

**Tecnológico Nacional de México
Instituto Tecnológico de la Zona Maya**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA
Y NOVEDADES SAN MIGUEL EN EL EJIDO DE PÚCTE,
MUNICIPIO DE OTHÓN P. BLANCO.**

**Informe Técnico de Residencia Profesional
que presenta la C.**

PEÑA CANO AMPARO

Número de Control: 11870116

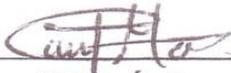
**Carrera: Ingeniería en Gestión Empresarial
Asesor Interno: M. en C. Ángel May Ávila**

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA ZONA MAYA

El Comité de revisión para Residencia Profesional de la estudiante de la carrera de **INGENIERÍA EN GESTION EMPRESARIAL, AMPARO PEÑA CANO**; aprobado por la Academia del Instituto Tecnológico de la Zona Maya integrado por el asesor interno **LIC. ANGEL MAY AVILA**, la asesora externa la **ING. CRISTINA DEL SOCORRO TUZ HAMILTON**, habiéndose reunido a fin de evaluar el trabajo titulado, **PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA Y NOVEDADES SAN MIGUEL EN EL EJIDO DE PÚCTE, MUNICIPIO DE OTHÓN P. BLANCO**, que presenta como requisito parcial para acreditar la asignatura de Residencia Profesional de acuerdo al Lineamiento vigente para este plan de estudios, dan fe de la acreditación satisfactoria del mismo y firman de conformidad.

ATENTAMENTE

Asesor Interno



Lic. Ángel May Ávila

Asesor Externo



Ing. Cristina del Socorro Tuz Hamilton

Juan Sarabia, Quintana Roo, diciembre, 2015.

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Páginas
ÍNDICE DE CUADROS	iv
ÍNDICE DE FIGURAS	vi
I INTRODUCCIÓN	1
II JUSTIFICACIÓN	2
III DESCRIPCIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO EL PROYECTO	3
3.1 Localización geográfica del proyecto	3
3.1.1 Entidad federativa	3
3.1.2 Municipio	5
3.1.3 Localidad	6
3.2 Descripción del medio	9
3.2.1 Clima	9
3.2.2 Medios de comunicación.	9
IV OBJETIVOS	11
4.1 Objetivo general	11
4.2 Objetivos específicos	11
V MATERIALES Y MÉTODOS	12
5.1 Planificación estratégica	12
5.1.1 Etapas de un plan estratégico.	13
5.1.2 Análisis FODA	14
5.2 Estudio de mercado	15
5.2.1 Definición del producto.	16
5.2.2 Segmento de mercado	16
5.2.3 Análisis de la demanda	16
5.2.4 Cálculo de la muestra	17

5.2.5 Recolección de la información	18
5.2.6 Contabilización y procesamiento de la información	18
5.2.7 Proyección de la demanda.....	19
5.2.8 Análisis de la oferta	19
5.2.9 Análisis de los precios	20
5.2.10 Canal de distribución	20
5.3 Aspectos técnicos del proyecto	21
5.3.1 Normatividad de Ley de farmacias.....	22
5.4. Aspectos organizativos del proyecto.....	23
5.4.1 Organigrama y descripción de puestos de la empresa farmacia y novedades “San Miguel”.....	24
5.4.2 Descripción y análisis de puestos	24
5.5 Aspectos financieros.....	27
5.5.1 Inversión.....	27
5.5.2 Capital de trabajo.....	28
5.5.3 Estados financieros proforma	29
5.5.4 Punto de equilibrio	30
5.5.5 Análisis de sensibilidad	30
5.5.6 Van (Valor actual neto).....	31
5.5.7 TIR	32
5.5.8 Depreciación de cargos diferidos	34
5.5.9 Análisis costo beneficio.....	35
5.5.10 Análisis de sensibilidad	35
VI RESULTADOS Y DISCUSIÓN	37
6.1 Tabulación de datos	37

6.2 ANALISIS FINANCIERO	47
6.2.1 Presupuesto de inversión	47
6.2.2 Depreciación y amortización en activos fijos.....	50
6.2.3 Ingresos por venta.....	52
6.2.4 Presupuesto de gastos de operación.	54
6.2.5 Capital de trabajo	55
6.2.6 Gastos de administración	57
6.2.7 Estado de resultados proforma	57
6.2.8 Punto de equilibrio	58
6.2.9 Flujo neto de efectivo	59
6.3 Evaluación financiera	61
6.3.1 Valor actual neto	61
6.3.2 Relación costo beneficio.....	62
6.3.3 Tasa interna de retorno	63
6.3.4 Análisis de sensibilidad	65
VII PROBLEMAS RESUELTOS Y LIMITANTES	68
VIII. COMPETENCIAS APLICADAS O DESARROLLADAS	69
IX. CONCLUSIONES	71
X. RECOMENDACIONES.....	72
XI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	73
XII. ANEXOS.....	77
ANEXO A.....	77

ÍNDICE DE CUADROS

	Páginas
CUADRO 1. Organización de los integrantes de la Farmacia y Novedades San Miguel.....	23
CUADRO 2. Resumen de inversión, indicando el porcentaje de participación para el plan del negocio de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo	48
CUADRO 3. Conceptos de inversión por financiamiento del plan de negocios de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	49
CUADRO 4. Conceptos de Depreciación y Amortización del plan de negocios de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	51
CUADRO 5. Resumen de ingreso de venta anual, del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	53
CUADRO 6. Resumen de los ingresos anuales del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	54
CUADRO 7. Relación de gastos fijos y gastos variables del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	55
CUADRO 8. Resumen de capital de trabajo del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	56
CUADRO 9. Resumen de Gastos de Administración anuales del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo	57

CUADRO 10. Estado de resultados proforma del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	58
CUADRO 11. Resumen del punto de Equilibrio del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	59
CUADRO 12. Resumen de flujo neto de efectivo del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	60
CUADRO 13. Resumen del Valor actual neto del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	62
CUADRO 14. Resumen de Relación gasto beneficio del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	63
CUADRO 15. Resumen de Tasa interna de retorno del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	64
CUADRO 16. Análisis de sensibilidad de precio, del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	66
CUADRO 17. Análisis de sensibilidad de volumen, del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	67
CUADRO 18. Análisis de sensibilidad de Tasa de actualización, del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	67

ÍNDICE DE FIGURAS

	Páginas
FIGURA 1. Mapa de la localización de la Entidad Federativa de la “Farmacia Y Novedades San Miguel” en el Estado de Quintana Roo.....	4
FIGURA 2. Mapa de la Macrolocalización de la “Farmacia y Novedades San Miguel”	6
FIGURA 3. Mapa de la Microlocalización de la “Farmacia y Novedades San Miguel”	7
FIGURA 4. Mapa de la Micro localización de la “Farmacia y Novedades San Miguel”	8
FIGURA 5. Entrada a la comunidad de Púcte donde se encuentra la “Farmacia y Novedades San Miguel”	8
Figura 6. Canal de distribución.....	20
FIGURA 7. Organigrama como está formado el grupo de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte, del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.....	24
FIGURA 8. Las personas coincidieron en decir que compran productos propios de una Farmacia.....	37
FIGURA 9. Las personas consideran necesaria una Farmacia en la Localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Q. Roo	38
FIGURA 10. Las personas dijeron que los medicamentos son los que consumen más.....	39
FIGURA 11. Los productos con mayor demanda serían los genéricos, según la encuesta.....	40
FIGURA 12. El mayor porcentaje fue de medicamentos, respondieron las personas encuestadas.....	41
FIGURA 13. Las personas a las que se les hizo la encuesta opinaron que mínimo una vez a la semana compran productos en la Farmacia.....	42
FIGURA 14. Las personas encuestadas opinaron que prefieren hacer sus compras de productos Farmacéuticos en las Farmacias.....	43

FIGURA 15. Las personas encuestadas manifestaron que pagan de contado sus compras.	44
FIGURA 16. La encuesta a diferentes personas arrojaron datos que prefieren mejor atención y servicios.	45
FIGURA 17. Las personas encuestadas opinaron que apoyarían a una Empresa local.	46

I INTRODUCCIÓN

El estado de Quintana Roo es un estado cuya actividad económica principal es el turismo, y práctica diversas actividades que tienen como ejes secundarios actividades como la ganadería, el comercio y la manufactura. (SEP, 2000)

El estado cuenta con una población total de 1, 569,230 personas de las cuales 49.9% son Hombre y 50.1% son Mujeres. Durante el Segundo Trimestre del 2015 la Población con Edad de Trabajar (PET) fue 1,143 mil 401, de los cuales 49.3% son Hombres y 50.7 son hombre. La población Económicamente Activa (PEA) fue de 762,384, de los cuales 61.8% son Hombres y el 38.2% son mujeres. Al interior de la (PEA) la población ocupada alcanza 734 mil 312 personas, de las cuales 61.9% son Hombre y 38.1% son Mujeres. . (INEGI, 2015)

Existe una correlación positiva entre la población económicamente activa y la demanda de servicios de las farmacias. Así mismo en la comunidad de Púcte municipio de Othón P. Blanco se propone establecer un local dedicado a la venta de medicamentos. El mercado potencial de esta farmacia serán las comunidades circunvecinas.

Por lo tanto, la finalidad de esta residencia, es desarrollar un Plan de negocio para la creación de una Farmacia y Novedades denominada “San Miguel” en el Ejido de Púcte, Municipio de Othón P. Blanco, Quintana Roo.

II JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto tiene la finalidad de ser uno de los primeros requisitos para la Residencia Profesional de la alumna que cursa el noveno semestre de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial

El actual proyecto de Residencia Profesional se efectuó en la parte Sur del Estado de Quintana Roo, dentro del Municipio de Othón P. Blanco, en el Ejido de Púcte, el cual tiene aproximadamente 1,757 habitantes.

La Farmacia y Novedades denominada “San Miguel”, se dedica a brindar servicio a los habitantes del ejido de Púcte ya que si algún habitante necesitaba un medicamento tenían que trasladarse a 10 km por vía larga o 5 km por vía corta hasta al poblado donde se encontraba la farmacia más próxima.

