapidez en la recolección de datos
- Determinar las herramientas utilizadas para ejecutar un proyecto
- Señalar las características del proyecto
- Validar la viabilidad del proyecto (Buñay Tenezaca, 2022, p. 28)

Por su parte, (Miranda Miranda, 2012) establecen que los objetivos de cualquier estudio de factibilidad se resumen en los siguientes términos:

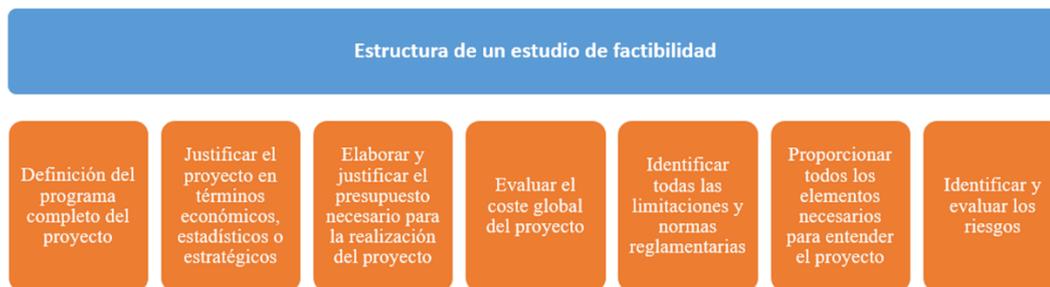
- a. Verificación de la existencia de un mercado potencial o de una necesidad insatisfecha.
- b. Demostración de la viabilidad técnica y disponibilidad de recursos humanos, materiales, administrativos y financieros.
- c. Corroboración de las ventajas desde el punto de vista financiero, económico y social (Miranda Miranda, 2012, p. 36).

### 2.2.1.3. Estructura de un estudio de factibilidad

Un estudio de factibilidad, a manera básica se estructura de la siguiente manera:

#### Figura 1

*Estructura de un estudio de factibilidad*



*Nota.* Elaboración propia a partir de (Question Pro, n.d.)

### 2.2.1.4. Componentes del estudio de factibilidad

Los estudios de factibilidad tienen básicamente cuatro componentes que permiten determinar la factibilidad o no de un proyecto o producto, esto son:

- El decisor, un inversionista, financiero o analista.
- Las variables controlables por el decisor.
- Las variables no controlables por el decisor.
- Las opciones o proyectos que deben evaluar (Córdoba Padilla, 2012, p. 16).

### 2.2.2. Estudio de Mercado

El estudio de mercado está orientado a determinar la demanda interna insatisfecha, y según el ámbito que se quiera cubrir, la estimación de la demanda internacional y teniendo en cuenta la estructura de costos, verificar sus posibilidades de competitividad. En ese contexto, el estudio de mercado debe orientarse a establecer la magnitud de una necesidad, con el fin de satisfacerla a través del proyecto, haciendo de todos modos, derivar los estudios técnicos pertinentes y la determinación de costes (Miranda Miranda, 2012, p. 41).

Por su parte Sapag Chain et al., (2014, p. 45) establecen que el estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y la demanda, o de los precios del proyecto ya que muchos costos de operación pueden presentir suponiendo el escenario futuro y especificando las políticas y los procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial.

Con el estudio de mercado se busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a un determinado precio, por lo tanto, el estudio de mercado se considera y se determina como:

- ✓ El punto de partida de la presentación detallada del proyecto.
- ✓ Sirve para los análisis técnicos, financieros, económicos.
- ✓ Abarca variables sociales y económicas.
- ✓ Recopila y analiza antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad (Córdoba Padilla, 2012, p. 52).

#### **2.2.2.1. Aspectos del estudio de mercado**

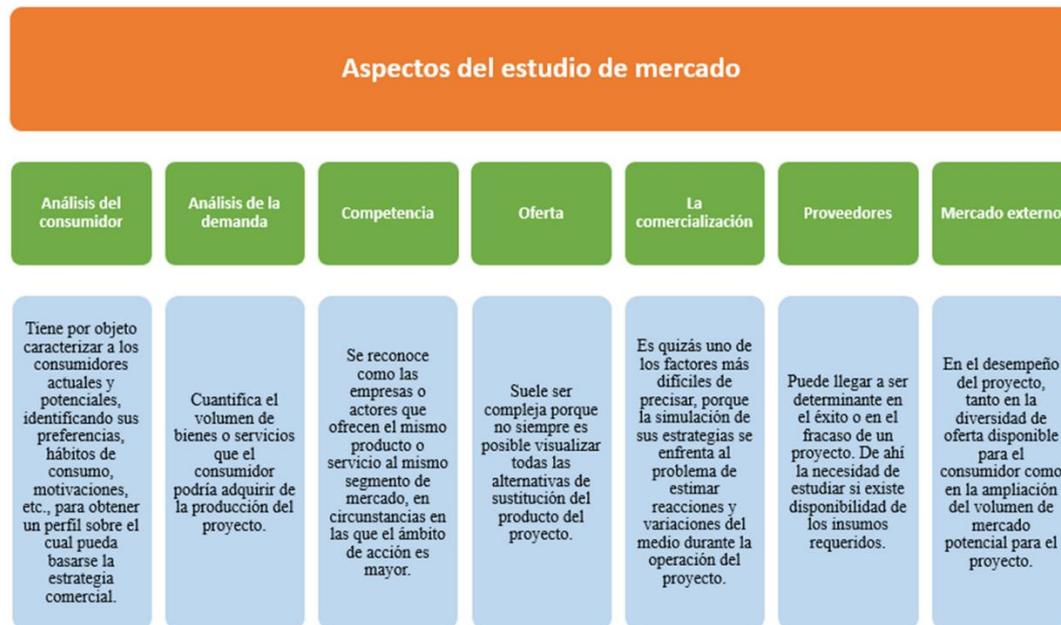
En cualquier estudio de mercado se distinguen metodológicamente cinco aspectos que deben estudiarse, estos son los siguientes:

- El consumidor y la demanda del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La comercialización del producto o servicio generado por el proyecto.
- Los proveedores, así como también, la disponibilidad y el precio de los insumos.
- El mercado externo como contexto de competencia y oportunidades (Sapag Chain et al., 2014, p. 30).

Cada proyecto se debe establecer bajo su propio modelo de negocio, en ese sentido, en el estudio de mercado se puede identificar claramente que los objetos de estudio están enfocados en el producto o servicio, el consumidor, la comercialización y el mercado.

**Figura 2**

*Aspectos del estudio de mercado*



*Nota.* Elaboración propia a partir de (Sapag Chain et al., 2014, pp. 31-32)

### 2.2.2.2. Objetivos del estudio de mercado

Los objetivos que persigue un estudio de mercado son los siguientes:

- Verificar que existe un mercado insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo, introducir en el mercado el producto o servicio.
- Demostrar que es económicamente rentable.
- Demostrar que tecnológicamente es posible producirlo o comercializarlo (Córdoba Padilla, 2012, p. 52).

En ese contexto, un estudio de mercado permite descubrir oportunidades comerciales, así como también, satisface en mayor medida las necesidades de los consumidores.

Por su parte (Sapag Chain et al., 2014) establecen que el objetivo del estudio de mercado es establecer los efectos económicos derivados del diseño de las estrategias competitivas, comercial, de negocio y de implementación, diseñadas en función del levantamiento de información del estudio de mercado realizado.

### **2.2.2.3. Etapas del estudio de mercado**

Dentro del estudio de mercado existen varias maneras de definir el proceso que se llevará a cabo y la más simple es la que está en función del carácter cronológico de la información que se analiza en el proceso, en ese sentido, se plantean tres etapas: análisis histórico del mercado, análisis de la situación vigente y análisis de la situación proyectada (Sapag Chain et al., 2014, p. 50).

A continuación, se detalla en mayor amplitud cada una de las etapas antes mencionadas:

#### **➤ *Análisis histórico del mercado***

El análisis de situación histórica tiene como objetivo recolectar información cuantitativa para hacer las proyecciones estadísticas pertinentes, en este estudio será de importancia el conocer la participación que han tenido las empresas en el mercado, las características y la evolución de la oferta de productos similares y sustitutos del que se elaborará el proyecto.

#### **➤ *Análisis de la situación vigente***

El análisis de situación actual resulta importante porque es la base de cualquier predicción, sin embargo, se debe tener en cuenta que, al estar en constante evolución, cualquier estudio de la situación actual puede sufrir cambios sustanciales mientras se implementa el proyecto.

#### **➤ *Análisis de la situación proyectada***

El estudio de situación proyectada o futura resulta ser la más importante para la evaluación del proyecto (Sapag Chain et al., 2014, p. 52).

### **2.2.3. Estudio Técnico**

Estudio técnico busca responder a las interrogantes ¿cuánto?, ¿dónde?, ¿cómo? y ¿con qué? se producirá, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilicen los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado (Córdoba Padilla, 2012, p. 106).

El estudio técnico consiste en la selección de los medios de producción, así como de la organización de la actividad productiva e implica los requerimientos de materias primas e implica los requerimientos de materias primas e insumos. El objetivo básico es demostrar la viabilidad del proyecto, justificando seleccionar la mejor alternativa para abastecer el mercado de acuerdo con las restricciones de recursos, ubicación y tecnologías accesibles (Rodríguez Aranday, 2018, p. 38).

En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área, de manera particular con el estudio técnico se determinarán los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente (Sapag Chain et al., 2014, p. 32).

La viabilidad técnica en los proyectos de inversión, exige un fundamento sólido para cada uno de los aspectos lo integran, los cuales son:

- Estudio de las materias primas
- Tamaño del proyecto
- Localización del proyecto
- Proceso de producción

A continuación, se detalla cada uno de los aspectos mencionados anteriormente.

#### ***Estudio de las materias primas***

Con este estudio es se puede conocer las características, requerimientos, disponibilidad, costos, localización y otros aspectos de importancia para el desarrollo del proyecto (Rodríguez Aranday, 2018).

#### ***Tamaño del proyecto***

Es la capacidad instalada y se entiende como la capacidad de producir un determinado volumen en la unidad de tiempo: hora, turno, día, mes o año (Rodríguez Aranday, 2018).

#### ***Localización óptima del proyecto***

Los factores determinantes en la localización del proyecto son los siguientes:

- Localización de la materia prima
- Disponibilidad de mano de obra
- Terrenos disponibles
- Facilidades de transporte
- Localización del mercadeo
- Facilidades de distribución
- Disponibilidad de servicios básicos
- Condiciones de vida
- Leyes y reglamentos (Rodríguez Aranday, 2018).

En ese sentido, la localización óptima es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital y obtener un costo unitario mínimo.

### ***Proceso de producción***

Permite conocer los elementos que ayuden en el desarrollo de una manera lógica la descripción de los pasos y operaciones que se realizan en los procesos mínimos (Rodríguez Aranday, 2018).

### **2.2.4. Estudio Administrativo**

En toda actividad organizada se plantea una división del trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final. Existen 3 formas distintas de entender la estructura administrativa: el conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en distintas áreas, el patrón establecido de las relaciones entre los componentes de la organización y el complejo diseño de comunicaciones y demás relaciones existentes dentro de un grupo de seres humanos (Córdoba Padilla, 2012, p. 168).

En el estudio administrativo se desarrolla la estructura organizacional de la empresa y así se determinan las actividades como funciones de los empleados que deben ejecutarse. Para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que más se adapte a los requerimientos de su posterior operación. En ese sentido, este estudio consiste en determinar cómo se deberá manejar todo lo relacionado al área administrativa del proyecto y establecer el direccionamiento estratégico bajo el cual funcionará (Echeverría Ruíz, 2017).

Los enfoques del estudio administrativo son los siguientes:

- **Organigrama**

Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general, por lo tanto, es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad (Córdoba Padilla, 2012).

Los organigramas muestran lo siguiente:

- La división de funciones
- Los niveles jerárquicos
- Las líneas de autoridad y responsabilidad
- Los canales formales de comunicación
- La naturaleza lineal del departamento
- Los jefes de cada grupo
- Las relaciones existentes entre los diferentes puestos (Córdoba Padilla, 2012, pp. 169-172).

- **Direccionamiento estratégico**

Se establece la misión, visión, estrategias, valores y políticas de convivencia laboral (Echeverría Ruíz, 2017).

- **Mapa estratégico**

Una vez que se ha aplicado el direccionamiento estratégico del negocio se establece las perspectivas de análisis (Echeverría Ruíz, 2017).

### **2.2.5. Estudio Legal**

El aspecto legal resulta importante, ya que las relaciones internas con proveedores, arrendatarios y trabajadores, así como las relaciones externas con la institucionalidad, organismos fiscalizadores, etc., están administradas por un contrato o por un marco regulatorio que genera costos del proyecto por lo que influye sobre la cuantificación de sus desembolsos (Sapag Chain et al., 2014, pp. 33-34).

### **2.2.6. Estudio Económico**

El estudio económico comprende el análisis sistemático de todos los aspectos necesarios para establecer en primer lugar la rentabilidad de un proyecto y en segundo lugar todos aquellos parámetros que puedan servir para determinar la conveniencia o inconveniencia de asignarle recursos, este estudio es la determinación de los costos totales así como la inversión inicial en la que se va a incurrir (Echeverría Ruíz, 2017, p. 184).

El estudio económico analiza los siguientes factores:

#### **a. Inversión total**

Implica determinar los dos tipos de inversiones que debe tener todo negocio en marcha, los cuales son inversiones en activos a largo plazo (activos fijos) e inversiones a corto plazo (capital de trabajo).

#### **b. Financiamiento de la inversión total**

Se debe determinar el financiamiento más adecuado para el negocio, por lo tanto, se tiene que analizar aquel porcentaje recomendable si es con el sistema financiero o el porcentaje con capital propio.

#### **c. Punto de equilibrio**

Determina el punto en el cual los ingresos son iguales a los costos totales, por lo tanto, el punto en el que la utilidad es cero (Echeverría Ruíz, 2017, pp. 184-185).

### **2.2.7. Estudio Financiero**

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudiar los antecedentes para determinar su rentabilidad (Sapag Chain et al., 2014, p. 34).

### **2.2.8. Evaluación Financiera**

En la evaluación financiera se analiza específicamente la inversión, los costos e ingresos que se generan en la implementación del proyecto. Por lo tanto, es necesario hacer una evaluación económica del proyecto en el cual se podrá ver y

comprobar si éste es factible monetariamente a través del cálculo de diferentes índices tales como:

### **1. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Este índice permite conocer el retorno del dinero o la rentabilidad que se obtiene en la inversión que se aplica en el proyecto.

Según, (Rodríguez Aranday, 2018) es la tasa de rendimiento del proyecto en el cual el valor presente neto se iguala a cero, cuando la tasa interna de rendimiento es mayor igual a la tasa de costo de capital, el proyecto se acepta, y; cuando es menor el proyecto se rechaza.

### **2. Valor Actual Neto (VAN)**

El VAN permite calcular los flujos de caja futuros que son originados por la inversión del proyecto (Echeverría Ruíz, 2017).