Los aspectos más importantes del plan de negocios que identifican su implementación es la necesidad que tienen los habitantes del Ejido de Púcte de una farmacia y que los habitantes no sean perjudicados al gastar un dinero que no se tiene al viajar a otro ejido o a la ciudad capital, para adquirir los medicamentos que requerían.

Los beneficios que se obtendrán obtuvieron al crear la Farmacia y Novedades “San Miguel”, es a través del trabajo que generara el proyecto, así como ofrecer el conocimiento y empleo a la comunidad por lo que a la organización y su entorno tendrán el beneficio laboral y económico, para los jóvenes, mujeres, y/o población en condiciones vulnerables, seremos respetuosos con las normas o leyes ya establecidas.

III DESCRIPCIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO EL PROYECTO

3.1 Localización geográfica del proyecto

3.1.1 Entidad federativa

Quintana Roo es uno de los 31 estados que junto con el Distrito Federal conforman las 32 entidades federativas de México. Se ubica al este de la península de Yucatán, en la frontera con Centroamérica. Colinda con los estados de Yucatán hacia el noreste y Campeche al oeste; al norte con el golfo de México; al sur al río Hondo delimita su frontera con Belice y unas señales de piedra colocadas en su sierra (Las Mojoneras) delimitan su frontera con Guatemala. Las playas al oriente de su territorio son bañadas por las aguas del Mar Caribe, es por ello que este estado es conocido en el mundo como el “Caribe Mexicano”. Sus localidades más pobladas son Cancún, Chetumal, Playa del Carmen y Cozumel. (INEGI, 2015)

Ubicación geográfica de Quintana Roo:

Coordenadas geográficas extremas; Al Norte 21° 37', al Sur 17° 53' de latitud Norte; al Este 86° 42', al Oeste 89° 20' de longitud Oeste.

Porcentaje territorial: El estado de Quintana Roo representa el 2.2% de la superficie del país.

Colindancias: Quintana Roo colinda al norte con Yucatán y con el Golfo de México; al este con el Mar Caribe; al sur con la Bahía de Chetumal y Belice; al oeste con Campeche y Yucatán. Capital Chetumal.

Quintana Roo contiene la ciudad turística de Cancún, Playa del Carmen, las islas de Cozumel y de isla Mujeres, las ciudades de Bacalar, Felipe Carrillo Puerto, Puerto

Morelos, así como los antiguos mayas ruinas de Chacchoben, Muyil, Oxtankah, Tanchah, Chakanbakán, Chamax, Cobá, Dzibanché, Xel-Há, El Meco, Ichpaatán, Kohunlich, Tulum, Tupak y Xcaret.



FIGURA 1. Mapa de la localización de la Entidad Federativa de la “Farmacia Y Novedades San Miguel” en el Estado de Quintana Roo.

El estado de Quintana Roo cuenta con una superficie de 44,705 km². Se localiza al sureste del país. El clima es cálido subhúmedo, principalmente, con una temperatura media anual de 26 grados centígrados, y una precipitación anual promedio de 1,300 mm.

El estado de Quintana Roo es un estado cuya actividad económica principal es el turismo, y práctica diversas actividades que tienen como ejes secundarios actividades como la ganadería, el comercio y la manufactura. (SEP, 2000)

El estado cuenta con una población total de 1, 569,230 personas de las cuales 49.9% son Hombre y 50.1% son Mujeres. Durante el Segundo Trimestre del 2015 la Población con Edad de Trabajar (PET) fue 1,143 mil 401, de los cuales 49.3% son Hombres y 50.7 son hombre. La población Económicamente Activa (PEA) fue de 762,384, de los cuales 61.8% son Hombres y el 38.2% son mujeres. Al interior de la (PEA) la población ocupada alcanza 734 mil 312 personas, de las cuales 61.9% son Hombre y 38.1% son Mujeres. (INEGI, 2015)

3.1.2 Municipio

El municipio de Othón P. Blanco se localiza en el Sur del Estado de Quintana Roo entre los 19° 14' y 17° 50' de latitud Norte y los 87° 15' y 89° 25' de longitud Oeste al Norte colinda con los Municipios de Felipe Carrillo Puerto y José María Morelos, al Este limita con el Mar Caribe, al Sur hace frontera con Guatemala y Belice, siendo el único Municipio del país que colinda con dos países y al Oeste colinda con el estado de Campeche.

La población del Municipio se distribuye en 482 localidades siendo la más importante: Chetumal. Othón P. Blanco es también el Municipio más grande de la entidad con una extensión de 18,766 kilómetros cuadrados, que representa el 36.9% de la superficie total del Estado de Quintana Roo.

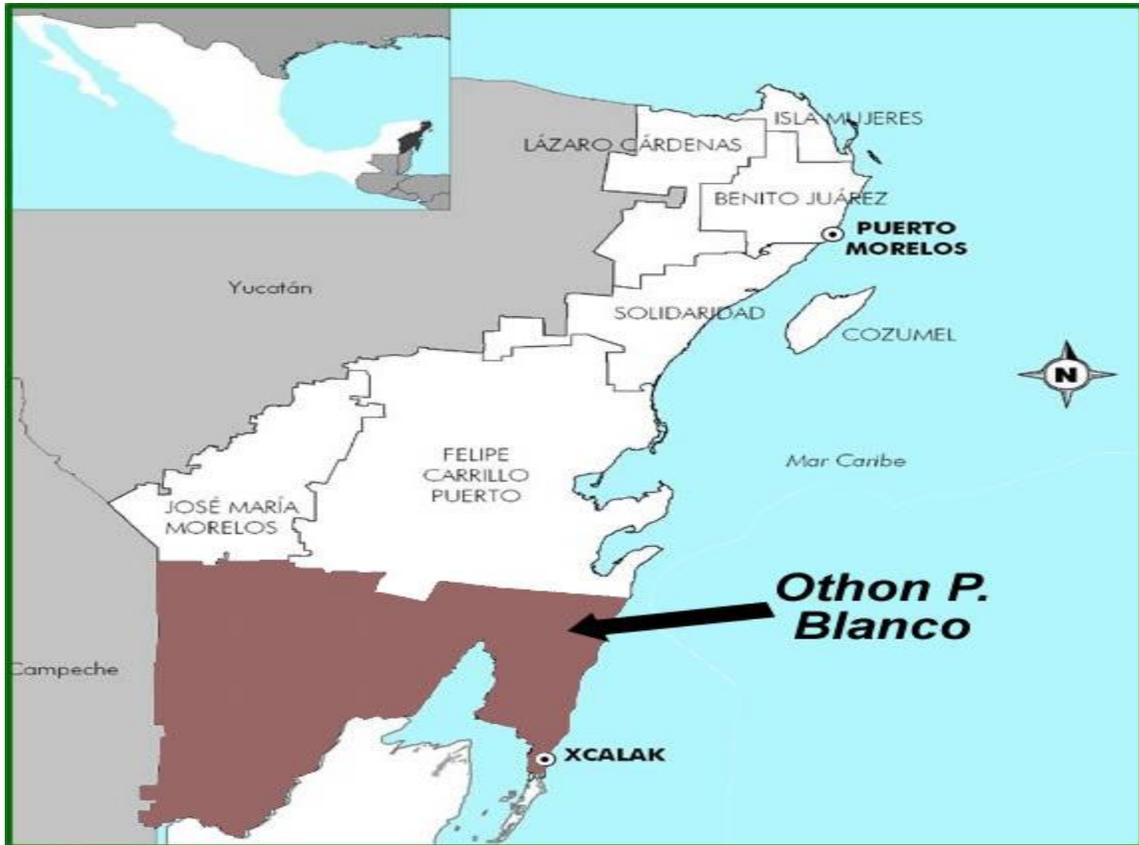


FIGURA 2. Mapa de la Macrolocalización de la “Farmacia y Novedades San Miguel”

3.1.3 Localidad

La farmacia y Novedades “San Miguel” se estableció en el Ejido de Púcte que está situado en el Municipio de Othon P. Blanco (en el Estado de Quintana Roo). Púcte se encuentra en las coordenadas GPS: Longitud (dec): -88.661389, Latitud (dec): 18.233333 y está a 50 metros de altitud.

La localidad tiene 1757 habitantes, de los cuales 917 hombres y 840 mujeres. Los ciudadanos se dividen en 718 menores de edad y 1039 adultos, de cuales 133 tienen más de 60 años. 727 de sus habitantes tienen derecho a atención médica por el seguro social.

En Púcte el 2.68% de los adultos habla alguna lengua indígena. En la localidad se encuentran 474 viviendas, de las cuales el 1.82% disponen de una computadora.