El valor actual neto es la diferencia existente entre el valor del flujo de efectivo y el valor presente de los egresos, en ese sentido, cuando el valor presente neto es mayor o igual a cero el proyecto se acepta, caso contrario se lo debe rechazar (Rodríguez Aranday, 2018)

### **3. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)**

Significa determinar el periodo de recuperación de la inversión que se ha realizado en el proyecto.

### **4. Costo / Beneficio**

La relación costo beneficio significa que, por cada dólar de inversión cuánto se llega a tener de retorno o rendimiento (Echeverría Ruíz, 2017, p. 185).

## **2.2.9. Franquicia**

La franquicia es un tipo de contrato en el que una empresa se da otra el derecho a la comercialización de ciertos productos o servicios dentro de un ámbito geográfico específico y bajo algunas condiciones. Todo esto a cambio de compensaciones económicas (Peiro Ucha, 2016, p. 1).

Por su parte, (ESAN Business, 2017) establece que la franquicia consiste en un modelo de negocio en el que una persona física o jurídica otorga el derecho a 1/3 de utilizar su marca y trabajar bajo su mismo sistema comercial, determinan también que las franquicias nacieron en Estados Unidos en la segunda mitad del siglo IX.

### 2.2.9.1. Tipos de Franquicia

Existen varios tipos de franquicias que van a depender del tipo de actividad y del nivel de integración que se requiere atender. A continuación, se mencionan algunos de estos tipos:

- ***Franquicia de distribución:*** el franquiciador o franquiciadora sede los derechos de comercialización de productos manufacturados fabricados por él mismo o por terceros.
- ***Franquicias de servicios:*** Se cede una idea de servicio y una forma de prestarlo junto con la marca, el prestigio del franquiciador y su know-how y experiencia.
- ***Franquicia industrial:*** mezcla los contratos de licencia y franquicia, y se ceden los derechos tanto para fabricar como para comercializar productos bajo unas determinadas características (Peiro Ucha, 2016).

### 2.3. Marco Conceptual

**Comercialización:** Es una serie de actividades que intervienen en el proceso por el cual un producto o servicio está disponible para el consumo, esto es, compra, venta y distribución (Kotler & Armstrong, Marketing, 2012).

**Consumidor:** Miembro individual del público general que compra o utiliza propiedad, productos o servicios para propósitos privados (Organización Internacional de Normalización [Norma ISO 26000], 2010).

**Control Financiero:** Consiste en el estudio y análisis de los resultados reales de una organización, comparados con los objetivos, planes y programas empresariales, tanto a corto, mediano y a largo plazo (Teruel, 2021).

**Demanda:** Es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien o servicio (Miranda Miranda, 2012, p. 96).

**Estrategia:** Conjunto de reglas que buscan una decisión en cada momento. Arte, traza para dirigir un asunto (Real Academia Española, s.f.).

**Empresa:** Es una entidad en la que se transforman unos recursos (humanos, materiales, inmateriales), que deben ser organizados y dirigidos de la mejor manera posible (a través de una estructura, reglas y procedimientos), en bienes y servicios que satisfagan necesidades, con la finalidad de obtener beneficios para distribuir a sus propietarios, actuando siempre bajo condiciones de riesgo (Hernández Ortíz, 2014).

**Factibilidad:** Cualidad o condición de factible (Real Academia Española, s.f.).

**Farmacia:** Ciencia que enseña a preparar y combinar productos naturales o artificiales como remedios de las enfermedades, o para conservar la salud. (Real Academia Española, s.f.).

**Franquicia:** Exención que se concede a alguien para no pagar derechos por las mercaderías que introduce o extrae, o por el aprovechamiento de algún servicio público. Concesión de derechos de explotación de un producto, actividad o nombre comercial, otorgada por una empresa a una o varias personas en una zona determinada (Real Academia Española, s.f.).

**Franquiciador:** Cobra unos derechos de comercialización para que la empresa franquiciadora pueda utilizar su marca, el nombre comercial y el diseño del establecimiento del franquiciado (Peiro Ucha, 2016).

**Franquiciado:** es el propietario del negocio y quién realiza las inversiones necesarias para su puesta en marcha (Peiro Ucha, 2016).

**Marketing:** Es satisfacer las necesidades de manera rentable. El marketing es un proceso social por el cual tanto grupos como individuos obtienen lo que necesitan y desean mediante la creación, oferta y libre intercambio de productos y servicios de valor con otros grupos e individuos (Kotler & Lane Keller, 2016).

**Microempresa:** Las microempresas dentro de la clasificación de empresas, constituyen el apartado más pequeño, por lo que, se podría considerar a los

emprendimientos iniciales como parte de este grupo empresarial (Coll Morales, 2021).

**Mercado:** Es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio para llegar a acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y el precio (Córdoba Padilla, 2012, p. 52).

**Oferta:** El estudio de la oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y se atenderán en un futuro, las demandas o necesidades de la comunidad (Miranda Miranda, 2012).

**Planificación:** Es la proyección impresa de las acciones a corto, mediano y largo plazo de las empresas para que operen con éxito en el contexto en el cual actúan, lo que permite administrar sus recursos, organizarlos internamente, dirigirlos, gerenciarlos y controlarlos (Hernández y Rodríguez & Pulido Martínez, 2011).

**Punto de equilibrio:** Nivel en el cual las ventas generan ingresos suficientes para cubrir los costos (Miranda Miranda, 2012, p. 251).

**Rentabilidad:** Se refiere a los beneficios que se ha obtenido o se pueden obtener de una inversión realizada (Sevilla Arias, 2015).

## **2.4. Marco Legal**

Para el desarrollo del proyecto resulta necesario basarse en las diferentes leyes, normas y reglamentos que rigen en el país. En ese sentido, el presente proyecto se rige bajo la siguiente base legal:

### **Código de Comercio**

#### **Disposiciones preliminares**

**Art. 1.** Rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los datos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

### **Título Segundo**

#### ***El comerciante o el empresario de comercio***

#### **Capítulo Primero**

#### ***Los Comerciantes o Empresarios***

**Art. 10.** Se considerarán comerciantes o empresarios, y estarán sometidos por tanto a las disposiciones de este código:

- a) Los comerciantes o empresarios, definidos como tales bajo los términos de este código;
- b) Las sociedades que se encuentran controladas por las entidades rectoras en materia de vigilancia de sociedades, valores, seguros y bancos, según corresponda cómo en función de sus actividades de interrelación;
- c) Las unidades económicas o entes dotados o no de personalidad jurídica cuyo patrimonio sea independiente del de sus miembros como que desarrollen actividades mercantiles; y,
- d) Las personas naturales que se dedican a actividades agropecuarias, manufactureras, agroindustriales, entre otras; y que, por el volumen de su actividad, tienen la obligación de llevar contabilidad de acuerdo con la ley y las disposiciones reglamentarias pertinentes (Asamblea Nacional del Ecuador, 2019).

## **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

### **Título Preliminar**

#### ***Del Objetivo y Ámbito de aplicación***

**Art. 1. Ámbito.** – Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

**Art. 2. Actividad Productiva.** – Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

**Art. 3. Objeto.** – El presente código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del buen vivir (Asamblea Nacional del Ecuador, 2018).

## **Reglamento a la Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la Pandemia COVID-19**

### ***Título IV***

#### **Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares – RIMPE**

##### **Capítulo I: Generalidades**

**Art. 215.- Contribuyentes sujetos al régimen:** Se sujetarán al régimen para emprendedores y negocios populares (en adelante, Régimen “RIMPE”), las personas naturales y las sociedades residentes fiscales del Ecuador, así como los establecimientos permanentes de sociedades no residentes que cumplan las consideraciones previstas en la Ley de Régimen Tributario Interno.

**Art. 217.- De la permanencia en el régimen:** Los contribuyentes sujetos al régimen permanecerán en este mientras cumplan las condiciones para ello, sin que en ningún caso su permanencia sea mayor a tres (3) períodos anuales consecutivos contados desde el primer período en que se registren en la declaración de impuesto a la renta, ingresos operacionales atribuibles a las actividades acogidas a este régimen, las cuales comprenden todas las actividades no excluyentes del mismo.

Terminada la sujeción a este régimen, qué ocurrirá a partir del primer día del ejercicio fiscal siguiente a aquel en el que se cumplió el plazo máximo de permanencia, el contribuyente podrá incorporarse al régimen impositivo general o a los demás regímenes a los que pueda acogerse conforme los requisitos y condiciones previstas en la normativa tributaria vigente.

##### **Capítulo III: De los deberes formales**

**Art. 222.- Deberes formales:** para efectos de la aplicación del artículo 97.7 se cumplirán con los siguientes deberes formales para fines tributarios:

1. Emitir comprobantes de venta, de retención y documentos complementarios, de conformidad con lo dispuesto en este título y demás normativa vigente;
2. Solicitar comprobantes de venta por sus adquisiciones de bienes, cesión de derechos y contratación de servicios, así como solicitar los documentos complementarios y comprobantes de retención cuando corresponda;

3. Llevar un registro de ingresos y egresos para fines tributarios;
4. Presentación de declaraciones;
5. Presentación de anexos de información cuando corresponda; y,
6. Los demás deberes formales señalados en el código tributario.

Ello, sin perjuicio de los deberes obligaciones que la normativa que regula áreas distintas a la tributaria así lo disponga (Presidencia de la República del Ecuador, 2021).

## **Normativa Técnica Sanitaria para el Control y Funcionamiento de Farmacias y Botiquines Privados – Registro Oficial 1002**

### **Capítulo I**

#### ***Del Objeto y Ámbito de Aplicación***

**Art. 1.** La presente normativa técnica sanitaria tiene por objeto regular la autorización y emisión del permiso de funcionamiento para farmacias y botiquines privados en todo el territorio nacional; así como, definir las responsabilidades de los profesionales que ejerzan la responsabilidad técnica de estos establecimientos.

**Art. 2.** Esta resolución es de aplicación obligatoria para todas las Farmacias y Botiquines privados que se encuentren en el territorio nacional.

### **Capítulo III**

#### ***De las Farmacias***

**Art. 4.** Los establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos como se clasificarán en:

- a. Farmacia
- b. Botiquín

**Art. 5.** Toda farmacia para su funcionamiento deberá contar con un responsable técnico; quién será el responsable por cualquier incumplimiento del establecimiento correspondiente al ámbito de sus competencias descritas en esta Resolución (Ministerio de Salud Pública, 2017).

## 2.5. Marco Georreferencial

El desarrollo del proyecto de investigación se lo realizó en la parroquia Salinas del cantón Guaranda, provincia de Bolívar, para lo cual, se tomó como referencia la ubicación en la cual posiblemente funcionará la farmacia Comunitaria y estará ubicada en la Calle Samilagua y los Tomabelas.

### Figura 3

*Ubicación geográfica*



Nota. Tomado de <https://www.google.com.ec/maps>

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo de Investigación**

- **Investigación Exploratoria**

Los estudios exploratorios se llevan a cabo cuando el propósito es examinar un fenómeno o problema de investigación nuevo o poco estudiado, sobre el cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan solo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si se desea indagar sobre temas y áreas existentes desde nuevas perspectivas (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018, p. 106).

En ese sentido, se ha evidenciado que no existe literatura sobre un estudio de factibilidad para el establecimiento de una farmacia Comunitaria en el sector de Salinas, siendo necesario el estudio de tipo exploratorio.

- **Investigación Descriptiva**

Los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018, p. 108).

- **Investigación de campo**

El estudio de campo consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos sin manipular o controlar ninguna variable, es decir, se obtiene la información, pero no se altera las condiciones existentes (Arias, 2016, p. 31).

En ese contexto, la investigación se realizó de manera ordenada en el sector de Salinas, interactuando directamente con la muestra objeto de estudio para la obtención de datos.

- **Investigación Bibliográfica**

Este tipo de investigación se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa y profunda del material documental de cualquier clase, además, se procura el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la relación de variables (Palella Stracuzzi & Martins Pestana, 2017, p. 87).

De acuerdo a lo anterior, con este tipo de investigación se pudo ampliar y profundizar diferentes teorías, enfoques y conceptualizaciones en la literatura de diferentes autores y sitios web, esto con respecto al problema de estudio.

### **3.2. Enfoque de la Investigación**

El desarrollo de esta investigación tuvo un enfoque cuantitativo, el cual se caracteriza por utilizar métodos y técnicas cuantitativas y por ende tiene que ver con la medición, el uso de magnitudes, la observación y medición de unidades de análisis, el muestreo y el tratamiento estadístico (Ñaupas Paitán et al., 2014, p. 63).

Con este enfoque de investigación se pudo ordenar, procesar y analizar los datos obtenidos en el trabajo de campo realizado.

### **3.3. Métodos de Investigación**

- **Método Deductivo**

Este método parte de la teoría de la cual se derivan las hipótesis que se someten a prueba, por lo tanto, permite el análisis de lo general a lo particular (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018, p. 7).

En ese sentido, se puede establecer conclusiones acerca del problema de estudio ya que permite establecer bases particulares y analizar el problema planteado para el estudio.

### **3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos**

Para el desarrollo de la investigación fue necesario obtener datos, por lo tanto, fue indispensable utilizar técnicas e instrumentos que permitan la obtención de los mismos, en ese sentido, se detalla a continuación cada una de estas:

### ➤ **Técnicas de recolección de datos**

Para el desarrollo de la investigación y para la obtención de datos se utilizó la siguiente técnica:

- **Encuesta:** con esta técnica se pudo recolectar datos proporcionados por los individuos de la población objeto de estudio y se pudo identificar opiniones, apreciaciones y otros aspectos. La encuesta se aplicó a la población del sector de la cabecera parroquial de Salinas.

### ➤ **Instrumentos de recolección de datos**

El instrumento necesario para recolectar los datos de la población fue:

- **Cuestionario estructurado:** este instrumento compuesto por preguntas dicotómicas y polinómicas permitió la obtención de datos.

## **3.5. Población**

La población de la parroquia Salinas está conformada por 7262 habitantes al año 2015 (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Salinas, 2015), sin embargo, para efectos de este estudio se ha considerado únicamente a la población de la Cabecera Parroquial, la cual está conformada por 1489 habitantes según el GAD Parroquial Rural de Salinas al año 2015.

### **3.5.1. Muestra**

Para la obtención de datos fue necesario determinar una muestra de estudio, esto debido a la magnitud de la población considerada y en vista de la necesidad de la aplicación de una encuesta, en ese sentido, se seleccionó una muestra de la población mediante un muestreo aleatorio simple, para lo cual, se aplicó la fórmula de probabilidad para poblaciones conocidas. A continuación, se determina la muestra de estudio:

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

*Nota.* Fórmula tomada de (Ñaupas Paitán et al., 2014, p. 247)

***Donde:***

n = Tamaño de la muestra

N = Población

Z = Nivel de confianza

e = Error estimado (5%)

p = Probabilidad de éxito (50%)

q = Probabilidad de fracaso (50%)

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,50) * (0,50) * (1489)}{(0,05)^2 * (1489 - 1) + (1,96)^2 * (0,50) * (0,50)}$$

$$n = \frac{1430,04}{4,68}$$

$$n = 305,56$$

La muestra obtenida fue de 305,56. Por lo tanto, se define en 306 personas a encuestar.