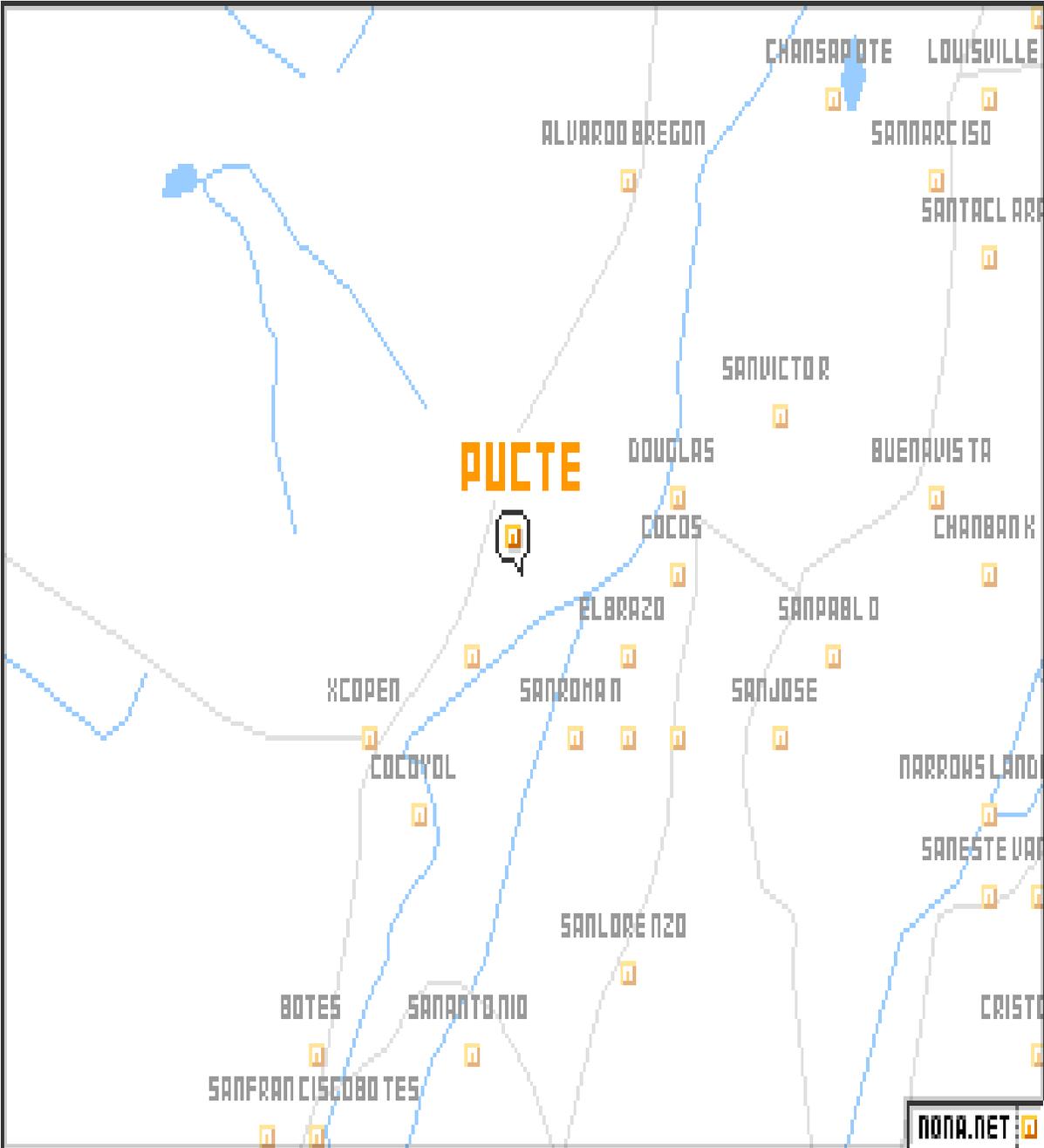


FIGURA 3. Mapa de la Microlocalización de la “Farmacia y Novedades San Miguel”

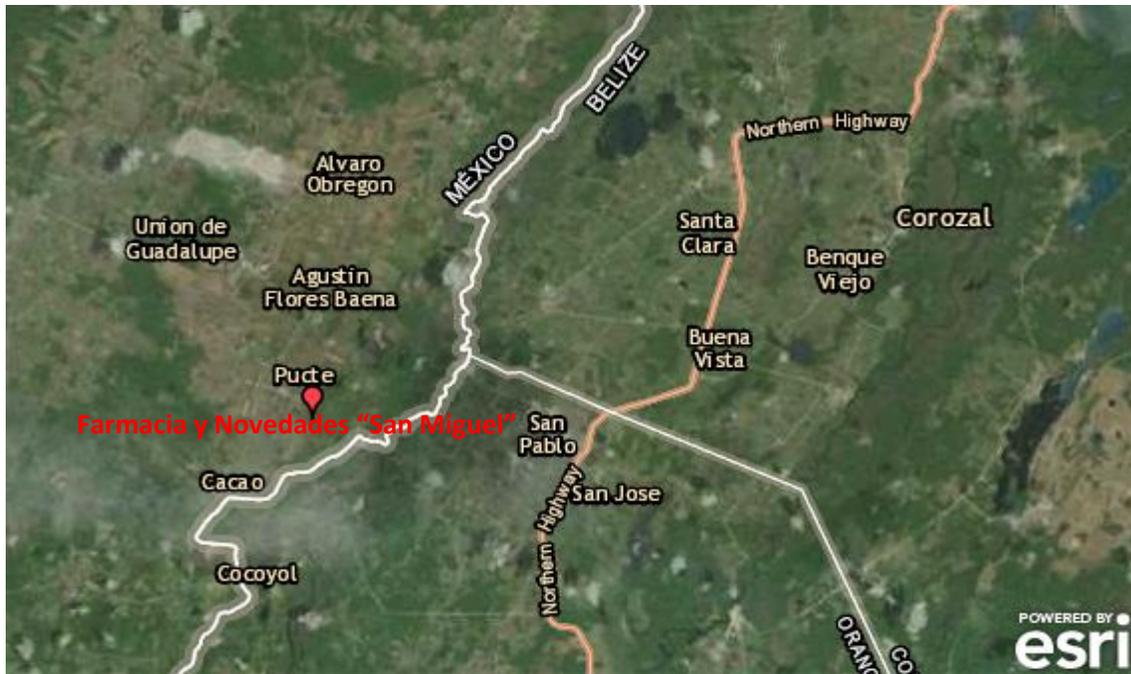


FIGURA 4. Mapa satelital de la Micro localización de la “Farmacia y Novedades San Miguel”



FIGURA 5. Entrada a la comunidad de Pucte donde se encuentra la “Farmacia y Novedades San Miguel”

3.2 Descripción del medio

3.2.1 Clima

El clima del Ejido de Púcte, y en su totalidad del territorio del municipio de Othón P. Blanco se clasifica como cálido subhúmedo con lluvias en verano, y las temperaturas promedio anuales se registran en tres grandes bandas, la primera de ellas que incluye toda su costa, la rívera del Río Hondo y el extremo nororiental del municipio registra temperaturas superiores a 26°C, mientras que una amplia banda central del territorio municipal registra temperaturas inferiores a este nivel. La precipitación promedio anual en el territorio de Othón P: Blanco se encuentra definida en varias zonas, la mayor precipitación se da en la zona costa del Mar Caribe, donde el promedio es superior a los 1,500 mm, una siguiente franja de territorio localizada al oeste de la zona interior y al este de la Bahía de Chetumal tiene un promedio entre 1,300 y 1,500 mm al año, una tercera sección formada por territorios del sur, el interior y la zona costera de la Bahía de Chetumal tiene una precipitación de 1,200 a 1,300 mm, otras tres diferentes zonas formadas por el centro del territorio, su extremo sur y su extremo noroeste tienen un promedio entre 1,100 y 1,200 mm y finalmente un pequeño sector de la zona central de la franja anterior, junto a la Laguna de Bacalar, registra un promedio entre 1,000 y 1,100 mm.

3.2.2 Medios de comunicación.

El Ejido de Púcte, se encuentra a 26km. De la ciudad de Chetumal esta comunicada con el resto del país por la carretera Federal 186, de la que es punto terminal, la carretera que tiene su origen en Villahermosa, Tabasco, desde donde enlaza con Escárcega y Xpujil, Campeche y desde ahí hasta Chetumal, es la principal vía de comunicación con la ciudad de México y el resto del país, así como con las poblaciones del municipio de Othón P. Blanco, entre las cuales se encuentran Xul-ha,

Carlos A. Madrazo y Nicolás Bravo. La carretera se encuentra en proceso de modernización para convertirse en una autopista de cuatro carriles.

La segunda carretera en importancia, es la que comunica con la ciudad de Cancún, la carretera federal 307, que aunque formalmente no llega a entrar en la ciudad, debido a que entronca con la carretera 186 a unos 15km de la ciudad, su importancia es muy alta, por esta carretera Chetumal tiene comunicación hacia el norte del estado, con las principales zonas turísticas como Tulum, Playa del Carmen, así como Mérida, Yucatán, además de las poblaciones de Bacalar y Mahahual.

Dos carreteras estatales comunican a Chetumal con poblaciones cercanas, la más importante es la que conduce a Subteniente López desde la carretera 186 y de ahí a la frontera con Belice, esta carretera es la principal vía de comunicación e intercambio comercial entre México y Belice, donde se encuentra en operación un nuevo puente internacional. Una segunda carretera estatal comunica a Chetumal al norte con las comunidades de la riva de la Bahía de Chetumal, la primera de las cuales es Calderitas, población que se encuentra prácticamente conurbada con Chetumal, desde ahí la carretera continúa hacia la zona arqueológica de Oxtankah y las comunidades de Laguna Guerrero, Luis Echeverría Álvarez y Raudales.

IV OBJETIVOS

4.1 Objetivo general

Elaborar el Plan de negocio de una farmacia y Novedades en el Ejido de Púcte, Quintana Roo.

4.2 Objetivos específicos

- Realizar la planeación estratégica para la creación de una farmacia y novedades “San Miguel” en el ejido de Púcte, Quintana Roo.
- Establecer los aspectos técnicos de la farmacia y novedades “San Miguel”.
- Determinar el estudio económico, evaluación financiera y análisis de sensibilidad en la creación de una farmacia y novedades.
- Establecer de manera sistemática y eficiente la organización de los procesos y las áreas que se llevarán a cabo dentro de la farmacia y novedades.

V MATERIALES Y MÉTODOS

5.1 Planificación estratégica

La planificación estratégica es un proceso que antecede al control de gestión, el cual permite hacer el seguimiento de los objetivos establecidos para el cumplimiento de la misión. (Armijo, 2011)

Según (Muchnick, proceso de gestión, 1999) el concepto de planificación estratégica está referido principalmente a la capacidad de observación y anticipación frente a desafíos y oportunidades que se generan, tanto de las condiciones externas a una organización, como de su realidad interna.

Consiste en un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos de carácter prioritario, cuya característica principal es el establecimiento de los cursos de acción para alcanzar dichos objetivos. (Srmijo, 2011)

Esto implica identificar cuál es la misión, el tipo de administración ideal, los recursos necesarios, etc., y determinar cómo se logrará que la organización alcance ese futuro deseado. (Muchnick, 1999)

Según (Lerdon, 1999) una de las funciones instrumentales de la planificación estratégica es hacer un balance entre tres tipos de fuerzas, que responden a su vez a distintas preguntas: Las oportunidades y amenazas que enfrenta la organización y que provienen del medio externo: ¿Cuáles serán las demandas que nos planteará el entorno? ¿Qué tipo de dificultades y obstáculos pueden entorpecer nuestra capacidad de respuesta?