### **3.6. Procesamiento de la información**

El procesamiento de la información se lo realizó con la ayuda del software estadístico SPSS 25, el cual permite realizar un análisis e interpretación de datos de manera clara.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados**

Una vez realizado el trabajo de campo y en función de la metodología establecida para el desarrollo del proyecto de investigación ha sido necesario aplicar instrumentos de recolección de datos, por lo que, es pertinente dar a conocer la información obtenida en el estudio, la misma que ha permitido se desarrolle un adecuado análisis.

De manera inicial, se diseñó y aplicó un cuestionario para la aplicación de encuestas en la parroquia de Salinas, la cual fue dirigida específicamente a los habitantes de la cabecera parroquial, dicha encuesta permitió conocer la necesidad de la implementación de una nueva farmacia en el sector, así como también, se identificó una gran aceptación por parte de la población ya que tendrán acceso en mayor medida hacia medicamentos que permitirán satisfacer las necesidades existentes.

Posterior a ello, se procedió a realizar un estudio de mercado, un estudio técnico, el estudio legal-organizacional y un estudio económico-financiero que permitió conocer la viabilidad del proyecto propuesto.

A continuación, se detalla de manera amplia lo antes mencionado.

#### 4.1.1. Resultados de la encuesta aplicada a la población de Salinas

**Pregunta 1.** En qué rango de edad se encuentra:

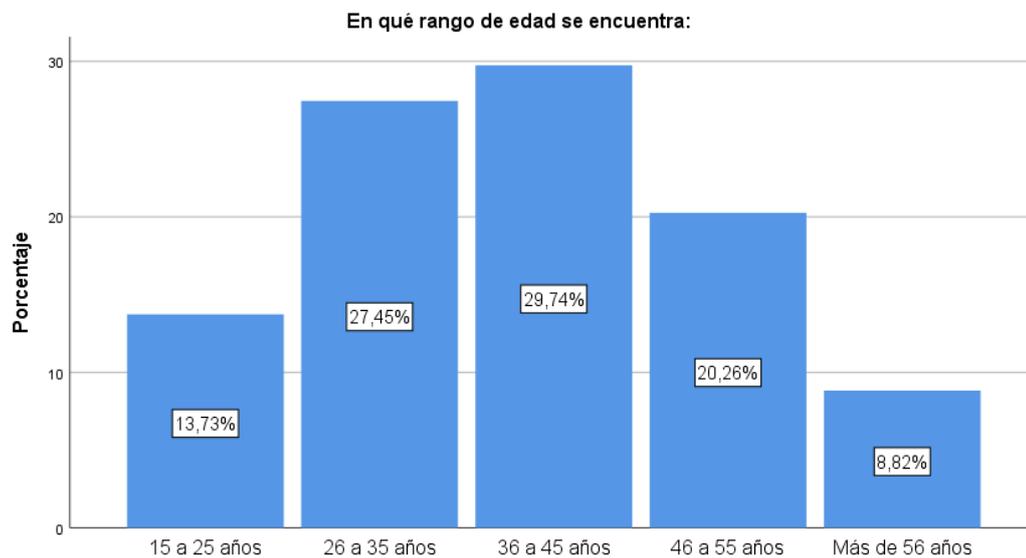
**Tabla 1**

*Rango de edad*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	15 a 25 años	42	13,7	13,7	13,7
	26 a 35 años	84	27,5	27,5	41,2
	36 a 45 años	91	29,7	29,7	70,9
	46 a 55 años	62	20,3	20,3	91,2
	Más de 56 años	27	8,8	8,8	100,0
	Total		306	100,0	100,0

**Figura 4**

*Rango de edad*



#### **Análisis e Interpretación**

De acuerdo con la encuesta aplicada, se puede evidenciar que del total de encuestados en su gran mayoría tienen una edad entre los 36 y 45 años, seguido de edades comprendidas entre los 26 y 35 años y entre 46 y 55 años, mientras que en menor cantidad de personas se encuentran aquellas con edades entre 15 a 25 años y solamente 27 personas mantienen una edad que supera los 56 años.

## Pregunta 2. Género

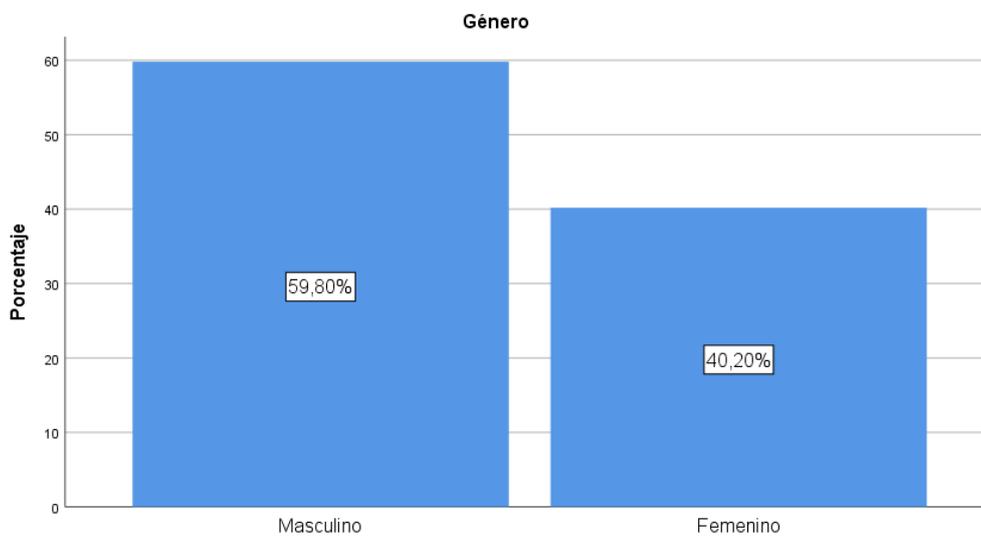
**Tabla 2**

*Género*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	183	59,8	59,8	59,8
	Femenino	123	40,2	40,2	100,0
	Total	306	100,0	100,0	

**Figura 5**

*Género*



### **Análisis e Interpretación**

Como se puede observar en el gráfico, del total de población encuestada existe un mayor número de personas que corresponden al género masculino, mientras que el 40,20% corresponden al género femenino, ninguna persona mencionó ser parte de un género distintito a los antes mencionados.

**Pregunta 3.** ¿Cuál es su nivel de ingresos mensual?

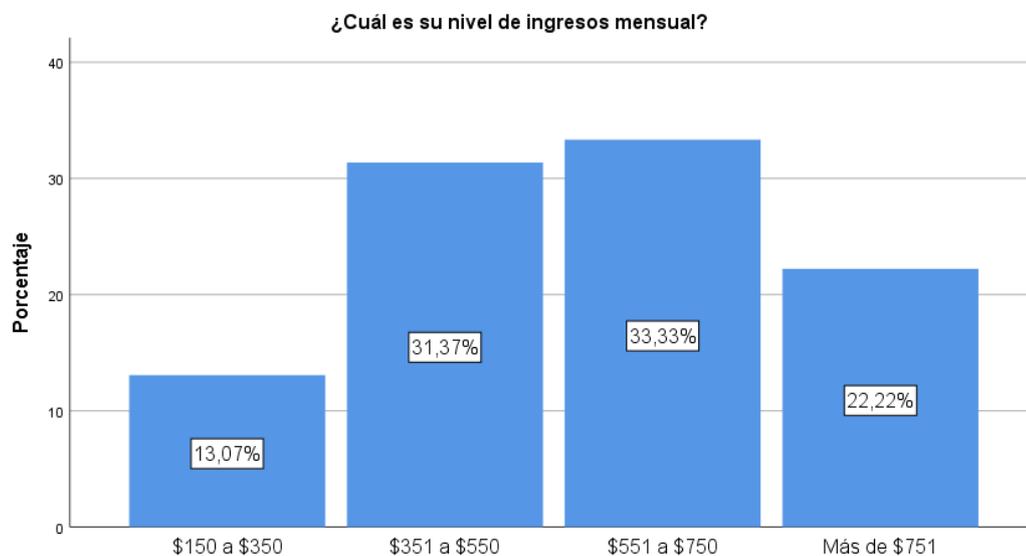
**Tabla 3**

*Nivel de ingresos mensual*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	\$150 a \$350	40	13,1	13,1	13,1
	\$351 a \$550	96	31,4	31,4	44,4
	\$551 a \$750	102	33,3	33,3	77,8
	Más de \$751	68	22,2	22,2	100,0
Total		306	100,0	100,0	

**Figura 6**

*Nivel de ingresos mensual*



**Análisis e Interpretación**

El nivel de ingresos de la población en estudio oscila entre los \$551 y \$750 en su gran mayoría, seguido por un importante número de personas que mencionan tener un ingreso mensual entre los \$351 y \$550, de la misma manera, existen personas con ingresos superiores a los antes mencionados, sin embargo, se evidencia que en la población en estudio una proporción de las personas no alcanzan el salario básico unificado.

**Pregunta 4.** ¿Las farmacias existentes en su sector satisfacen sus necesidades médicas?

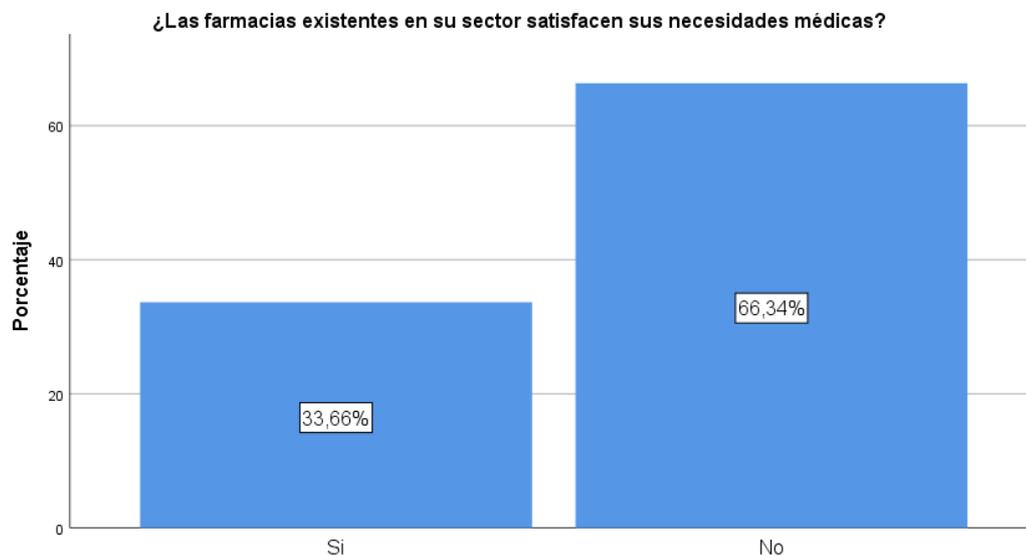
**Tabla 4**

*Satisfacción de necesidades médicas de las farmacias*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	103	33,7	33,7	33,7
	No	203	66,3	66,3	100,0
	Total	306	100,0	100,0	

**Figura 7**

*Satisfacción de necesidades médicas de las farmacias*



### **Análisis e Interpretación**

Se puede evidenciar que en su gran mayoría de población encuestada afirman que las farmacias existentes en el sector no satisfacen las necesidades médicas de la población, mientras que en menor proporción de personas afirman que las farmacias existentes sí satisfacen sus necesidades. Esto permite determinar que, es necesario implementar una farmacia que esté en la capacidad de satisfacer en mayor medida las necesidades médicas de toda la población de la parroquia Salinas.

**Pregunta 5.** ¿Considera importante la implementación de una farmacia en el sector de Salinas?

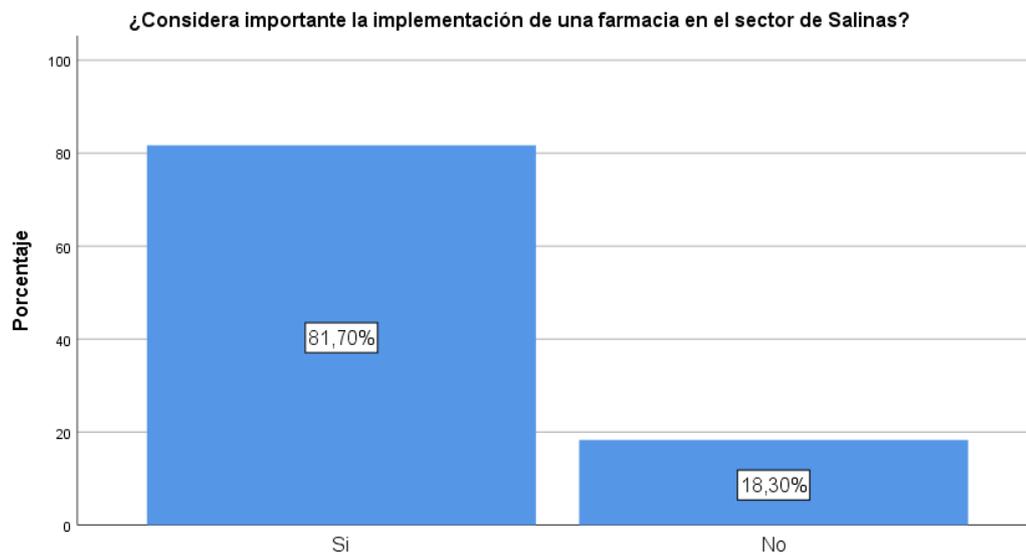
**Tabla 5**

*Implementación de una farmacia en el sector*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	250	81,7	81,7	81,7
	No	56	18,3	18,3	100,0
	Total	306	100,0	100,0	

**Figura 8**

*Implementación de una farmacia en el sector*



**Análisis e Interpretación**

De acuerdo con la población encuestada, en su gran mayoría menciona que sí es importante la implementación de una farmacia en la parroquia de Salinas, mientras que un reducido número de personas consideran que no es importante implementar una farmacia en el sector. Evidenciando de esta manera, la necesidad de que se implemente una farmacia que permita satisfacer las necesidades de la población en cuanto a la salud y cuidado personal.