5.1.1 Etapas de un plan estratégico.

Según (Muchnick, 1999) hay dos aspectos claves a considerar para desarrollar un proceso de planificación estratégica: enfocar la planificación en los factores críticos que determinan el éxito o fracaso de una organización y diseñar un proceso de planificación que sea realista.

Los elementos fundamentales que se consideran en un proceso de planificación estratégica son la misión, la visión, los objetivos, los elementos de diagnóstico (FODA) y el plan de acción. (Muchnick, 2000)

Por otra parte, si se ha logrado un buen listado de las debilidades y fortalezas de la institución, junto con las oportunidades y amenazas que presenta el entorno, su análisis combinado puede entregar un adecuado panorama dentro del cual determinar los objetivos estratégicos, utilizando la llamada Matriz de Análisis FODA

Misión.

Ser una farmacia reconocida, con aprecio a la salud y al bienestar personal en general, ofreciendo productos y servicios que satisfacen a nuestros clientes en precio, calidad, surtido, servicio, ubicación y profesionalismo.

Visión:

Ser una farmacia líder en el ramo, que sea la primera opción de compra, y genere valor hacia el cliente, por medio de servicios y productos de excelente calidad, de finanzas sanas, personal comprometido y que cuenten con calidad de vida, empleando tecnología orientada al negocio.

Valores:

En Farmacia y Novedades “San Miguel” lo que nos inspirara y regulara nuestra vida organizacional serán los valores que nos distinguirán:

Servicio.

- Honestidad (Pensar, Actuar y Hacer congruentemente).
- Compromiso y Lealtad.
- Espíritu de equipo hacia el logro de los resultados.
- Identidad (Compartir los mismos valores).
- Respeto a la persona (al cliente):

5.1.2 Análisis FODA

Es necesario realizar la investigación de las fortalezas y oportunidades así como las debilidades y amenazas que tiene el proyecto para conocer los puntos que interfieren, debido a que todo proyecto debe tomar en consideración todos los detalles que de alguna manera pudieran tanto favorecer como afectar su entorno interno y externo.

Para poder definir cada punto del análisis FODA es necesario conocer el entorno en el que se desenvolverá la microempresa para poder definir con mayor exactitud el análisis FODA.

Fortalezas

F1- Mano de Obra Suficiente.

F2 – No se pagara renta.

F3 – Aprovechamiento de las vías de comunicación.

F4- Las líneas de energía eléctrica pasan a un costado del terreno.

Oportunidades

- O1- Existe demanda en el mercado local.
- O2- Se tendrá facilidad de vender el servicio.
- O3- Se brindara la capacitación requerida.

Debilidades

- D1- No cuenta con capital suficiente.
- D2- No se cuenta con la infraestructura necesaria y equipamiento.
- D3- No se tiene experiencia en la actividad en la actividad de una farmacia y en los negocios del Sector Servicio.
- D4- Falta de capacitación especializada en el manejo de medicamentos, mercadotecnia y comercialización.

Amenazas

- A1-Competencia de otra farmacia.
- A2- Cambio climático como lluvias, inundaciones y huracanes.
- A3-Incremento de los precios de los medicamentos.
- A4- Las normas de calidad por parte del gobierno cada vez más exigentes.

5.2 Estudio de mercado

El estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización" (Kloter, 2000)

5.2.1 Definición del producto.

El producto como "un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea. (Stanton, 2010)

5.2.2 Segmento de mercado

Un segmento de mercado como "aquella parte del mercado definida por diversas variables específicas que permiten diferenciarla claramente de otros segmentos. A medida que se considera una mayor cantidad de variables para definir cualquier segmento de mercado, el tamaño del segmento se reduce y las características de este son más homogéneas". (Farber, 2009)

5.2.3 Análisis de la demanda

Con el análisis de la demanda se determina y mide cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a la demanda del producto así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. (Vargas, 2008)

La variable a medir para conocer con objetividad la demanda de nuestro producto será por medio de encuestas.

5.2.4 Cálculo de la muestra

Una vez diseñado el cuestionario, se procede a hacer el cálculo de la muestra. La muestra es el número de personas representativo de la población al que se va a encuestar y, por tanto, el número de encuestas que se va a realizar. La razón para calcular y encuestar solamente a una muestra es que al hacer ello es posible obtener datos precisos sin necesidad de tener que encuestar a toda la población, ahorrando así tiempo y dinero; por ejemplo, en la contratación, capacitación y supervisión de los encuestadores, y en la recolección, contabilización y procesamiento de la información.

La muestra por lo general se obtiene a través de una fórmula estadística (fórmula de la muestra), la cual en resumen es la siguiente:

$$n = (Z^2pqN) / (Ne^2 + Z^2pq)$$

Donde:

- n: muestra (número de personas representativo de la población al que se va a encuestar).
- N: población (conjunto de personas con características similares de las cuales se desea obtener información).
- Z: nivel de confianza (mide la confiabilidad de los resultados. Lo usual es utilizar un nivel de confianza de 95% o de 90%. Mientras mayor sea el nivel de confianza, mayor confiabilidad tendrán los resultados pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra).
- e: grado de error (mide el porcentaje de error que puede haber en los resultados. Lo usual es utilizar un grado de error de 5% o de 10%. Mientras menor sea el margen de error, mayor validez tendrán los resultados pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra).
- p: probabilidad de ocurrencia (probabilidad de que ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de ocurrencia de 50%).

- q : probabilidad de no ocurrencia (probabilidad de que no ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de no ocurrencia de 50%).

5.2.5 Recolección de la información

Una vez diseñado el cuestionario, se procede a recolectar o recoger la información requerida; es decir, a hacer efectiva la encuesta.

En la recolección de la información el encuestador aborda o contacta al encuestado en la calle (por ejemplo, en un centro comercial), en su casa u oficina o por teléfono, y le formula las preguntas del cuestionario a la vez que va anotando sus respuestas; o le envía el cuestionario vía correo postal o correo electrónico para que lo llene.

En caso de realizar un trabajo de campo (el encuestador sale a la calle a abordar al encuestado) es necesario realizar una buena planificación de este, lo cual podría incluir seleccionar y contratar a los encuestadores, capacitarlos para que realicen las preguntas del cuestionario adecuadamente, organizarlos por grupos o equipos de trabajo, determinar el lugar o los lugares en donde se realizará la encuesta, el día y la hora en que empezará y el tiempo que durará.

5.2.6 Contabilización y procesamiento de la información

Una vez recolectada la información, se procede a contabilizarla y a procesarla de tal manera que pueda ser fácilmente analizada.

Nuestra materia prima se comercializa a nivel local ya que este mercado ha demostrado tener una buena aceptación y las principales razones son: El buen servicio, el bajo costo y la calidad de nuestros productos.

5.2.7 Proyección de la demanda.

En cuanto a las tendencias del consumidor, según el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) los adultos a quienes está dirigido el producto, tienden a comparar precios y buscar promociones, les importa el bienestar de sus familias, buscan ahorrar dinero y tiempo, así como buscan nuevas presentaciones.

De igual manera el sexo al que pertenezcan determina las preferencias del consumidor, ya que por ejemplo las mujeres se preocupan por mantener su figura, les interesa la salud de su familia, son quienes realizan las compras, buscan calidad, precio, ahorro y características del producto. Los hombres por su parte consumen mayor cantidad de alimentos chatarra, no se fijan en precios, llevan una vida agitada y son pocos los que se preocupan por su figura.

El comportamiento del consumidor es también marcado en su tendencia de consumo por el estrado social al que pertenezca, los estrados bajos son de ingresos limitados, los estrados medios tienen prioridad en el ahorro de tiempo y esfuerzo, mientras que los estrados altos buscan productos gourmet, alimentos funcionales, orgánicos e innovadores.

5.2.8 Análisis de la oferta

El análisis de la oferta se logró mediante la recopilación de las fuentes primarias y las fuentes secundarias. Las fuentes primarias fueron contacto directo con los proveedores. Las fuentes secundarias son estadísticas oficiales emitidas por el gobierno (INEGI y SESA) que indica la tendencia de consumo de medicamentos. Para este análisis se tomaron en cuenta demandas de 3 años atrás para proyectarlas 5 años a futuro.

5.2.9 Análisis de los precios

Es la cantidad monetaria que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio, ahora bien, los precios pueden locales, nacionales, de zona fronteriza o internacionales y es de suma importancia la delimitación de tales definiciones ya que de lo contrario podría caerse en descalabros. (Baca, 1995)

5.2.10 Canal de distribución

Un canal de distribución es un conjunto de organizaciones que dependen entre si y que participan en el proceso de poner un producto o servicio a la disposición del consumidor o del usuario industrial. (Armstrong, 2003)

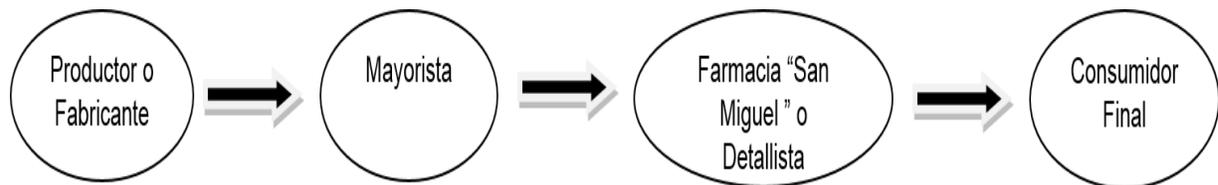


Figura 6. Canal de distribución.

El canal de distribución que se utilizara en la farmacia y novedades "SAN NIGUEL" será el Canal Mayorista o Canal 3 (del Productor o Fabricante a los Mayoristas, de éstos a los Detallistas y de éstos a los Consumidores). (Figura 6).

Este tipo de canal de distribución contiene dos niveles de intermediarios: 1) los mayoristas (intermediarios que realizan habitualmente actividades de venta al por mayor, de bienes y/o servicios, a otras empresas como los detallistas que los adquieren para revenderlos)

2) los detallistas (intermediarios cuya actividad consiste en la venta de bienes y/o servicios al detalle al consumidor final).