**Pregunta 6.** ¿Con qué frecuencia realiza compras en una farmacia?

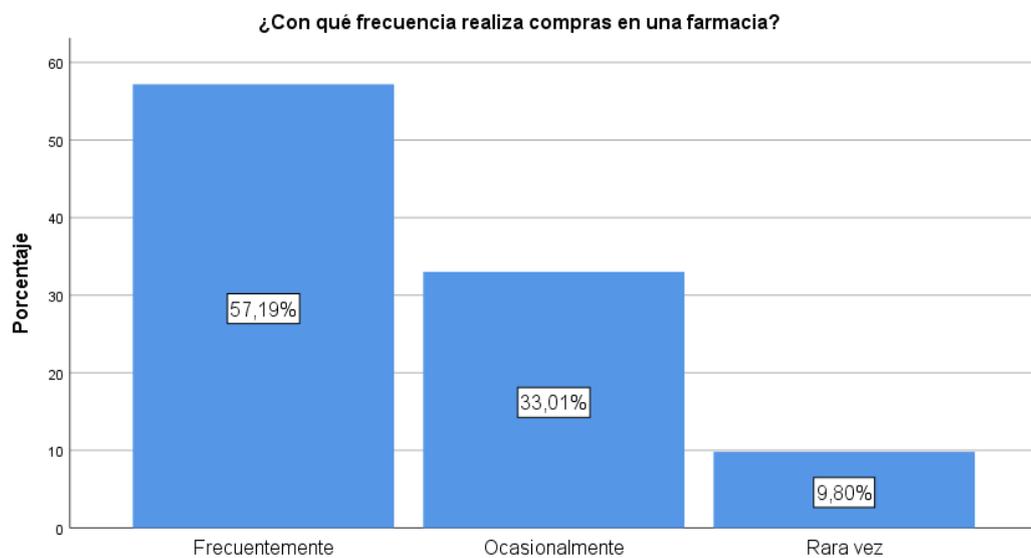
**Tabla 6**

*Frecuencia de compras en una farmacia*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Frecuentemente	175	57,2	57,2	57,2
	Ocasionalmente	101	33,0	33,0	90,2
	Rara vez	30	9,8	9,8	100,0
	Total	306	100,0	100,0	

**Figura 9**

*Frecuencia de compras en una farmacia*



### **Análisis e Interpretación**

La gran mayoría de personas encuestadas mencionan que sus compras en farmacias las realizan de manera frecuente y de manera ocasional, mientras que un pequeño número de personas afirman que solamente rara vez realizan compras en farmacias, por lo que, se puede determinar que las personas requieren cuidado en su salud, razón por la cual, la gran mayoría acude con frecuencia a una farmacia, cabe mencionar que, ninguna persona mencionó que nunca realiza compras en farmacias.

**Pregunta 7.** ¿Cuánto dinero destina mensualmente para comprar medicamentos?

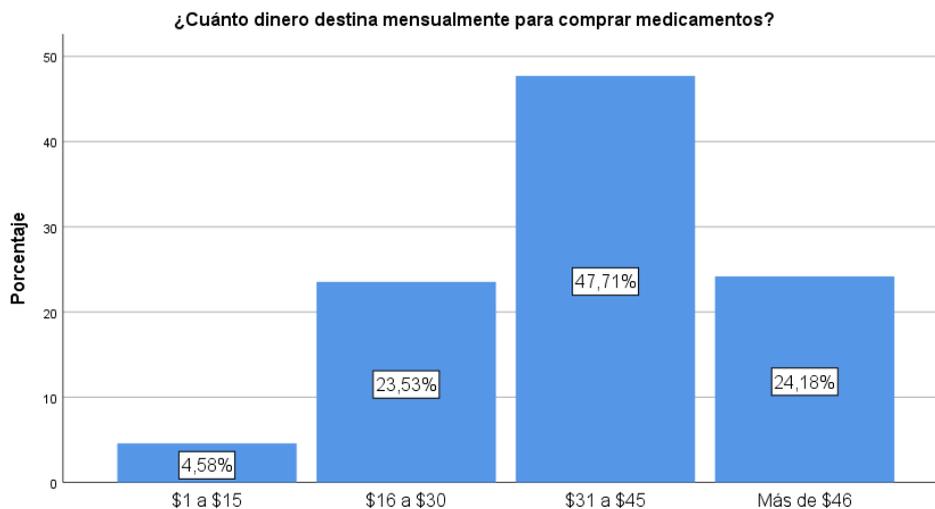
**Tabla 7**

*Cantidad de dinero destinado mensualmente para medicamentos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	\$1 a \$15	14	4,6	4,6	4,6
	\$16 a \$30	72	23,5	23,5	28,1
	\$31 a \$45	146	47,7	47,7	75,8
	Más de \$46	74	24,2	24,2	100,0
	Total	306	100,0	100,0	

**Figura 10**

*Cantidad de dinero destinado mensualmente para medicamentos*



### **Análisis e Interpretación**

En mayor proporción las personas destinan entre \$31 y \$45 para adquirir medicamentos de manera mensual, incluso hay personas que destinan mensualmente más de \$46 de sus ingresos económicos para adquirir medicamentos, mientras que en menor proporción lo hacen entre \$16 y \$30, y una pequeña proporción de la población destina entre \$1 a \$15 de manera mensual para medicamentos. Esto evidencia que las personas en estudio necesariamente acuden a una farmacia para satisfacer sus necesidades médicas, por lo que, es claro que las personas del sector si destinan parte de sus ingresos para adquirir medicamentos.

**Pregunta 8.** ¿Qué tipo de medicamentos son los que más consume?

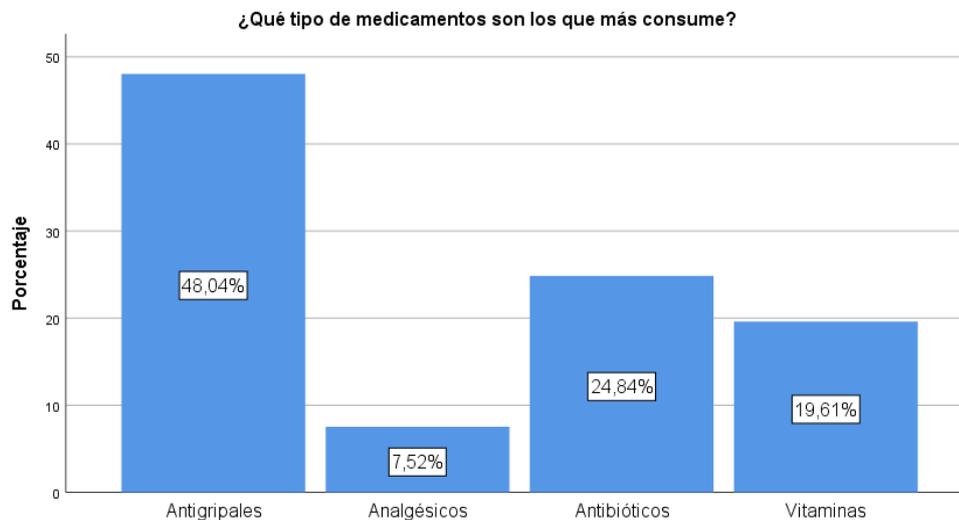
**Tabla 8**

*Tipo de medicamentos con más consumo*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Antigripales	147	48,0	48,0	48,0
	Analgésicos	23	7,5	7,5	55,6
	Antibióticos	76	24,8	24,8	80,4
	Vitaminas	60	19,6	19,6	100,0
	Total	306	100,0	100,0	

**Figura 11**

*Tipo de medicamentos con más consumo*



### **Análisis e Interpretación**

En su gran mayoría las personas mencionan que los medicamentos que consumen en mayor medida son los antigripales, esto podría deberse al clima existente en el sector y a la afección que produce en las personas las bajas temperaturas, de la misma manera, los antibióticos son los medicamentos más consumidos por detrás de los antigripales, así también como las vitaminas, mientras que en menor proporción las personas adquieren analgésicos. Esto permite determinar en mayor medida el tipo de medicamentos más requeridos por la población de la parroquia Salinas.

**Pregunta 9.** ¿Qué tipo de medicamentos prefiere?

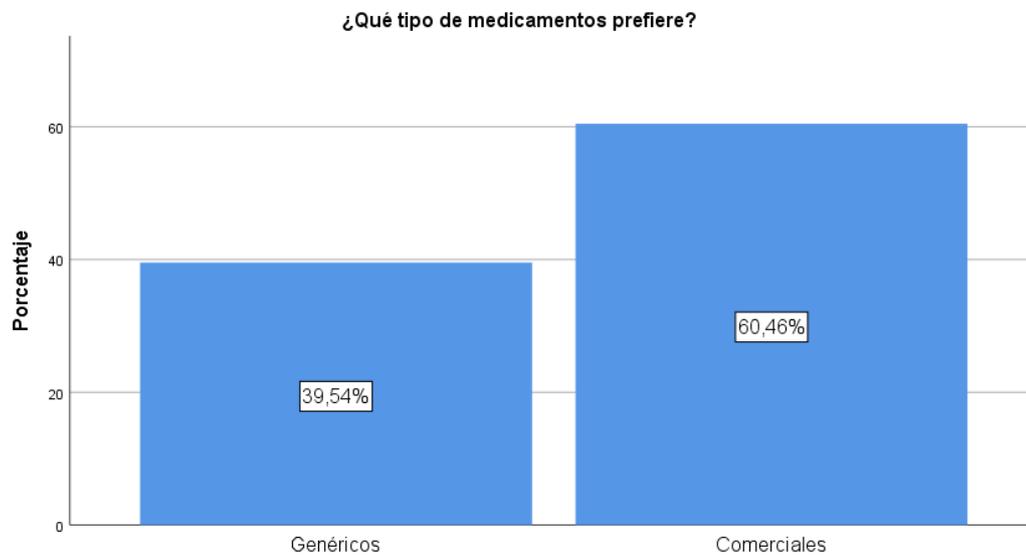
**Tabla 9**

*Preferencia de medicamentos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Genéricos	121	39,5	39,5	39,5
	Comerciales	185	60,5	60,5	100,0
	Total	306	100,0	100,0	

**Figura 12**

*Preferencia de medicamentos*



**Análisis e Interpretación**

Es evidente que la gran mayoría de personas encuestadas menciona que prefiere que los medicamentos sean de tipo comercial, sin embargo, existe un número de personas considerables que prefieren medicamentos genéricos, en ese sentido, se evidencia que en su mayoría la población requiere medicamentos comerciales, esto puede deberse a que se considera que este tipo de medicamentos son más efectivos o más seguros para el consumo y el control de diferentes enfermedades, así también, se puede considerar que el alto número de personas que prefieren medicamentos genéricos puede ser debido a su menor costo y accesibilidad.

**Pregunta 10.** ¿Le gustaría que la farmacia ofrezca promociones?

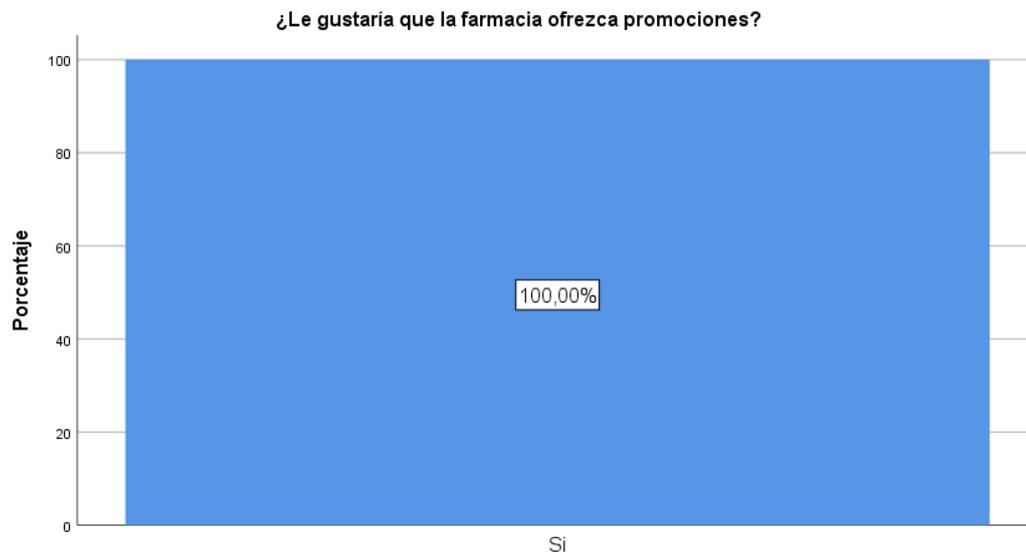
**Tabla 10**

*Promociones*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	306	100,0	100,0	100,0

**Figura 13**

*Promociones*



### **Análisis e Interpretación**

De acuerdo con los datos obtenidos, se puede evidenciar claramente que la totalidad de la población encuestada menciona que sí le gustaría que una farmacia ofrezca promociones en sus productos, en ese sentido, farmacias Comunitarias está en la capacidad de definir promociones para que las personas acudan a adquirir los productos que ellos necesiten.

#### 4.1.2. Comprobación de hipótesis

La prueba de hipótesis se la ha desarrollada mediante el software estadístico SPSS, el cual permite determinar la hipótesis de investigación planteada.

##### Planteamiento de hipótesis

- **Hipótesis nula:**

No es factible implementar una franquicia de farmacia comunitaria Grupo Difare en el sector Salinas, cantón Guaranda

- **Hipótesis de investigación:**

Es factible implementar una franquicia de farmacia comunitaria Grupo Difare en el sector Salinas, cantón Guaranda

##### Especificaciones de la prueba estadística a utilizar

Para efectos de este proyecto se ha procedido a comprobar la hipótesis planteada mediante la prueba estadística de Chi Cuadrado, esta prueba requiere que las variables sean de grupos independientes y que pertenezcan a diferentes categorías, así como también, requiere que los valores de recuento esperado en la tabla cruzada sean superiores a 5, por lo tanto, se procedió a determinar los valores de recuento esperado en la tabla cruzada como se muestra a continuación:

**Tabla 11**

*Tabla Cruzada*

**Tabla cruzada ¿Considera importante la implementación de una farmacia en el sector de Salinas?\* ¿Con qué frecuencia realiza compras en una farmacia?**

		¿Con qué frecuencia realiza compras en una farmacia?			Total	
		Frecuentemente	Ocasionalmente	Rara vez		
¿Considera importante la implementación de una farmacia en el sector de Salinas?	Si	Recuento	157	78	15	250
		Recuento esperado	143,0	82,5	24,5	250,0
		% del total	51,3%	25,5%	4,9%	81,7%
	No	Recuento	18	23	15	56
		Recuento esperado	32,0	18,5	5,5	56,0
		% del total	5,9%	7,5%	4,9%	18,3%
Total	Recuento	175	101	30	306	
	Recuento esperado	175,0	101,0	30,0	306,0	
	% del total	57,2%	33,0%	9,8%	100,0%	

Como se puede evidenciar en la Tabla 11, los valores de recuento esperado son mayores a 5, por lo tanto, es procedente realizar la prueba estadística de Chi Cuadrado para comprobar la hipótesis de investigación planteada.

### Prueba de Chi Cuadrado

Una vez cumplido que lo requerido por este estadístico, se presenta el resultado obtenido del mismo, el cual fue determinado mediante el software estadístico SPSS, de esa manera se evidencia el valor de significancia arrojado en la prueba estadística que se muestra a continuación:

**Tabla 12**

*Chi Cuadrado*

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	29,032 <sup>a</sup>	2	,000
Razón de verosimilitud	25,340	2	,000
Asociación lineal por lineal	27,095	1	,000
N de casos válidos	306		

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5.  
El recuento mínimo esperado es 5,49.