Este canal se utiliza para distribuir productos como medicinas, ferretería y alimentos de gran demanda, ya que los fabricantes no tienen la capacidad de hacer llegar sus productos a todo el mercado consumidor ni a todos los detallistas.

5.3 Aspectos técnicos del proyecto

Para realizar el presente proyecto, primeramente se examinaron los activos tangibles e intangibles con los que cuenta el grupo beneficiado. De lo cual se les solicitó las escrituras de la propiedad que se utilizarán para la empresa Farmacia y Novedades San Miguel, que estén debidamente registrada como propiedad de la representante del grupo.

Se cuenta con un local de 7 x 4 en el cual se colocaran 2 vitrinas. El terreno cubre un área de 500 m², dentro de dicho espacio se incluirá una construcción de 28 m², y un área exclusiva para la Farmacia.

Para abrir la empresa se tiene una persona capacitada sobre productos farmacéuticos porque ha laborado en una farmacia, para vender los productos y darle la atención que necesita los clientes.

El proyecto necesita de la mano de obra de tres personas que contarán con un sueldo base de \$100 pesos diarios para empezar, y conforme se vaya estableciendo la empresa se estaría pagando un sueldo coherente y sus prestaciones de ley.

5.3.1 Normatividad de Ley de farmacias

NOM-001-SSA1-1993, que constituye el procedimiento por el cual se revisará, actualizará y editará la Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos. D.O.F. 17IV-1994.

NOM-051-SSA1-1993, que establece las especificaciones sanitarias de las jeringas estériles desechables de plástico. D.O.F. 16-I-1995 y su aclaración. F.E.D.O.F. 31-I-1996 Aclaración D.O.F. 24-I-1996.

NOM-056-SSA1-1993, Requisitos sanitarios del equipo de protección personal. D.O.F. 10-I-1998 Aviso de cancelación D.O.F. 30-VII.2003.

NOM-085-SSA1-1994, Que establece las especificaciones sanitarias de los guantes de hule látex natural para cirugía y exploración en presentación estéril y no estéril.

NOM-133-SSA1-1995, Que establece las especificaciones sanitarias de las agujas hipodérmicas desechables.

NOM-137-SSA1-1995, información regulatoria, especificaciones generales de etiquetado que deberán ostentar los dispositivos médicos tanto de manufactura nacional como de procedencia extranjera. D.O.F. 18-XI-1996.

NOM-138-SSA1-1995, Que establece las especificaciones sanitarias del alcohol: desnaturalizado, antiséptico y germicida (utilizado como material de curación), así como para el alcohol etílico de 96° g. L. Sin desnaturalizar y las especificaciones de los laboratorios o plantas envasadoras de alcohol. D.O.F. 10-I-1997.

5.4. Aspectos organizativos del proyecto

El organigrama es una representación gráfica de la estructura formal de una organización, que muestra los niveles jerárquicos y autoridad existente dentro de ella.

Por su objeto puede ser:

Estructurales: Solo estructura administrativa de la empresa.

Funcionales: Indica unidades, relaciones y funciones de los departamentos.

Especiales: Se destaca alguna característica.

Por su área pueden ser:

Generales: Presentan toda la organización.

Departamentales: Representan la organización de un departamento o sección.

Por su contenido:

Esquemáticos: Contiene solo los órganos principales, se elaboran para el público, no tiene detalles.

Analíticos: Es más detallado y técnico. (Much, 1990)

A continuación se muestra la lista de los nombres de las personas que integran la organización de la Farmacia y Novedades San Miguel. (Cuadro 1).

Nº	Nombre	Cargo
1	C. Leydi Roció Nava Gámez	Encargada de la Farmacia
2	C. Rosa Nelly Hernández Sangeado	Cajera
3	C. Sujei Milagros Juárez Uscanga	Ventas

CUADRO 1. Organización de los integrantes de la Farmacia y Novedades San Miguel.

5.4.1 Organigrama y descripción de puestos de la empresa farmacia y novedades “San Miguel”.

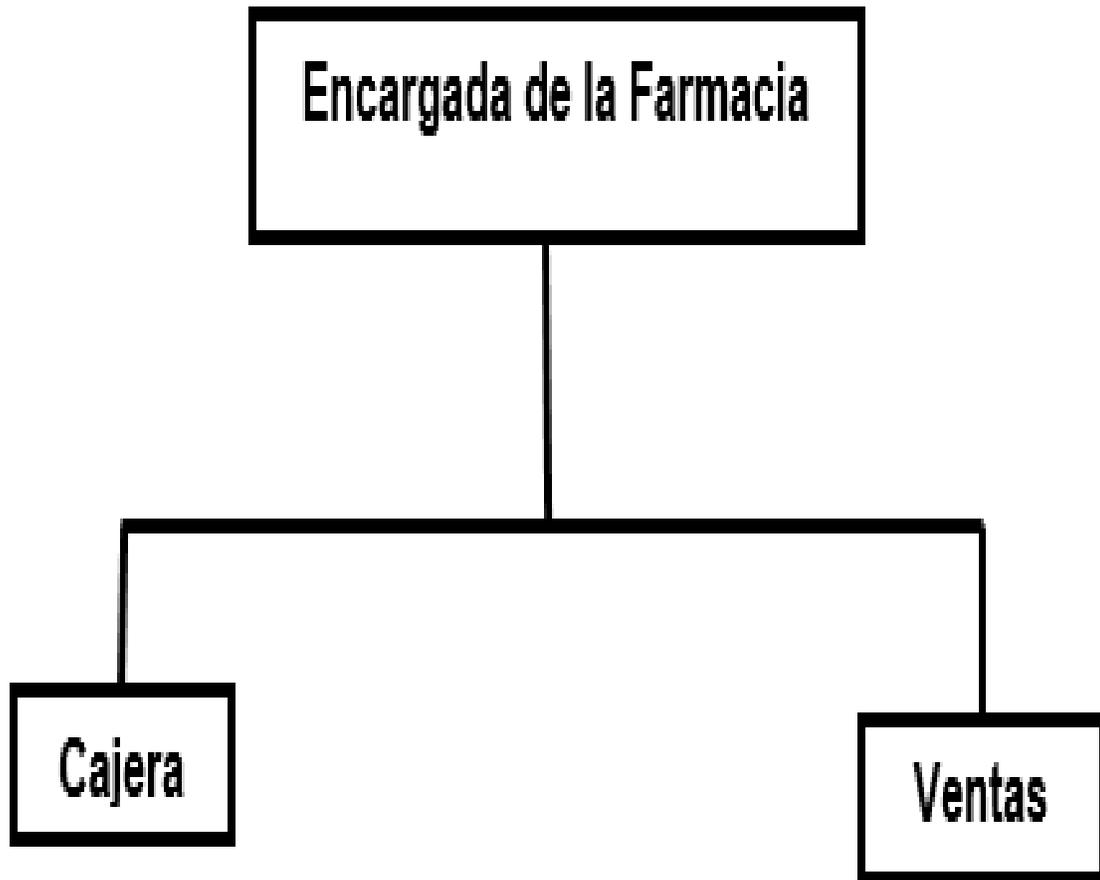


FIGURA 7. Organigrama como está formado el grupo de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte, del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo.

5.4.2 Descripción y análisis de puestos

El análisis de puestos es una técnica en la que clasifican ípormenorizadamente las labores que desempeñan en una unidad de trabajo específica e impersonal (puesto), así como las características, conocimientos y aptitudes, que debe poseer el personal que lo desempeña.

Esta técnica tiene como objetivo mejorar los sistemas de trabajo, delimitar funciones y responsabilidades, retribuir adecuadamente al personal y mejorar la selección de personal.

El análisis de puesto contiene:

Determinación técnica de lo que el trabajador debe hacer, integrada por:

Identificación.

Descripción genérica.

Descripción específica.

Especificación del puesto.

Enunciación precisa de los requisitos que debe satisfacer el trabajo para desempeñar el puesto:

Escolaridad y conocimientos

Requisitos físicos (Much, 1990)

Descripción de puestos

Identificación: Encargada de la Farmacia.

Descripción genérica: Dirigir, administrar y evaluar el organismo así como aprobar el presupuesto de los gastos e inversiones.

Descripción específica:

Designar todas las posiciones gerenciales.

Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los demás integrantes.

Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo juntos con los objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para el conocimiento del personal.

Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

Ejecutar el plan estratégico, las políticas y objetivos.

Nacionalidad: Mexicana

Experiencia: 10 años

Conocimientos: técnicas de supervisión, control y seguimiento de planes y procesos, conocimientos sobre la administración y contabilidad de las empresas.

Identificación: Cajera.

Descripción genérica:

Se encarga de manejar el efectivo de la empresa.

Descripción específica:

Dirigir y coordinar el proceso de recaudo de ingresos de la venta.

El pago por los diferentes conceptos.

Realizar boletines diarios de los fondos de la empresa.

Preparar y entregar los informes que solicite la encargada.

Realización de depósitos.

Nacionalidad: Mexicana

Experiencia: 5 años.

Conocimientos: De contabilidad financiera.

Identificación: Ventas.

Descripción genérica: En esta área se manejan las estrategias de marketing, para llevar a la meta en ventas, que se proponga la empresa vender mensual o bimestral.

Descripción específica:

Recibir, verificar que cubra las especificaciones requeridas, sobre el tipo de servicio que se le dará, y sus características para la distribución de los productos.

Ofrecer descuentos para atraer clientes nuevos todos los días.

Buscar buen precio de los productos con los proveedores y comprarle al mejor proveedor

Nacionalidad: Mexicana

Experiencia: 5 años

Conocimientos: Conocimiento y habilidades para atender a los clientes.

5.5 Aspectos financieros

5.5.1 Inversión

En todo proceso de inversión se puede distinguir seis elementos:

El sujeto inversor, es la persona física (directivo) o jurídica (sociedad mercantil) que en última instancia toma la decisión de invertir o no y que, además, debe suministrar los recursos monetarios líquidos necesarios.

El objeto de inversión: es el bien o conjunto de bienes en los que se va a materializar la inversión.