La Tabla 12 muestra el valor de significancia obtenido por Chi Cuadrado, el cual fue de 0,000.

### Decisión

La prueba estadística de chi cuadrado presente en el programa estadístico SPSS permitió identificar el valor de significancia el cual fue de 0.000. El valor obtenido es inferior a 0.05 lo cual permite rechazar la hipótesis nula.

Con base a los resultados que se han obtenido en el trabajo de campo realizado a lo largo de la investigación y de acuerdo a la prueba estadística utilizada, es procedente aceptar la hipótesis de investigación planteada, la cual establece que: *“Es factible implementar una franquicia de farmacia comunitaria Grupo Difare en el sector Salinas, cantón Guaranda”*.

## 4.2. Estudio de Mercado

Con el estudio de mercado permitirá prestar atención en mayor medida a los consumidores, sus necesidades en cuanto a medicamentos, así como también la cantidad de productos que se demandará mediante el estudio.

### 4.2.1. Definición del producto a comercializar

Los productos que serán objeto de comercialización son medicamentos, entre ellos los de mayor demanda que fueron determinados en el estudio de campo realizado, los cuales son: antigripales, antibióticos, vitaminas, analgésicos. Estos serán los productos disponibles en mayor cantidad en la farmacia con respecto a otro tipo de medicamentos y productos a comercializarse.

### 4.2.2. Análisis de la Demanda

#### 4.2.2.1. Demanda actual

Para saber la demanda se tomó el total de los habitantes de la parroquia Salinas, esta cantidad se multiplicó por el porcentaje obtenido en el trabajo de campo mediante la aplicación de encuestas en la cual se da a conocer el consumo de medicamentos (considerando solamente a quienes consumen productos farmacéuticos de manera frecuente y ocasional, total 90,2%), para posterior a eso multiplicar el resultado obtenido por el porcentaje de aceptación de la implementación de una farmacia Comunitaria en el sector (81.7%).

**Tabla 13**

*Demanda actual*

<b>Demanda actual</b>	
Población total	7262
% consumo de medicamentos	90,2%
Subtotal	6550,32
% de aceptación	81,7%
Subtotal	5351,61

*Nota.* Elaboración propia

#### 4.2.2.1. Demanda proyectada

Para determinar la demanda proyectada se ha considerado la población total de la parroquia Salinas según el PDOT parroquial 2015, en el cual se establece que para ese año la población fue de 7262 habitantes, así también se ha considerado la tasa de crecimiento poblacional de la parroquia, que según el INEC es de 0,53%.

Para el cálculo de la demanda proyectada se utilizó la siguiente fórmula:

$$P_n = P_0(1 + i)^n$$

Donde:

$P_n$  = Población en el año  $n$

$P_0$  = Población base

$i$  = Tasa de crecimiento (0,53%)

$n$  = año a proyectar

**Tabla 14**

*Demanda Proyectada de Medicamentos*

<b>Demanda Proyectada de Medicamentos</b>	
<b>Año</b>	<b>Proyección</b>
2022	5352
2023	5409
2024	5438
2025	5466
2026	5495

*Nota.* Elaboración propia

### 4.2.3. Análisis de la Oferta

Para efectos de este trabajo se ha determinado que la oferta es mínima debido a que en el sector no existen cantidades considerables de establecimientos farmacéuticos.

#### 4.2.3.1. Oferta proyectada

Para determinar la proyección de la oferta se estima que la asistencia poblacional a la farmacia crecerá de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional que es de 0,53% y se considera que la asistencia anual sea de 4320; el cual está basado en investigaciones previas a este proyecto. En ese contexto, se puede determinar la proyección de la oferta de la siguiente manera:

**Tabla 15**

*Oferta Proyectada*

<b>Oferta Proyectada</b>	
<b>Año</b>	<b>Proyección</b>
2022	4343
2023	4366
2024	4389
2025	4412
2026	4436

*Nota.* Elaboración propia

#### 4.2.4. Análisis de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se obtiene de la diferencia entre Demanda Proyectada y Oferta Proyectada hacia 5 años, en ese sentido, la demanda insatisfecha para cada año es la siguiente:

**Tabla 16***Demanda insatisfecha*

<b>Año</b>	<b>Demanda Proyectada</b>	<b>Oferta Proyectada</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2022	5352	4343	1009
2023	5409	4366	1043
2024	5438	4389	1049
2025	5466	4412	1054
2026	5495	4436	1059

*Nota.* Elaboración propia**4.2.5. Participación en el mercado**

La participación en el mercado hace referencia a la estrategia de ingresos, por lo tanto, se estima en el primer año captar el 35% de la demanda insatisfecha hasta llegar a un 60% de captación en el año 5.

**Tabla 17***Participación en el mercado*

<b>Año</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Participación en el mercado</b>	
2022	1009	90%	908,10
2023	1043	92%	959,56
2024	1049	93%	975,93
2025	1054	94%	990,76
2026	1059	95%	1006,05

*Nota.* Elaboración propia

## 4.2.6. Estrategias de Comercialización

### 4.2.6.1. Productos

Los productos que se ofrecerán en la farmacia están considerados de acuerdo al trabajo de campo y a las necesidades de la población, en ese sentido, de manera general se dispondrá de los siguientes productos:

**Figura 14**

*Productos a comercializar*



*Nota.* Elaboración propia

De manera general, se ofrecerá a la población gran variedad de insumos médicos necesarios para satisfacer las necesidades de los habitantes y turistas.

### 4.2.6.2. Servicios

La farmacia estará en la capacidad de ofrecer servicios a los habitantes en cuanto a:

- Recargas para teléfonos móviles

#### **4.2.6.3. Plaza**

Para el centro farmacéutico en el cual se comercializará los productos y servicios ha sido considerado ubicarlo en el centro de la parroquia Salinas, siendo este un lugar concurrido y de fácil acceso para los consumidores.

#### **4.2.6.4. Precio**

Los precios de los productos farmacéutico y en general de la variedad considerada para la comercialización estarán fijados de acuerdo con los precios establecidos por la franquicia, los mismo que resultan ser de beneficio y de fácil acceso para consumidores.

#### **4.2.6.5. Promoción y Publicidad**

El factor promocional y publicitario es fundamental para el desarrollo y éxito de todo negocio, en ese sentido, es fundamental contar con los medios de comunicación necesarios y efectivos que permitan dar a conocer los productos y servicios que ofrece la farmacia en el sector, así como también, el desarrollo de estrategias publicitarias y promocionales deberán estar enfocadas en descuentos, considerando que la población en su totalidad manifestó que le gustaría acceder a productos farmacéuticos promocionales.

#### **4.2.6.6. Marca**

El establecimiento de un centro farmacéutico en la parroquia Salinas se trata de Farmacias Comunitarias perteneciente al Grupo Difare, farmacias Comunitarias es una red que promueve el desarrollo económico de pequeños emprendedores que mantienen farmacias en sectores urbanos y rurales, con productos farmacéuticos de calidad y a precios accesibles.



### 4.3 Estudio Técnico

#### 4.3.1. Tamaño del proyecto

En este apartado se hace referencia a la capacidad instalada que se obtendrá en el negocio de manera anual, por lo tanto, el tamaño del proyecto es en relación a la demanda insatisfecha como se muestra a continuación:

- Demanda proyectada: 5352
- Oferta proyectada: 4343
- Demanda insatisfecha: 1009

#### 4.3.2. Localización

Se identifica el lugar adecuado en el cual se puede realizar el proyecto con el cual se pretende obtener los mejores beneficios.

##### 4.3.2.1. Macro localización

La farmacia se ubicará en la provincia de Bolívar, cantón Guaranda, parroquia de Salinas.

**Tabla 18**

*Macro localización*

DETALLE	DESCRIPCIÓN
Región	Sierra
Provincia	Bolívar
Cantón	Guaranda
Población	108763 (al 2020)
Clima	Frío

*Nota.* Elaboración propia basado en INEC Proyección de la población ecuatoriana

**Figura 15**

*Mapa de la provincia de Bolívar*



*Nota.* Tomado de Cantones - CONOCIENDO BOLÍVAR MDFS (google.com)

#### **4.3.2.2. Micro localización**

Farmacias Comunitarias se ubicará en la parroquia Salinas, específicamente en el centro de la parroquia en las calles Samilagua y los Tomabelas, junto al Infocentro.

## Figura 16

### Ubicación geográfica



Nota. Tomado de <https://www.google.com.ec/maps>

### 4.3.3. Personal requerido

Para el funcionamiento de la farmacia es necesario contar con el personal que desarrolle las actividades de manera eficiente, por lo tanto, el personal requerido para el funcionamiento es el siguiente:

- 1 profesional farmacéutico
- 1 administrador

### 4.3.4. Recursos materiales y tecnológicos

Para un adecuado desarrollo de las operaciones en la farmacia es necesario contar con materiales como muebles y enseres, y recursos tecnológicos que permitan brindar una atención eficaz a los consumidores.

#### **4.3.4.1. Muebles y enseres**

- Sillas
- Escritorio
- Archivadores
- Perchas

#### **4.3.4.2. Recursos tecnológicos**

- Equipo de computo
- Impresora
- Software contable

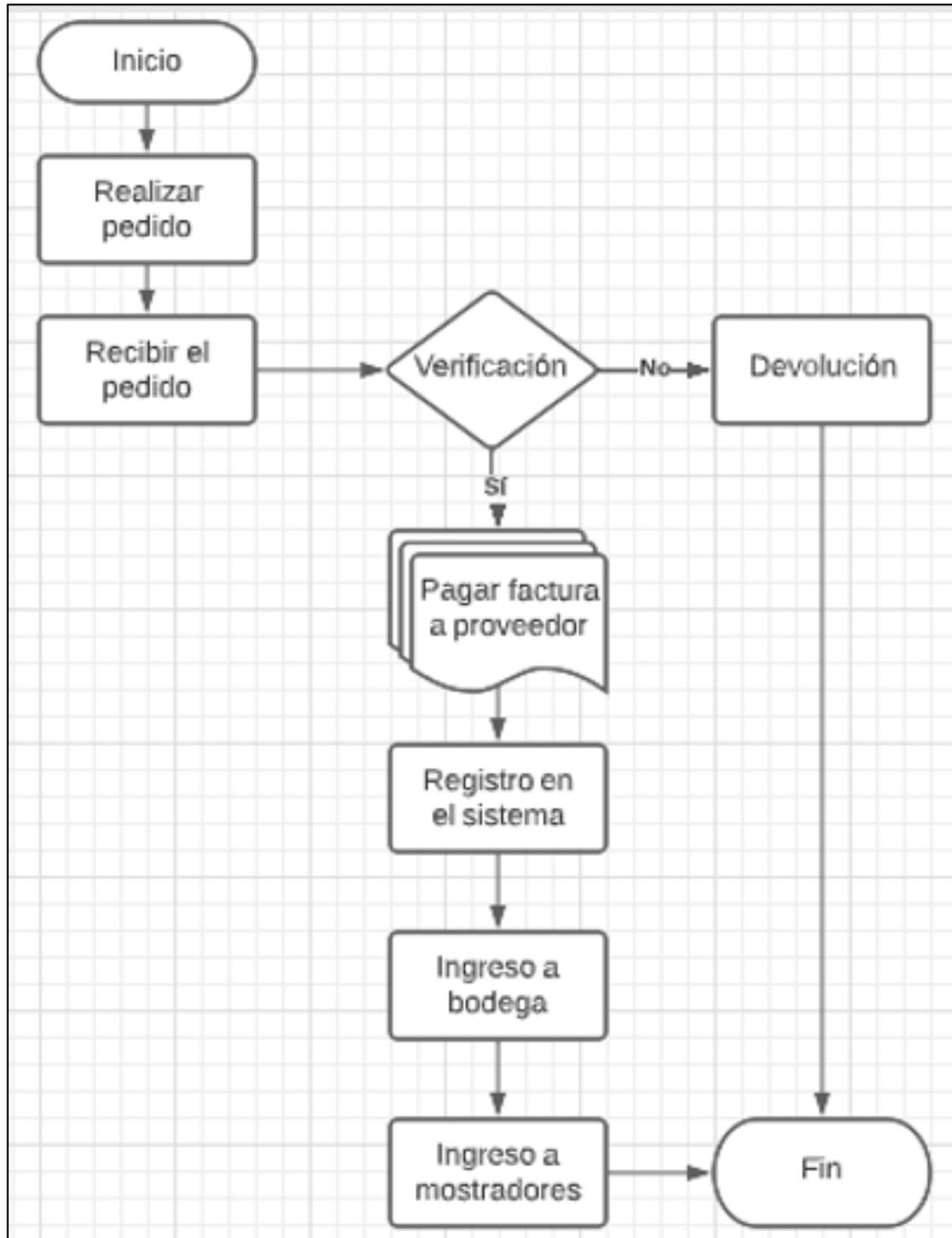
#### **4.3.5. Procesos para la adquisición de productos y venta**

Es necesario determinar de manera clara cuales van a ser los procesos requeridos para la adquisición de productos y procesos que se deben desarrollar para la venta de los mismos, ya que, el negocio farmacéutico se centra en la comercialización de medicamentos, siendo necesario establecer procesos adecuados.