La inversión inicial: es el desembolso presente y cierto en el que hay que incurrir para llevar adelante el proceso de inversión. (El desembolso inicial se suele representar o por las letras A o I).

La corriente de pagos: es conjunto de desembolsos líquidos a los que el inversor deberá hacer frente a lo largo de la vida útil de la inversión. (Los pagos se suelen representar con la letra P).

La corriente de cobros: es el conjunto de cobros futuros que el sujeto inversor espera obtener del proyecto de la inversión a lo largo del tiempo y que confía en que la resarcirá de los costes incurridos. (Los cobros se suelen representar con la letra C).

El tiempo: son los elementos de la inversión (inversión inicial, cobros, pagos) y están vinculados al tiempo. (La vida útil de un proyecto tiene una duración de n periodos de tiempo, usualmente años. Así, cada periodo de tiempo se representa con la letra T).
(M., 2004)

5.5.2 Capital de trabajo

El concepto de Capital de Trabajo, contablemente tiene dos definiciones: Capital de Trabajo Bruto y Capital de Trabajo Neto.

El Capital de Trabajo Bruto equivale al Activo corriente de la empresa. Representa las inversiones a corto plazo (inversiones que se pueden convertir en efectivo en un plazo de hasta un año) y está compuesto por partidas como Caja, Bancos, Valores Negociables, Cuentas por cobrar comerciales, Otras cuentas por cobrar, Existencias y Cargas Diferidas.

Sin embargo, al referirse al concepto de Capital de Trabajo, generalmente se hace mención al Capital de Trabajo Neto.

El Capital de Trabajo Neto, consiste en la diferencia de Activo Corriente menos Pasivo Corriente, es decir, Inversiones a corto plazo menos Financiamiento de Terceros a corto plazo.

Sin embargo, el Capital de Trabajo Neto, puede ser visto de distintas maneras:

Activo Corriente menos Pasivo Corriente

Pasivo no Corriente más Patrimonio menos Activo no Corriente.

Parte del financiamiento a largo plazo que financia las inversiones de corto plazo.

El capital de trabajo neto, muestra:

La liquidez de la empresa de manera aproximada. Si la diferencia de Activo Corriente y Pasivo Corriente da un número positivo, es decir, es mayor a cero, entonces refleja el hecho de que las inversiones que se pueden convertir en efectivo en el corto plazo, son mayores a las obligaciones que debe afrontar la organización por lo que la empresa aparentemente no tendrá problemas de liquidez.

La gestión financiera. Las inversiones corrientes son mayores que las obligaciones de corto plazo, o lo que es lo mismo, las deudas de corto plazo no fueron suficiente para financiar las inversiones corrientes. Entonces, fueron financiadas por Deudas a Largo Plazo, Financiamiento de Accionistas y/o Autofinanciamiento (fondos generados por las operaciones propias de la empresa). (Espinoza, 2007)

5.5.3 Estados financieros proforma

El objetivo de la planeación financiera es comprender y proyectar su futuro financiero. Las proyecciones financieras se utilizan para evaluar y pronosticar los planes de negocios, para estimar las necesidades financieras futuras y para establecer presupuestos internos de operación. La creación de estados financieros proforma es una manera estándar de pronosticar el futuro financiero de una empresa. (Una proforma es simplemente una proyección. Por ejemplo, un Balance general proforma proyecta los activos y pasivos al final de un periodo futuro.)

Los estados financieros proforma se basan en las herramientas y conceptos que ya conoce: estados de resultados, balances generales y análisis de flujo de efectivo. Existen diversos métodos para el desarrollo de estados financieros proforma, que van desde estimaciones sencillas hasta extensos modelos computarizados que intentan predecir el futuro. Independientemente del método, el objetivo es el mismo: desarrollar proyecciones financieras realistas y útiles.

Cuando desarrolle un estado financiero proforma, no olvide los siguientes factores:

Relaciones y tendencias históricas: las comisiones sobre ventas podrieron ser, normalmente, el 8% del ingreso.

Información relacionada con cambios futuros: es probable que un competidor esté preparando el lanzamiento de un nuevo producto.

Sus objetivos de negocios: usted intenta reducir sus gastos en un 5% mediante recorte de personal.

Existen diversos métodos para desarrollar estados financieros proforma. Los tres factores descritos anteriormente implican métodos horizontales: éstos se enfocan en los cambios a través del tiempo. Otros métodos son los verticales, los cuales se enfocan en grupos industriales. . (Carlberg, 2003)

5.5.4 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en que las ventas cubrirán exactamente los costes, es decir, se corresponde con el volumen en el que el beneficio de la empresa es cero, es decir, ni gana ni pierde, y, por tanto, el punto a partir del cual se empiezan a conseguir ganancias netas en función de la estructura de costes variables. Por debajo de ese punto la empresa tendría pérdidas. Es el punto muerto.

Para la determinación del punto de equilibrio hay que conocer los costes fijos y los costes variables, por una parte, y el precio de venta, por otra. La diferencia entre el precio de venta de cada producto y su coste variables es el margen bruto. Si se dividen los costes fijos entre el margen del producto se obtiene el número de productos que la empresa tendría que vender para cubrir sus costes fijos.

Lo que importa respecto al punto de equilibrio financiero es la relación entre los gastos y las ventas. Es importante saber cómo los costes variables afectan al resultado de la empresa ante una eventual disminución o aumento de las ventas. (Isabel, 2011)

5.5.5 Análisis de sensibilidad

La sensibilidad de una propuesta individual debe hacerse con respecto al parámetro más incierto. Por ejemplo, es posible que en la evaluación de una propuesta se tenga mucha incertidumbre con respecto al precio unitario de venta de los productos o

servicios que se pretenden comercializar. En estos casos, es muy conveniente determinar qué tan sensible es la TIR o el VPN a cambios en las estimaciones del precio unitario de venta, es decir, para este tipo de situaciones es muy recomendable determinar el precio unitario de venta a partir del cual la propuesta sería económicamente atractiva.

También, es posible que en la evaluación de una propuesta se tenga incertidumbre con respecto a los costos que se van a incurrir, o con respecto a la vida de la propuesta. En estos casos, también es posible determinar una curva que muestre la sensibilidad de la TIR o el VPN a cambios en los costos incurridos, o cambios en la vida de la propuesta. El análisis de sensibilidad también puede ser utilizado para determinar la vulnerabilidad de un proyecto a cambios en el nivel de demanda.

Es importante señalar que la sensibilidad de un proyecto debe hacerse con respecto al parámetro más incierto, es decir, o se determina la sensibilidad de la TIR o el VPN del proyecto a cambios en el precio unitario de venta, o a cambios en los costos, o a cambios en la vida, o a cambios en el nivel de demanda. Cambios simultáneos en varios de los parámetros no es posible realizar por la dificultad de visualizar gráficamente los resultados obtenidos (una variación simultánea de dos parámetros implica analizar los resultados en tres dimensiones). Además, cuando en una propuesta de inversión la mayoría de sus parámetros son inciertos, la técnica de análisis de sensibilidad no se recomienda utilizar. Para estos casos un análisis de riesgo, o simulación estocástica sería lo más aconsejable. (Bu, 2005)

5.5.6 Van (Valor actual neto)

El Valor Actual Neto (VAN) consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento

mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos no deben ser aceptados. El VAN de una propuesta de inversión se puede representar así:

$$\text{VAN} = -I_0 + \sum_{t=0}^n Ft(P/F, i, n)$$

Donde:

I_0 = inversión inicial

F_t = flujos de efectivo por periodo

i = rendimiento mínimo aceptable (costo de recursos)

n = periodos

Si el valor actual neto (VAN) de un proyecto es positivo, la inversión deberá realizarse y si es negativo, deberá rechazarse. Las inversiones con valores actuales netos positivos incrementan en valor de la empresa, puesto que tienen un rendimiento mayor que el mínimo aceptable.

El VAN de los proyectos variará en función de la tasa mínima atractiva de corte utilizada, es decir que la deseabilidad referente a los diferentes proyectos cambiará, si cambia la tasa de rendimiento mínimo aceptable. (Boulangier, 2007)

5.5.7 TIR

Una vez evaluado el proyecto a una tasa del 4%, si el resultado del VAN es mayor que cero, nos indica que es capaz de cubrir el costo de la deuda y generar una ganancia adicional para la empresa.

Tasa interna de retorno (TIR)

La TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento (r), que hace que el valor actual de los flujos de beneficio (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativos.

$$I_0 = \sum_{n=1}^n \frac{R_n}{(1 + TIR)^n}$$

TIR = Tasa interna de retorno

Rn = Flujo de efectivo anual

I0 = Inversión Inicial

Regla de decisión del TIR

Para proyectos mutuamente excluyentes, se elige el proyecto con el TIR mayor.

Para proyectos independientes, se usa la siguiente regla de decisión:

Si el TIR > K VAN > 0, se elige el proyecto

Si el TIR < K VAN < 0, no se elige el proyecto

Si el TIR = K VAN = 0, no se elige el proyecto

Ventajas del TIR

Toma en cuenta todos los flujos y su distribución en el tiempo.

Sí pondera intrínsecamente la importancia de la inversión inicial.

Si el TIR es mayor que K se garantiza cubrir la inversión, el costo financiero y generar un excedente que incrementa la riqueza de la empresa.

Desventajas del TIR

No maximiza la ganancia, que es el objetivo de la empresa.

No conduce a decisiones óptimas ante proyectos con vidas económicamente desiguales, por lo que no se recomienda usarlo.

Es posible que se presenten varios TIR en un solo proyecto. (Espinoza, 2007)

5.5.8 Depreciación de cargos diferidos

Depreciación: Es la magnitud que expresa la pérdida de valor, en el transcurso del tiempo, de los activos físicos por efecto del desgaste, agotamiento, u obsolescencia. Si los activos físicos tangibles se deprecian, los activos intangibles se amortizan.

Desgaste: Es el deterioro normal de una cosa por efecto del uso. El desgaste conduce a la disminución de la eficiencia (productividad).

Amortización de cargos diferidos: Es la cantidad deducida del valor contable de un activo intangible en cada periodo de tiempo.