A continuación, se presentan los flujogramas de los procesos referentes a la adquisición de medicamentos para mantener el stock adecuado en la farmacia, así como también, se presenta un flujograma del proceso que se debe cumplir para la venta de los medicamentos:

**Figura 17**

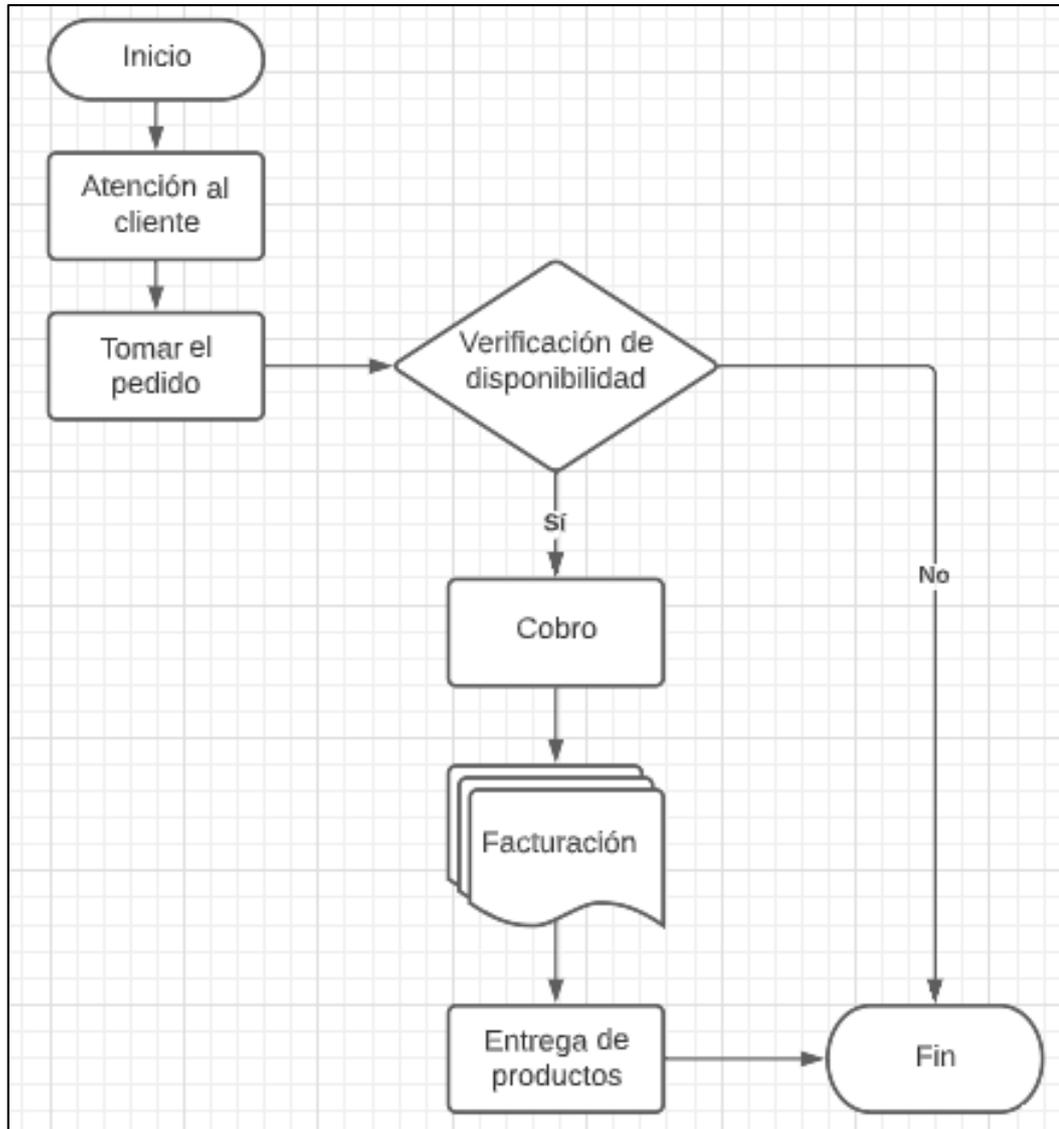
*Proceso para adquisición de productos*



*Nota.* Elaboración propia mediante Lucid chart online

**Figura 18**

*Proceso para la venta de productos*



*Nota.* Elaboración propia mediante Lucid chart online

#### 4.4. Estudio Legal y Organizacional

##### ➤ Aspecto Legal

Para la apertura de la Farmacias Comunitaria es necesario el cumplimiento de parámetros que permitan desarrollar las actividades cumpliendo con toda la normativa vigente para la comercialización de medicamentos, por lo que, es necesario regirse bajo los lineamientos de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria; institución que requiere lo siguiente para la apertura de un establecimiento farmacéutico:

- Poseer ruc
- Solicitud de permiso de funcionamiento
- Ordenanza municipal
- Contrato de trabajo con un químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico
- Registro sanitario

##### ➤ Aspectos Organizacionales

Para el establecimiento administrativo estratégico es necesario definir la misión, visión, valores y principios, así como también, definir la estructura organizacional y sus requerimientos en cada uno de los puestos de trabajo.

##### a. Misión

**Tabla 19**

*Misión*

<b>¿Qué?</b>	Contribuir al bienestar de la salud de los clientes
<b>¿Cómo?</b>	Ofreciendo productos farmacéuticos
<b>¿Qué criterios?</b>	Que permitan satisfacer las necesidades de los consumidores
<b>¿Para qué?</b>	Para salvaguardar la salud y vida
<b>¿Con qué?</b>	Con medicamentos de calidad

Contribuir al bienestar de la salud de los clientes ofreciendo productos farmacéuticos que permitan satisfacer las necesidades de los consumidores para salvaguardar la salud y vida con medicamentos de calidad.

#### **b. Visión**

**Tabla 20**

*Visión*

<b>¿Qué?</b>	Ser una farmacia líder en el sector
<b>¿Cómo?</b>	Ofreciendo todo aquello que el cliente necesita
<b>¿Avances?</b>	Actualizándonos permanentemente
<b>¿Para qué?</b>	Para facilitar el acceso y asesoramiento oportuno

*Nota.* Elaboración propia

Ser una farmacia líder en el sector ofreciendo todo aquello que el cliente necesita y actualizándonos permanentemente para facilitar el acceso y asesoramiento oportuno.

#### **c. Valores y Principios**

- Excelencia en el servicio
- Compromiso con la comunidad
- Iniciativa
- Orientación al consumidor
- Respeto
- Integridad
- Cortesía

#### **d. Estructura organizacional**

Para el adecuado desarrollo de las actividades comerciales en la farmacia, es necesario determinar una organización administrativa que conlleve al cumplimiento de objetivos y adecuada toma de decisiones.

**Figura 19**

*Organigrama estructural*



*Nota.* Elaboración propia

**e. Funciones**

**Tabla 21**

*Manual de funciones*

<b>Cargo</b>	<b>Función</b>
<b>Propietario</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Control permanente de todas las operaciones realizadas en la farmacia.</li></ul>
<b>Administrador</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cobrar</li><li>- Atención al cliente</li><li>- Manejo de caja</li><li>- Manejo contable</li><li>- Pago de nómina</li><li>- Pago a proveedores</li><li>- Control de stock de productos</li><li>- Responsable financiero</li></ul>

---

**Químico**  
**Farmacéutico**

- Realizar control permanente de medicamentos
  - Revisar que los medicamentos almacenados y en stock estén vigentes
  - Cumplimiento con disposiciones sobre el manejo de medicamentos
  - Cumplimiento de norma y procedimientos dispuestos por la ley
- 

*Nota.* Elaboración propia

#### **4.5. Estudio Económico-Financiero**

El estudio económico-financiero considera las operaciones efectuadas según el estudio de mercado y las necesidades existentes para el desarrollo del proyecto.

La implementación de Farmacias Comunitarias se desarrollará mediante una franquicia, la misma que requiere un valor inicial de inversión por \$31.896,00.

#### 4.5.1. Inversión inicial

**Tabla 22**

*Inversión inicial*

<b>DETALLE DE INVERSIÓN</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
<b><i>MUEBLES Y ENSERES</i></b>			
Escritorio	1	\$100.00	\$100.00
Sillas	2	\$34.00	\$68.00
<b>Total Muebles y Enseres</b>			<b>\$168.00</b>
<b><i>EQUIPO DE COMPUTO</i></b>			
Software	1	\$950.00	\$950.00
Computador	1	\$600.00	\$600.00
Impresora	1	\$250.00	\$250.00
<b>Total Equipo de Cómputo</b>			<b>\$1.800.00</b>
<b><i>MATERIALES Y EQUIPO</i></b>			
<b>Total materiales y equipo de oficina</b>			<b>\$1.253.00</b>
<b><i>IMPUESTOS</i></b>			
Cuerpo de bomberos	1	\$10.00	\$10.00
Patente municipio	1	\$20.00	\$20.00
Ministerio de salud pública	1	\$30.00	\$30.00
Facturero	1	\$15.00	\$15.00
<b>Total de Impuestos</b>			<b>\$75.00</b>
<b><i>GASTOS GENERALES</i></b>			
Arriendo de local	1	\$400.00	\$400.00
<b>Total Gastos Generales</b>			<b>\$400.00</b>
<b><i>CAPITAL DE TRABAJO</i></b>			
Productos farmacéuticos			\$28.200.00
<b>Total Inventario inicial</b>			<b>\$28.200.00</b>
<b>TOTAL PRESUPUESTO</b>			<b>\$31.896.00</b>

*Nota.* Elaboración propia

La inversión inicial del proyecto refleja que será de \$31.896,00 para iniciar las actividades, identificando también un capital de trabajo anual de \$28.200,00 siendo fundamental para el giro de negocio.

#### 4.5.2. Estructura de la Inversión

**Tabla 23**

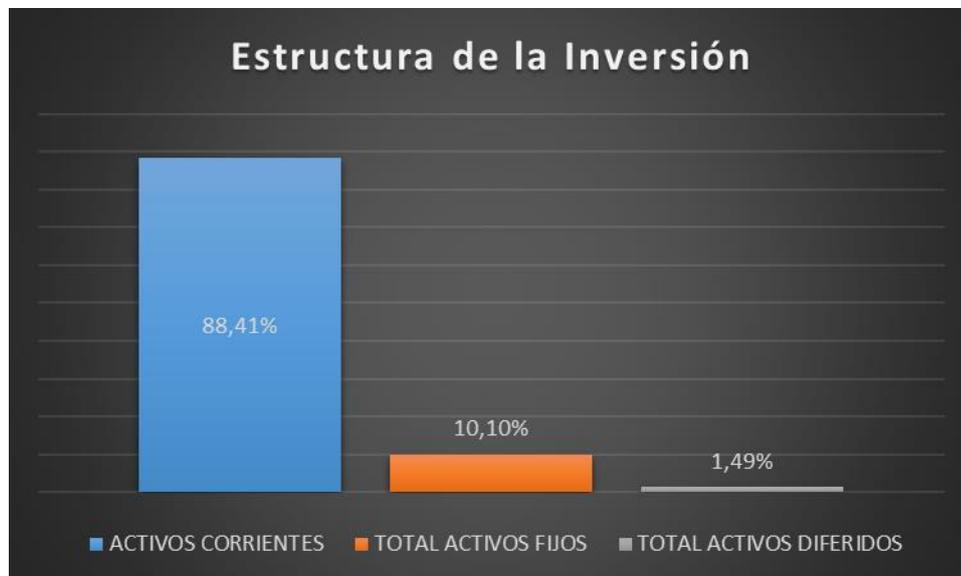
*Estructura de la Inversión*

Inversión del Proyecto	Valor	Porcentaje
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$28.200.00	88.41%
Inversión inicial - Capital de trabajo	<b>\$28.200.00</b>	<b>88.41%</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
Muebles y Enseres	\$168.00	0.53%
Equipo de Computo	\$1.800.00	5.64%
Equipo de Oficina	\$1.253.00	3.93%
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$3.221.00</b>	<b>10.10%</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
Gastos Generales	\$400.00	1.25%
Impuestos	\$75.00	0.24%
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$475.00</b>	<b>1.49%</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$31.896.00</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 20**

*Estructura de la Inversión*



*Nota.* Elaboración propia

La inversión inicial está estructurada por el 88,93% que corresponden a los activos corrientes; el 10,10% se estructura de los activos fijos y el 1,49% lo componen los activos diferidos, esto representa el 100% de inversión inicial la cual es de \$31.896,00.

#### 4.5.3. Financiamiento de la Inversión

**Tabla 24**

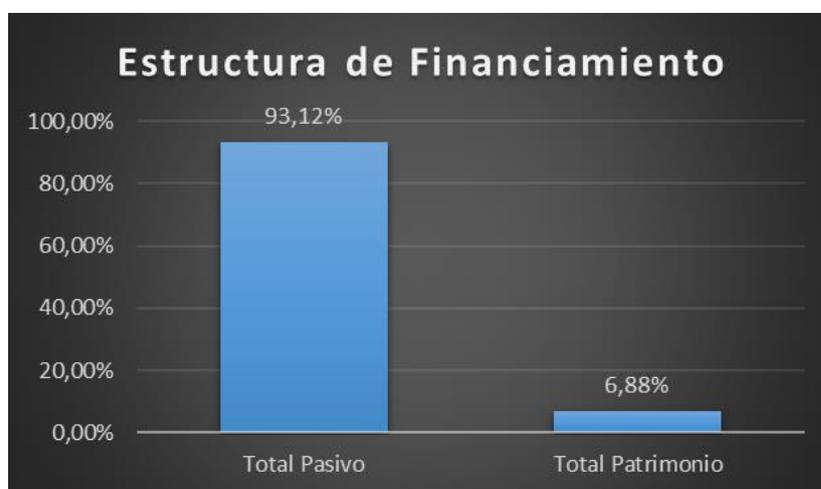
*Financiamiento*

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>PASIVO</b>		
Préstamos a largo plazo	\$29.700,00	93,12%
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$29.700,00</b>	<b>93,12%</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital social	\$2.196,00	6,88%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$2.196,00</b>	<b>6,88%</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>\$31.896,00</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 21**

*Estructura de Financiamiento*



*Nota.* Elaboración propia

Para el financiamiento del proyecto se lo realizará con un préstamo a largo plazo en la entidad bancaria de Ban Ecuador con un valor de \$29.700,00 que corresponde al 93,12% de la estructura de financiamiento, y; la diferencia que corresponde al 6,88% se lo realizará con capital social, esto es un valor de \$2.196,00.

#### **4.5.4. Amortización de la deuda**

El préstamo se realizará en Ban Ecuador, institución bancaria pública que ofrece créditos al 10,21% de interés, en ese sentido, la deuda a contraer estará determinada a un plazo de 5 años por un valor de \$29.700,00, como se detalla en el siguiente cuadro:

**Tabla 25**

*Amortización de la deuda*

<b>DEUDA</b>	
Institución Bancaria	BAN ECUADOR
Monto	\$29.700,00
Tasa de interés	10,21%
Plazo	60 meses
Cuota mensual	\$634,11

*Nota.* Elaboración propia

#### 4.5.5. Depreciación y Amortización

Tabla 26

*Depreciación y Amortización*

CUENTAS	Vida Útil	Valor	Años					Total
			1	2	3	4	5	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>								
Muebles y Enseres	10	\$ 168,00	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 85,00
Equipo de Computo	3	\$1.800,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ -	\$ -	\$1.800,00
Equipo de Oficina	10	\$1.253,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 625,00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN ANUAL</b>			<b>\$ 742,00</b>	<b>\$ 742,00</b>	<b>\$ 742,00</b>	<b>\$ 142,00</b>	<b>\$ 142,00</b>	<b>\$2.510,00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>								
Impuestos		\$ 75,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 75,00
Gastos generales		\$ 400,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 400,00
<b>TOTAL AMORTIZACIÓN</b>			<b>\$ 95,00</b>	<b>\$ 475,00</b>				

*Nota.* Elaboración propia

El cálculo de las depreciaciones y amortizaciones conocer cuánto se deberá depreciar cada año hasta el cumplimiento de su vida útil de los activos sujetos a depreciación.

#### 4.5.6. Rol de pagos y de provisiones

**Tabla 27**

*Rol de pagos*

<b>ROL DE PAGOS - MENSUAL</b>											
N°	CARGO	R. M. U	INGRESOS					EGRESOS			
			APORTE PATRONAL 11.15%	DÉCIMO 3ERO	DÉCIMO 4TO	FONDOS DE RESERVA 8.33%	TOTAL INGRESOS	APORTE PERSONAL 9.45%	OTROS DESCUENTOS	TOTAL EGRESOS	TOTAL
1	Administrador	\$ 550,00	\$ 61,33	\$ 45,83	\$ 35,42	\$ 45,82	\$ 677,07	\$ 51,98	\$ -	\$ 51,98	\$ 625,09
2	Químico farmacéutico	\$ 650,00	\$ 72,48	\$ 54,17	\$ 35,42	\$ 54,15	\$ 793,73	\$ 61,43	\$ -	\$ 61,43	\$ 732,31
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.200,00</b>	<b>\$ 133,80</b>	<b>\$ 100,00</b>	<b>\$ 70,84</b>	<b>\$ 99,96</b>	<b>\$ 1.470,80</b>	<b>\$ 113,40</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 113,40</b>	<b>\$ 1.357,40</b>

*Nota.* Elaboración propia

Tanto el rol de pago permite identificar los beneficios que por ley le corresponde a cada uno de los colaboradores internos de la farmacia, por lo tanto, es pertinente dar fiel cumplimiento a estos apartados.

#### 4.5.7. Presupuesto de gastos

**Tabla 28**

*Presupuesto de gastos*

<b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>						
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Administrador	\$ 550,00	\$ 6.600,00	\$ 6.732,00	\$ 6.866,64	\$ 7.003,97	\$ 7.144,05
Bioquímico farmacéutico	\$ 650,00	\$ 7.800,00	\$ 7.956,00	\$ 8.115,12	\$ 8.277,42	\$ 8.442,97
Servicios Básicos	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.224,00	\$ 1.248,48	\$ 1.273,45	\$ 1.298,92
Amortizaciones		\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 95,00
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 1.300,00</b>	<b>\$ 15.696,00</b>	<b>\$ 16.009,00</b>	<b>\$ 16.328,24</b>	<b>\$ 16.653,84</b>	<b>\$ 16.985,94</b>
<b>GASTOS VENTAS</b>						
Publicidad	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.240,00	\$ 12.484,80	\$ 12.734,50	\$ 12.989,19
<b>Total Gasto de Ventas</b>	<b>\$ 1.000,00</b>	<b>\$ 12.000,00</b>	<b>\$ 12.240,00</b>	<b>\$ 12.484,80</b>	<b>\$ 12.734,50</b>	<b>\$ 12.989,19</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
Interés	\$ 8.314,71	\$ 6.159,61	\$ 3.727,73	\$ 1.849,90	\$ 585,45	\$ -
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>\$ 8.314,71</b>	<b>\$ 6.159,61</b>	<b>\$ 3.727,73</b>	<b>\$ 1.849,90</b>	<b>\$ 585,45</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>\$ 10.614,71</b>	<b>\$ 33.855,61</b>	<b>\$ 31.976,73</b>	<b>\$ 30.662,94</b>	<b>\$ 29.973,79</b>	<b>\$ 29.975,13</b>

*Nota.* Elaboración propia

En el presupuesto de gastos está considerado todos aquellos gastos que deben ser estimados en el proyecto, por lo tanto, se consideran los servicios básicos, prestaciones sociales, sueldos, préstamos, entre otros factores incidentes en el desarrollo del proyecto.

#### 4.5.8. Costo de ventas

**Tabla 29**

*Costo de ventas*

COSTO DE VENTAS						
AÑO	0	1	2	3	4	5
Ingresos ordinarios						
<i>Costo de Ventas</i>						
Productos farmacéuticos	908,10	10897,20	11115,14	11337,45	11564,20	11795,48
<b>Total Costo de Ventas</b>	<b>908,10</b>	<b>10897,20</b>	<b>11115,14</b>	<b>11337,45</b>	<b>11564,20</b>	<b>11795,48</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 30**

*Presupuesto de ingresos*

PRESUPUESTO DE INGRESOS						
AÑO	0	1	2	3	4	5
<i>Ventas</i>	5352	64224	65508,48	66818,65	68155,02	69518,12
<b>Total Ingresos</b>	<b>5352</b>	<b>64224</b>	<b>65508,48</b>	<b>66818,65</b>	<b>68155,02</b>	<b>69518,12</b>

*Nota.* Elaboración propia

Una vez realizado la evaluación financiera para los cinco años se determina que el proyecto a partir del primer año está en la capacidad de resguardar sus compromisos, se ha considerado un beneficio del 2% de aumento en la comercialización de los productos farmacéuticos, evidenciando un resultado positivo.

Para determinar el cálculo se ha tomado en cuenta los valores de la participación del mercado del año base para determinar el costo de ventas y de la demanda proyectada del año base para el presupuesto de ingresos.

#### 4.5.9. Estado de Resultados

El estado de resultados muestra los ingresos y gastos proyectados a cinco años en el cual se podrá determinar la situación del negocio, los ingresos y gastos se describen de la siguiente manera:

- **Ingresos:** Son incrementos de patrimonio neto, excluidos los relativos a las aportaciones de los socios, y que siempre implican un aumento de activos o una disminución de pasivos.
  
- **Gastos:** Son reducciones del patrimonio neto que suponen siempre disminuciones de activos o aumentos de pasivos. Se excluyen del concepto de gastos las reducciones del patrimonio neto derivadas del reparto de dividendos o de la devolución de las aportaciones de los socios (Palomares & Peset, 2015, pp. 40-41).

A continuación, se muestra el estado de resultados proyectado para el proyecto.

**Tabla 31***Estado de Resultados proyectado*

<b>ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO</b>					
	<b>AÑOS</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>VENTAS</b>	\$ 64.224.00	\$ 65.508.48	\$ 66.818.65	\$ 68.155.02	\$ 69.518.12
Costo de ventas	\$ 10.897.20	\$ 11.115.14	\$ 11.337.45	\$ 11.564.20	\$ 11.795.48
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ 53.326.80	\$ 54.393.34	\$ 55.481.20	\$ 56.590.83	\$ 57.722.64
<b>Gastos operativos</b>					
(-) Gastos de administración	\$ 15.696.00	\$ 16.009.00	\$ 16.328.24	\$ 16.653.84	\$ 16.985.94
(-) Gasto ventas	\$ 12.000.00	\$ 12.240.00	\$ 12.484.80	\$ 12.734.50	\$ 12.989.19
(=) <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 25.630.80	\$ 26.144.34	\$ 26.668.16	\$ 27.202.49	\$ 27.747.52
( - ) Gastos financieros	\$ 6.159.61	\$ 3.727.73	\$ 1.849.90	\$ 585.45	\$ -
(=) <b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$ 19.471.19	\$ 22.416.61	\$ 24.818.26	\$ 26.617.04	\$ 27.747.52
(-)15% Utilidades trabajadores	\$ 2.920.68	\$ 3.362.49	\$ 3.722.74	\$ 3.992.56	\$ 4.162.13
(=) <b>UTILIDAD antes del IR</b>	\$ 16.550.51	\$ 19.054.12	\$ 21.095.52	\$ 22.624.48	\$ 23.585.39
(-) Impuesto a la renta (25%)	\$ 4.137.63	\$ 4.763.53	\$ 5.273.88	\$ 5.656.12	\$ 5.896.35
(=) <b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 12.412.88	\$ 14.290.59	\$ 15.821.64	\$ 16.968.36	\$ 17.689.04

*Nota. Elaboración propia*

#### 4.5.10. Flujo de caja

**Tabla 32**

*Flujo de caja proyectado*

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD NETA		\$ 12.412.88	\$ 14.290.59	\$ 15.821.64	\$ 16.968.36	\$ 17.689.04
(+) Depreciaciones		\$ 742.00	\$ 742.00	\$ 742.00	\$ 142.00	\$ 142.00
Recuperación capital de trabajo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 28.200.00
Inversión inicial accionista	\$ 2.196.00					
Crédito	\$ 29.700.00					
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ 31.896.00</b>	<b>\$ 13.154.88</b>	<b>\$ 15.032.59</b>	<b>\$ 16.563.64</b>	<b>\$ 17.110.36</b>	<b>\$ 46.031.04</b>

*Nota.* Elaboración propia

#### 4.5.11. Determinación de la tasa de descuento

La Tasa de Descuento es de utilidad para determinar el VAN y la TIR, en ese sentido, se consideran los siguientes elementos para obtener la tasa de descuento:

**Inflación (i)** = 3,8% al 2021

**Riesgo (r)** = 10%

**Financiamiento** = 10,21%

**Fórmula TMAR**

$$TMAR = i + r + (ir)$$

$$TMAR = 0,038 + 0,10 + (0,038 * 0,10)$$

$$TMAR = 0,138 + 0,0038$$

$$TMAR = 0,142$$

La tasa mínima de rendimiento es de 14,2% producto del análisis de la inflación estimada en el país, la estimación de riesgo se ha considerado el 10% y el financiamiento es de 10,21%.

Para determinar la evaluación financiera del proyecto se analizará lo siguiente:

- **VAN:** Valor actual neto
- **TIR:** Tasa interna de retorno

- Período de recuperación de la inversión
- Relación costo/beneficio

#### 4.5.12. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

Para determinar el VAN y la TIR se ha hecho uso de herramientas tecnológicas que permiten determinar con mayor exactitud los valores, en ese sentido, se ha utilizado la herramienta CALCUVIO para la obtención de estos valores.

**Tabla 33**

*VAN y TIR*

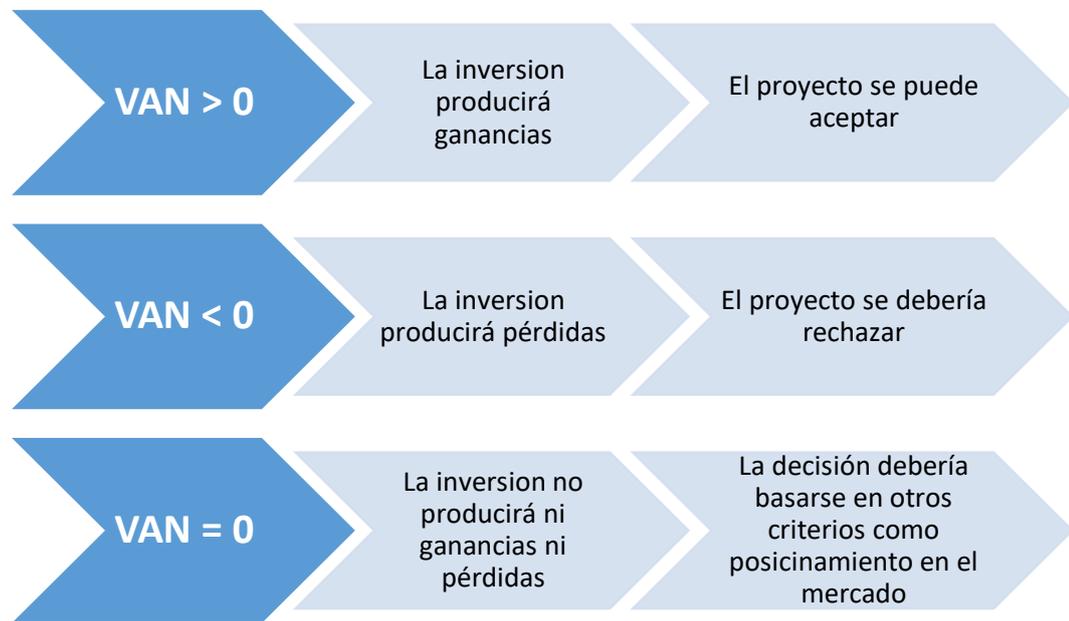
Inversión inicial:	31896	\$
Tipo de interés:	14,2	%
<b>Flujos de caja:</b>		
Año 1:	13154,88	\$
Año 2:	9235,97	\$
Año 3:	10643,97	\$
Año 4:	11065,04	\$
Año 5:	39857,41	\$
<b>Añadir año</b>		
Valor actual neto (VAN):	20877,44	\$
Tasa interna de retorno (TIR):	34,21	%

*Nota.* Elaboración propia mediante el uso tecnológico de CALCUVIO

## Análisis del VAN obtenido

**Figura 22**

*Interpretación del VAN*



*Nota.* Elaboración propia

El Valor Actual Neto (VAN) del proyecto es de 20877,44 lo cual resulta ser un valor positivo, esto permite determinar que el proyecto será viable para su aplicación.

## Análisis de la TIR obtenido

De acuerdo con el mismo criterio interpretativo del VAN, se puede determinar que la Tasa Interna de Retorno del proyecto es de 34,21%, siendo este valor mayor a cero, por lo tanto, el proyecto muestra la optimización de los recursos financieros y físicos, permitiendo un adecuado retorno del capital invertido, por lo que, el proyecto se puede aceptar.

#### 4.5.13. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

**Tabla 34**

*Período de Recuperación de Inversión*

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO</b>
<b>0</b>	\$ -31.896.00	
<b>1</b>	\$ 13.154.88	\$ 13.154.88
<b>2</b>	\$ 15.032.59	\$ 28.187.47
<b>3</b>	\$ 16.563.64	\$ 44.751.11
<b>4</b>	\$ 17.110.36	\$ 61.861.47
<b>5</b>	\$ 46.031.04	\$ 107.892.51

**PRI TOTAL= 2.25 Años**  
**Mes= 3**

El Período de Recuperación de la Inversión del proyecto será en un lapso de:

PRI = 2 años con 3 meses.

#### 4.5.13. Relación Costo/Beneficio

**Tabla 35**

*Costo/Beneficio*

AÑO	INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS
0	\$31.896,00		
1		\$ 64.224,00	\$ 33.855,61
2		\$ 65.508,48	\$ 31.976,73
3		\$ 66.818,65	\$ 30.662,94
4		\$ 68.155,02	\$ 29.973,79
5		\$ 69.518,12	\$ 29.975,13

Inversión	\$ 31.896,00
Tasa de Descuento	14,20%

VNA Ingresos	\$227.194,35
VNA Egresos	\$107.808,09
NA Egresos + Inversió	\$139.704,09
<b>Costo/Beneficio</b>	<b>1,626254057</b>

Para interpretar el valor del Costo/Beneficio se debe considerar lo siguiente:

- Resultado mayor a 1 = Se acepta la inversión, el proyecto es viable.
- Resultado igual a 1 = Es indiferente, los ingresos son iguales a los egresos.
- Resultado menor a 1 = Se rechaza el proyecto.

En ese sentido, la relación costo/beneficio del proyecto de inversión es de 1,63 siendo este valor mayor a 1, por lo tanto, el proyecto es viable.

De la misma manera, el valor obtenido implica que por cada dólar invertido se recupera 0,63 centavos y muestra que los ingresos son mayores a los egresos.

## CONCLUSIONES

Después de haber realizado la investigación bibliográfica y de campo, se llegó a las siguientes conclusiones:

Respecto al primer objetivo específico: Establecer una base teórica mediante la revisión bibliográfica que sustente la investigación de un estudio de factibilidad para la implementación de una franquicia de farmacia.

- Se identificó la existencia de teorías y conceptos que permitieron profundizar los conocimientos y el análisis acerca de los estudios de factibilidad, lo cual se desarrolló mediante la revisión y lectura de varios libros, artículos científicos y tesis; obtenidos a través de diferentes bases de datos y repositorios institucionales, evidenciando una amplia literatura respecto al problema en estudio.