Métodos de depreciación.

Existen varios métodos de depreciación y cálculo de la amortización de cargos diferidos; sin embargo, el más utilizado es el método en línea recta, que consiste en depreciar o amortizar los activos fijos en la misma cantidad cada año. (Wilson, 2005)

El método en línea recta se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$CD = Vi - Vr / t$$

Donde:

CD = Cargo anual por depreciación o amortización de cargos diferidos

Vi = Valor inicial

Vr = Valor residual

T = Plazo de depreciación o amortización de cargos diferidos

5.5.9 Análisis costo beneficio

Cuando los resultados y costos del proyecto pueden traducirse en unidades monetarias, su evaluación se realiza utilizando la técnica del Análisis Costo-Beneficio (ACB). Así sucede en los proyectos económicos. En la mayor parte de los proyectos sociales, en cambio, los impactos no siempre pueden ser valorados en moneda, por lo que la técnica más adecuada es el Análisis Costo-Efectividad (ACE).

El ACB se basa en un principio muy simple: compara los beneficios y los costos de un proyecto particular y si los primeros exceden a los segundos entrega un elemento de juicio inicial que indica su aceptabilidad. Si, por el contrario, los costos superan a los beneficios, el proyecto debe ser en principio rechazado.

Dado que siempre existen alternativas para la inversión que se traduce en proyectos, en el ACB proporciona una guía para jerarquizarlos racionalmente al relacionar sus beneficios y sus costos. Si los proyectos se están ejecutando, permite determinar la medida en que están logrando sus fines, cuando éstos pueden traducirse, en unidades monetarias. (Cohen, 2006)

5.5.10 Análisis de sensibilidad

La sensibilidad de una propuesta individual debe hacerse con respecto al parámetro más incierto. Por ejemplo, es posible que en la evaluación de una propuesta se tenga mucha incertidumbre con respecto al precio unitario de venta de los productos o servicios que se pretenden comercializar. En estos casos, es muy conveniente determinar qué tan sensible es la TIR o el VPN a cambios en las estimaciones del precio unitario de venta, es decir, para este tipo de situaciones es muy recomendable determinar el precio unitario de venta a partir del cual la propuesta sería económicamente atractiva.

También, es posible que en la evaluación de una propuesta se tenga incertidumbre con respecto a los costos que se van a incurrir, o con respecto a la vida de la propuesta. En este caso, también es posible determinar una curva que muestre la sensibilidad de la TIR o el VPN a cambios en los costos incurridos, o cambios en la vida de la propuesta. El análisis de sensibilidad también puede ser utilizado para determinar la vulnerabilidad de un proyecto a cambios en el nivel de demanda.

Es importante señalar que la sensibilidad de un proyecto debe hacerse con respecto al parámetro más incierto, es decir, se determina la sensibilidad de la TIR o el VPN del proyecto a cambios en el precio unitario de venta, o a cambios en los costos, o a cambios en la vida, o a cambios en el nivel de demanda. Cambios simultáneos en varios de los parámetros no es posible realizar por la dificultad de visualizar gráficamente los resultados obtenidos (una variación simultánea de dos parámetros implica analizar los resultados en tres dimensiones).

Además, cuando en una propuesta de inversión la mayoría de sus parámetros son inciertos, la técnica de análisis de sensibilidad no se recomienda utilizar. Para estos casos un análisis de riesgo, o simulación estocástica sería lo más aconsejable. (Bu, 2005)

VI RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1 Tabulación de datos

Las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo. (Bello, 2005)

La encuesta aplicada a 80 personas arrojó los siguientes resultados, los cuales se describen y grafican a continuación.

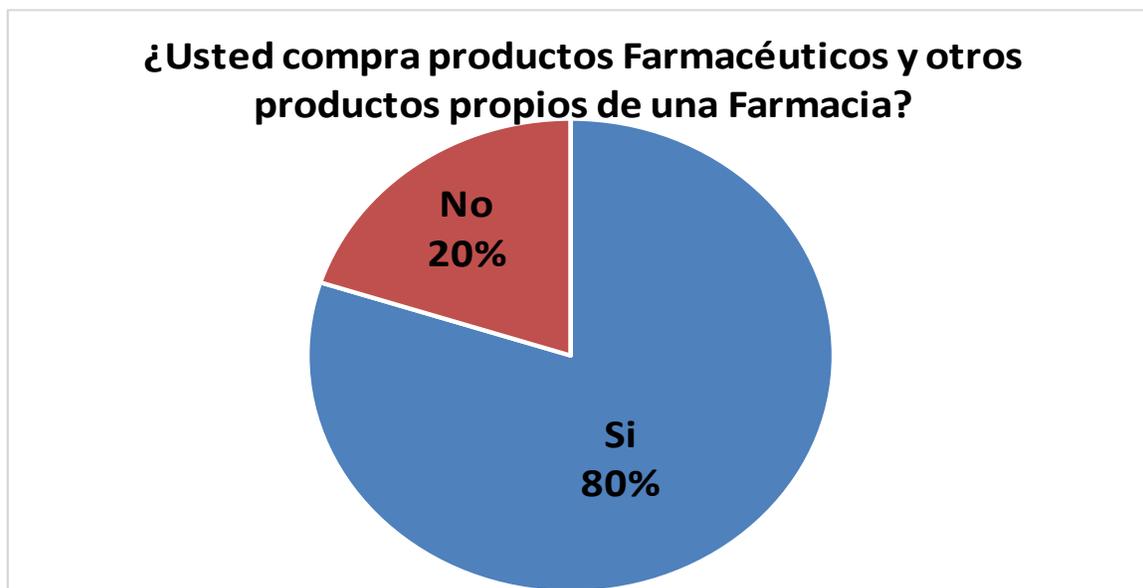


FIGURA 8. Las personas coincidieron en decir que compran productos propios de una Farmacia.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 80% consume productos propios de una Farmacia, con más frecuencia mientras que el 20% opinaron que no lo hacen (figura 8)

¿Considera usted necesaria, una Farmacia en la comunidad de Púcte?

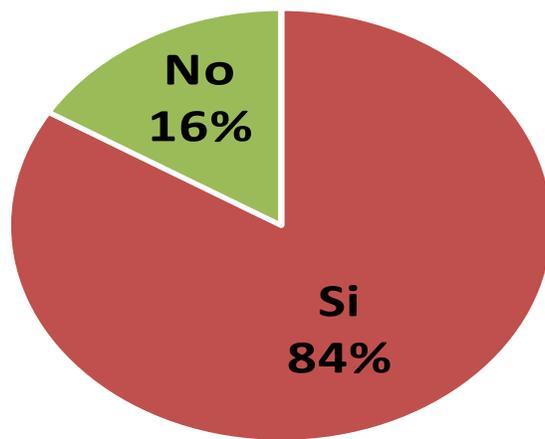


FIGURA 9. Las personas consideran necesaria una Farmacia en la Localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Q. Roo

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 84% opinaron que es necesaria una Farmacia en la localidad de Púcte, mientras que el 16% dijeron que no es necesaria (figura 9).



FIGURA 10. Las personas dijeron que los medicamentos son los que consumen más.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 29% de las personas son las que consumen medicamentos 16% consumen anticonceptivos y el 15% consumen productos de bebe, 10% consumen productos de belleza, 10% productos rehidratante, 6% productos de cuidado personal y el 6% en productos de curación, y un 4% en productos de perfumería. (Figura 10).

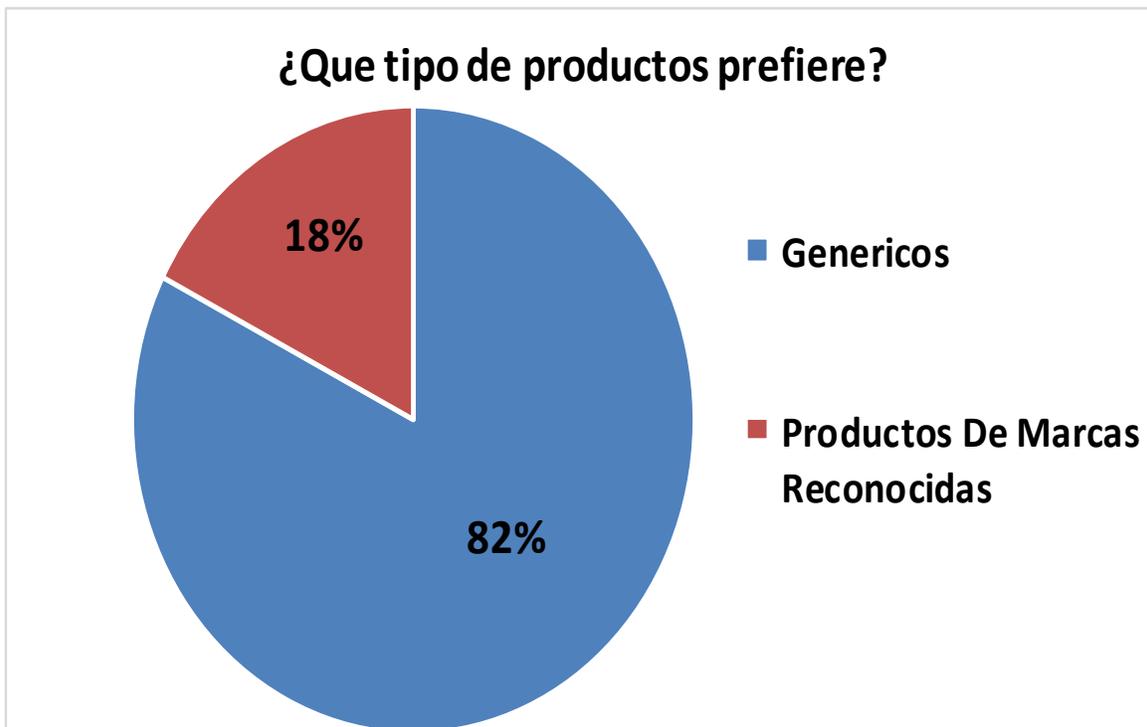


FIGURA 11. Los productos con mayor demanda serían los genéricos, según la encuesta.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 82% opinaron que consumen productos genéricos y el 18% consume productos de marcas reconocidas. (Figura11).