De acuerdo con el segundo objetivo específico: Diagnosticar la situación actual sobre la necesidad de la implementación de una farmacia en el sector de Salinas.

- Mediante la aplicación de encuestas en el sector se pudo determinar un escaso número de farmacias que puedan satisfacer la demanda existente, considerando que la parroquia Salinas acoge a una gran variedad de turistas, por lo que, se determinó la necesidad de implementar una farmacia que permita satisfacer las necesidades médicas de los habitantes, de la misma manera, se identificó la aceptación por parte de la población acerca de implementar un nuevo centro de comercialización de productos farmacéuticos.

En relación al tercer objetivo específico: Realizar un estudio de mercado, financiero y económico para la implementación de Farmacias Comunitarias en el sector de Salinas.

- Se concluye que el estudio de mercado permitió identificar la demanda existente en el sector, así como también, se conoció la falta de productos farmacéuticos para abastecer a la parroquia. El estudio económico-financiero mostró la viabilidad de la implementación de un centro de Farmacias Comunitarias en la parroquia de Salinas.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda la capacitación constante en cuanto a las teorías que hacen referencia al estudio de factibilidad de proyectos de inversión, ya que, mediante la revisión de literatura existente se puede conocer las fases fundamentales que permiten identificar la viabilidad o no de un proyecto, así como también, hacer el uso de recursos tecnológicos que facilitan los procesos y ahorran tiempo, siendo, más precisos en la determinación de resultados.
- Es importante el análisis de mercado al menos dos veces al año, con la finalidad de mantener una actualización sobre la competencia, así como también, el seguimiento correspondiente a las necesidades del sector. Esto con la finalidad de establecer nuevas estrategias de comercialización que permitan una fidelización de los clientes.
- Finalmente, se recomienda implementar un local de Farmacias Comunitarias del grupo Difare en la parroquia Salinas, ya que, los resultados del estudio económico-financiero demostraron la viabilidad de su aplicación.

## BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria . (2022). *Turnos de farmacia*. Control Sanitario: <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/10/ARCSA-CZ5-TURNOS-DE-FARMACIAS-BOLIVAR-OCTUBRE-2022.pdf>
- Arias, F. (2016). *El proyecto de investigación*. Episteme.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2019). Código de Comercio. Registro Oficial Suplemento 497 de 29 de mayo 2019.
- Barrera Rosero, L. F. (2018). Estudio de factibilidad para la instalación de una micro empresa procesadora de frutas confitadas en el cantón Ambato. [Trabajo de titulación, UTA].
- Buñay Tenezaca, P. B. (2022). Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia en la parroquia de San Andrés, cantón Guano, provincia de Chimborazo para el período 2022-2026 [Tesis de Licenciatura, ESPOCH].
- Burneo Valarezo, Delgado Vítore, R., & Vérez, M. A. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*, 37(3), 305-312.
- Cantos Andrade, G. (2015). Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia comunitaria en el recinto El Guayabo, cantón El Empalme, año 2014. [Tesis de Ingeniería, UTEQ] .
- Cardoso Montalván, A. I., García Lorenzo, D. M., & García Maceira, J. F. (2019). Evaluación de la factibilidad económico financiera del proyecto de inversión: Centro cultural Julio Antonio Mella. Cienfuegos. *Universidad y Sociedad*, 11(5), 8-18.
- Coll Morales, F. (2021). *Microempresa*. Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/microempresa.html>

- Córdoba Padilla, M. (2012). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. ECOE Ediciones.
- Echeverría Ruíz, C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando*, 4(13 (3)), 172-188.  
<https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836>
- ESAN Business. (2017). *¿Qué es realmente una franquicia y cómo funciona?*  
 Conexión ESAN: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-realmente-una-franquicia-y-como-funciona>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Salinas. (2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la parroquia rural de Salinas*.
- Hernández Ortiz, M. J. (2014). *Administración de Empresas*. Pirámide.
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.
- Hernández y Rodríguez, S. J., & Pulido Martínez, A. (2011). *Fundamentos de Gestión Empresarial*. Mc-Graw-Hill.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Pearson.
- Kotler, P., & Lane Keller, K. (2016). *Dirección de Marketing*. Pearson.
- Ministerio de Salud Pública. (2017). *Normativa Técnica Sanitaria para el Control y Funcionamiento de Farmacias y Botiquines Privados*. Ministerio de Salud Pública.
- Miranda Miranda, J. J. (2012). *Gestión de Proyectos: evaluación financiera, económica, social, ambiental*. MM editores.
- Ñaupas Paitán, H., Mejía Mejía, E., Novoa Ramírez, E., & Villagómez Paucar, A. (2014). *Metodología de la investigación: cuantitativa, cualitativa y redacción de tesis*. Ediciones de la U.
- Organización Internacional de Normalización [Norma ISO 26000]. (2010). *Guía de Responsabilidad Social*. ISO 26000:  
<https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:es:sec:4>

- Parella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2017). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Fedupel.
- Palomares, J., & Peset, M. J. (2015). *Estados financieros. Interpretación y análisis*. Pirámide.
- Peiro Ucha, A. (2016). *Franquicia*. Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/franquicia.html>
- Plan V. (2019). *El mercado farmacéutico en el Ecuador es caótico y concentrado*.  
 Plan V: <https://www.planv.com.ec/historias/sociedad/el-mercado-farmaceutico-el-ecuador-caotico-y-concentrado>
- Presidencia de la República del Ecuador. (2021). Reglamento a la Ley Orgánica para el desarrollo económico y sostenibilidad fiscal tras la pandemia Covid-19.
- Question Pro. (n.d.). *¿Cuál es la estructura de un estudio de factibilidad?*  
 Question Pro: [ibit.ly/hB3m](http://ibit.ly/hB3m)
- Quiroa, M. (2020). *Estudio de factibilidad*. Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- Real Academia Española. (s.f.). *Diccionario de la lengua española, 23.ª ed.*  
 Retrieved 15 de 02 de 2022, from <https://dle.rae.es>
- Rodríguez Aranday, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión: Una propuesta metodológica*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
- Sapag Chain, N., Sapag Chain, R., & Sapag Puelma, J. M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. McGraw-Hill.
- Sevilla Arias, A. (2015). *Rentabilidad*. Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Silva Ordoñez, F., Medina Chicaiza, P., Jiménez Silva, W., & Sarzosa Rivera, S. (2017). Estudio de factibilidad para elaborar barras energéticas con insumos andinos. *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, 5(10).

Teruel, S. (2021). *Control financiero*. Captio:

<https://www.captio.net/blog/control-financiero-definicion-objetivos-utilidades-y-estrategias-de-implementacion>

## ANEXOS

### Anexo 1. Cronograma

Actividades	Inicio	Días	Fin	2022													
				JUNIO			JULIO				AGO STO				SEPTIEMBRE		OCTUBRE
				Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 4
Elaboración de anteproyecto	10/6/2022	8	17/06/2022														
Revisión anteproyecto	27/6/2022	15	11/07/2022														
Correcciones del anteproyecto	11/7/2022	8	18/07/2022														
Revisión final y aprobación del anteproyecto	18/7/2022	8	25/07/2022														
Inicio de desarrollo del proyecto de titulación	26/7/2022	1	26/07/2022														
Descripción del problema	27/7/2022	2	28/07/2022														
Formulación del problema	29/7/2022	1	29/07/2022														
Preguntas de investigación	30/7/2022	1	30/07/2022														
Justificación	1/8/2022	2	02/08/2022														
Objetivos de investigación	3/8/2022	1	03/08/2022														
Hipótesis	4/8/2022	1	04/08/2022														
Antecedentes	5/8/2022	2	06/08/2022														
Marco científico	6/8/2022	3	08/08/2022														
Marco conceptual	9/8/2022	1	09/08/2022														
Marco Legal	10/8/2022	1	10/08/2022														
Metodología	11/8/2022	2	12/08/2022														
Georreferenciación	12/8/2022	1	12/08/2022														
Aplicación de encuestas	13/8/2022	1	13/08/2022														
Procesamiento de información	14/8/2022	2	15/08/2022														
Resultados y discusión	16/9/2022	2	17/09/2022														
Conclusiones	18/8/2022	1	18/08/2022														
Recomendaciones	18/8/2022	1	18/08/2022														
Revisiones finales	19/8/2022	15	02/09/2022														
Defensa del proyecto de titulación	17/10/2022	1	17/10/2022														

## Anexo 2. Presupuesto

**Tabla 36**

*Presupuesto*

<b>RECURSOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>PRECIO</b>
Laptop	1	\$600,00	\$600,00
Pen Drive	1	\$20,00	\$20,00
Internet	3 meses	\$20,00	\$60,00
Impresiones	500	\$0,05	\$25,00
Copias	500	\$0,03	\$15,00
Anillados	5	\$3,00	\$15,00
Empastado	1	\$15,00	\$15,00
CD	2	\$3,00	\$6,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$756,00</b>

*Nota.* Elaboración propia

### Anexo 3. Guía de Encuesta aplicada



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,**  
**GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

#### Encuesta dirigida a la población de la parroquia Salinas

**Tema:** Estudio de factibilidad de una franquicia de Farmacia Comunitaria grupo DIFARE “Reisa #2” en el sector Salinas, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2022.

**Indicaciones:** Marque con una “X” de acuerdo a la respuesta que usted considere.

#### DESARROLLO

##### 1. En qué rango de edad se encuentra:

15 a 25 años ( )	26 a 35 años ( )	36 a 45 años ( )
46 a 55 años ( )	Más de 56 años ( )	

##### 2. Género

Masculino ( )
Femenino ( )
Otro ( )

##### 3. ¿Cuál es su nivel de ingresos mensual?

\$150 a \$350 ( )	\$351 a \$550 ( )	\$551 a \$750 ( )	Más de \$751 ( )
-------------------	-------------------	-------------------	------------------

##### 4. ¿Las farmacias existentes en su sector satisfacen sus necesidades médicas?

Si ( )

No ( )

##### 5. ¿Considera importante la implementación de una farmacia en el sector de Salinas?

Si ( )

No ( )

**6. ¿Con qué frecuencia realiza compras en una farmacia?**

Frecuentemente ( )	Ocasionalmente ( )	Rara vez ( )	Nunca ( )
--------------------	--------------------	--------------	-----------

**7. ¿Cuánto dinero destina mensualmente para comprar medicamentos?**

\$1 a \$15 ( )	\$16 a \$30 ( )	\$31 a \$45 ( )	Más de \$46 ( )
----------------	-----------------	-----------------	-----------------

**8. ¿Qué tipo de medicamentos son los que más consume?**

Antigripales ( )	Analgésicos ( )	Antibióticos ( )	Vitaminas ( )
------------------	-----------------	------------------	---------------

**9. ¿Qué tipo de medicamentos prefiere?**

Genéricos ( )

Comerciales ( )

**10. ¿Le gustaría que la farmacia ofrezca promociones?**

Si ( )

No ( )

*Gracias por su colaboración*

**Anexo 4.** Evidencias fotográficas de la aplicación de encuestas





## Anexo 5. Reporte Urkund

URKUND
Abrir sesión

---

Documento [seals.pdf](#) (D149687793)

Presentado 2022-11-16 09:21 (-05:00)

Presentado por ppachala@gmail.com

Recibido ppachala.ueo@analisis.orkund.com

Mensaje [Mostrar el mensaje completo](#)

5% de estas 33 paginas, se componen de texto presente en 14 fuentes.

Lista de fuentes	Bloques
Categoría	Enlace/nombre de archivo
	<a href="https://economipedia.com/definiciones/franquicia.html">https://economipedia.com/definiciones/franquicia.html</a>
	<a href="https://revistapublicando.org/revista/index.php/civ/article/view/836">https://revistapublicando.org/revista/index.php/civ/article/view/836</a>
	<a href="https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html">https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html</a>
	ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO / D115733064
	UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ / D100900517
	<a href="https://www.famam.edu.ec/extension/comunicacion/comunicacion-una-franquicia-como-funciona">https://www.famam.edu.ec/extension/comunicacion/comunicacion-una-franquicia-como-funciona</a>
	<a href="https://www.quiran.com.ec/historia/sociedad/el-mercado-farmacéutico-en-ecuador-centralizado">https://www.quiran.com.ec/historia/sociedad/el-mercado-farmacéutico-en-ecuador-centralizado</a>

---

63%

#1 Activo

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

DE LICENCIADO/A EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PROYECTO DE INVESTIGACIÓN TEMA: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA FRANQUICIA DE FARMACIA COMUNITARIA GRUPO DIFARE "REISA #2" EN EL SECTOR SALINAS, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLIVAR, AÑO 2022" AUTORES: CALERO SANTILLAN GISELA ELIZABETH ESCOBAR BUSTILLOS JORGE WASHINGTON DIRECTOR: PARES ACADEMICOS: Dr. García Santos Marlon Alberto Ing. Jaramillo Villafuerte Ramiro F. Ing. Villacis Montal Luis Ricardo GUARANDA – ECUADOR 2022

ii TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Estudio de factibilidad de una franquicia de Farmacia Comunitaria grupo DIFARE "Reisa #2" en el sector Salinas, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2022.

iii AGRADECIMIENTO Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos. A Dios, por darnos cada día la fortaleza para enfrentar las adversidades durante estos cinco años de estudio universitario y enseñarnos que los únicos obstáculos son los que nosotros mismos nos ponemos. A nuestros Padres, por su apoyo incondicional, confianza y valores, que han hecho que hoy culminemos con tal éxito esta meta. A la Universidad Estatal de Bolívar, Facultad de Ciencias Administrativas y Gestión Empresarial e Informática, por habernos acogido en sus aulas y recibido todos los conocimientos y experiencias de los Docentes de una manera profesional y ética. A todas las personas que de alguna manera nos colaboraron para la culminación de este trabajo. Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos Gisela Calero y Jorge Escobar

iv DEDICATORIA El presente trabajo lleno de esfuerzo y dedicación le dedico a: A un ser único y maravilloso que gracias a sus bendiciones me ha permitido alcanzar y cumplir con este objetivo, que tanto he anhelado y trabajado por conseguirlo, DIOS. A mis padres y hermano que han sido una base fundamental en mi vida, han sabido guiarme con su inmenso amor y comprensión en este camino que ha requerido de sacrificios, pero también de hermosas experiencias. A toda mi familia y amigos quienes siempre estuvieron ahí, prestos a colaborar y nos extendieron la mano cuando más necesitaba. Gisela Calero El siguiente trabajo investigativo es el reflejo del esfuerzo, dedicación y tiempo, en primer lugar, se lo dedico a nuestro Dios todopoderoso por brindarme la sabiduría, energía y perseverancia para culminar mi preparación académica. Esta etapa se la dedico a mi abuelito Gustavo Bustillos, a mi madre, hermana y a mi esposa e hijos que gracias al apoyo incondicional de ellas hemos sabido salir adelante ya que han sido un pilar fundamental al tratar de cumplir mis metas. A toda mi familia y mis amigos quienes siempre estuvieron conmigo, apoyándome,

Archivo de registro Urkund: UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR / D149570866 63%