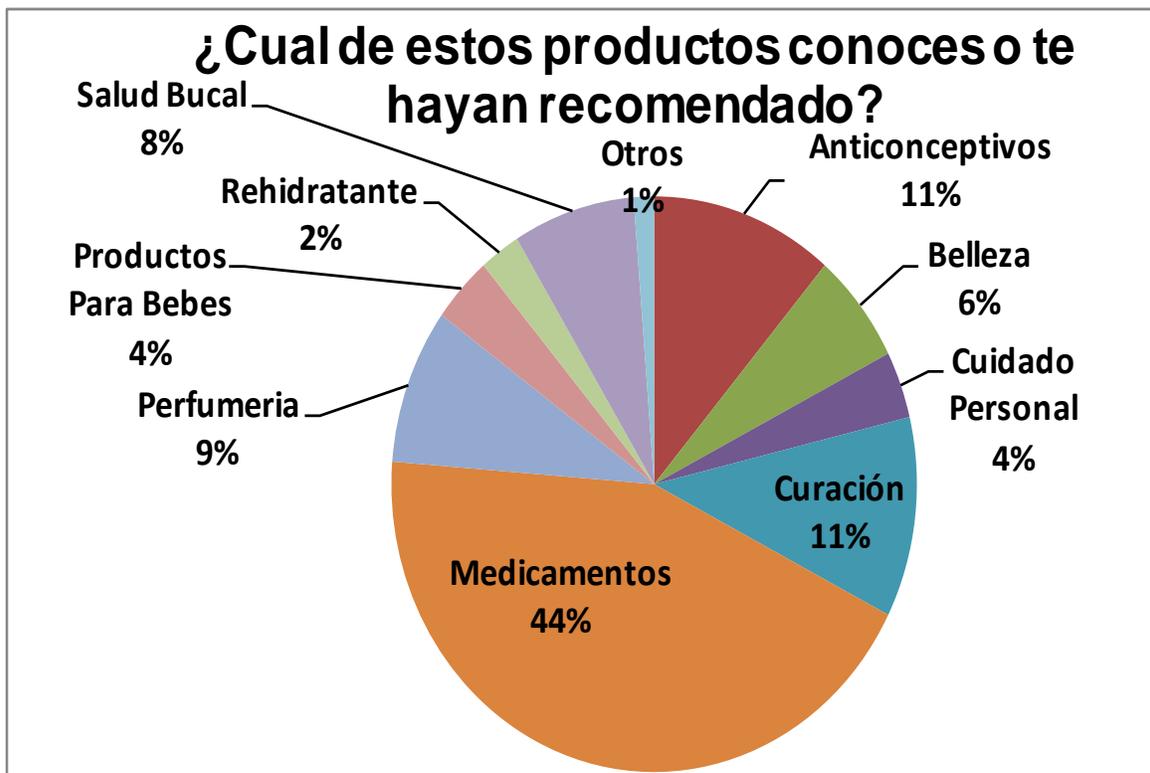


FIGURA 12. El mayor porcentaje fue de medicamentos, respondieron las personas encuestadas.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 44% opinaron que conocen los medicamentos y un 11% de las personas dijeron que conocen los productos de curación y anticonceptivos, mientras un 9% conoce los productos de perfumería, un 8% de salud bucal, y los porcentajes de 6%, 4%, 2%, 1% corresponden a los productos de belleza, productos para bebe, y productos rehidratantes y otros. (Figura 12).

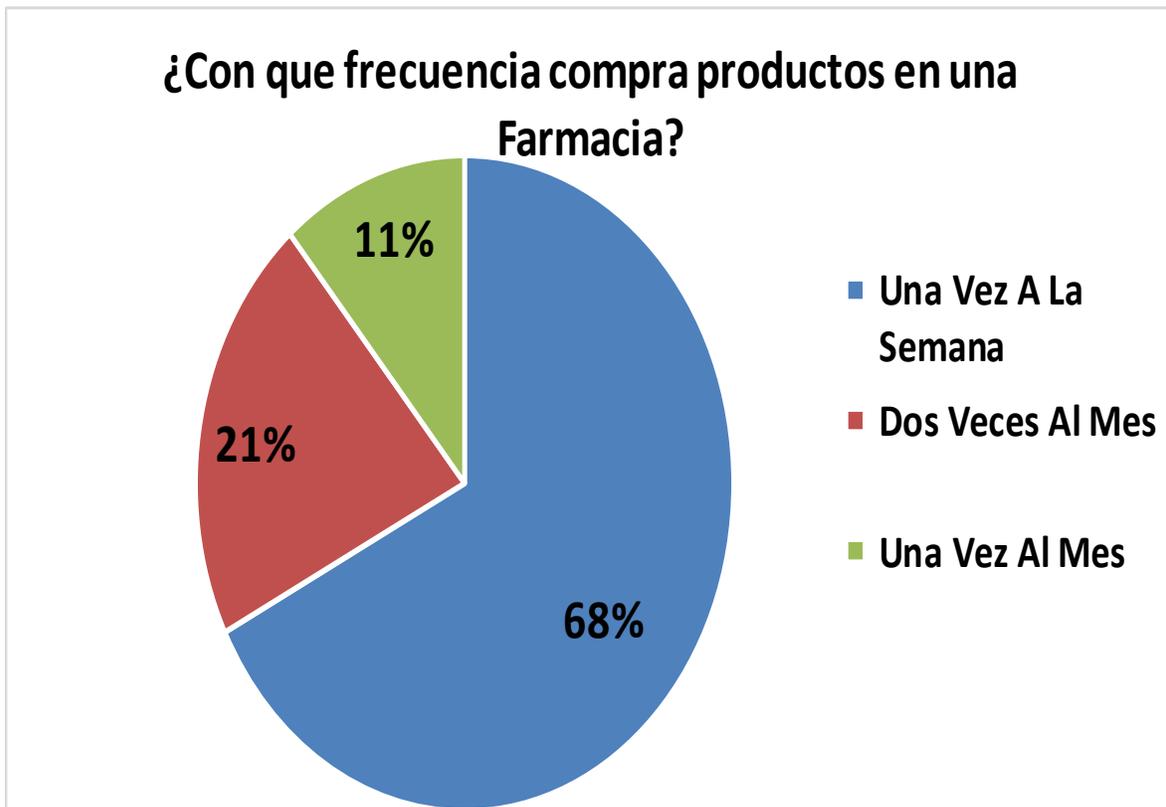


FIGURA 13. Las personas a las que se les hizo la encuesta opinaron que mínimo una vez a la semana compran productos en la Farmacia.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 68% dijeron que compran sus productos una vez a la semana en la Farmacia, mientras que el 21% comentaron que dos veces al mes, mientras que un 11% opinaron que una vez al mes compran sus productos en la Farmacia. (Figura 13).

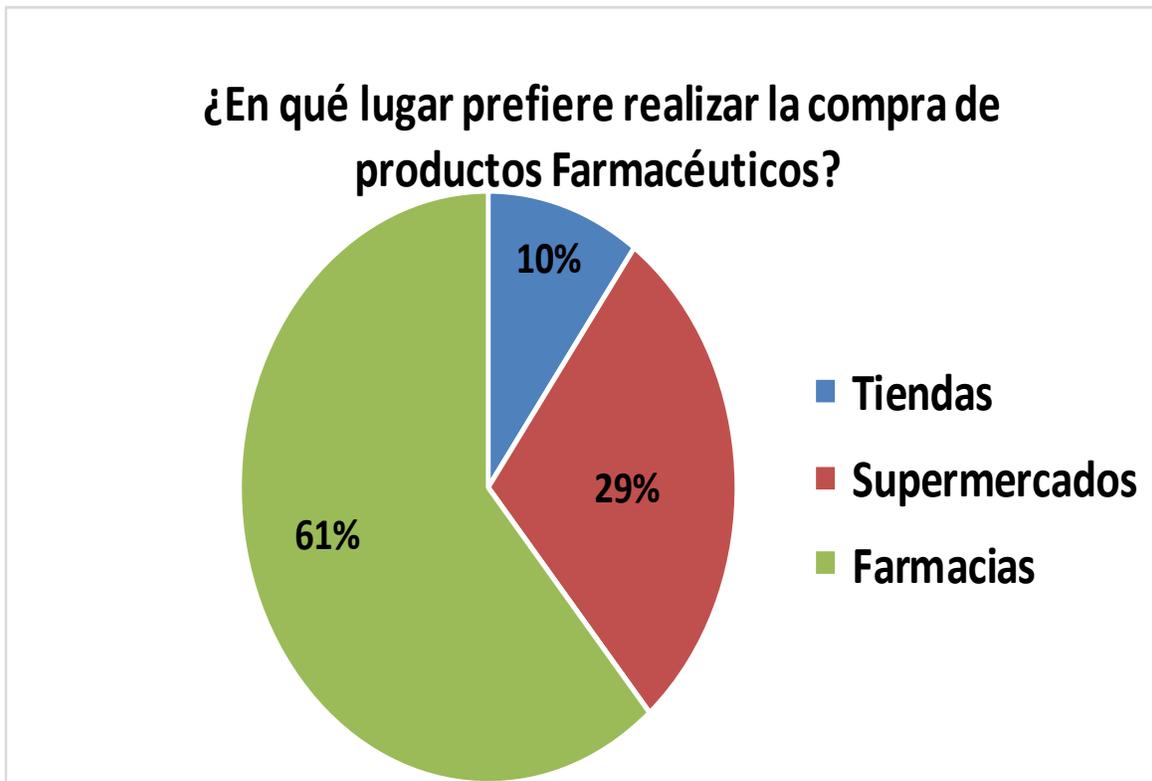


FIGURA 14. Las personas encuestadas opinaron que prefieren hacer sus compras de productos Farmacéuticos en las Farmacias.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 61% respondieron que prefieren comprar sus productos farmacéuticos en las Farmacias, mientras que el 29% opinaron que compran en los supermercados y solo un 10% dijeron que compran sus productos farmacéuticos en las tiendas. (Figura 14).

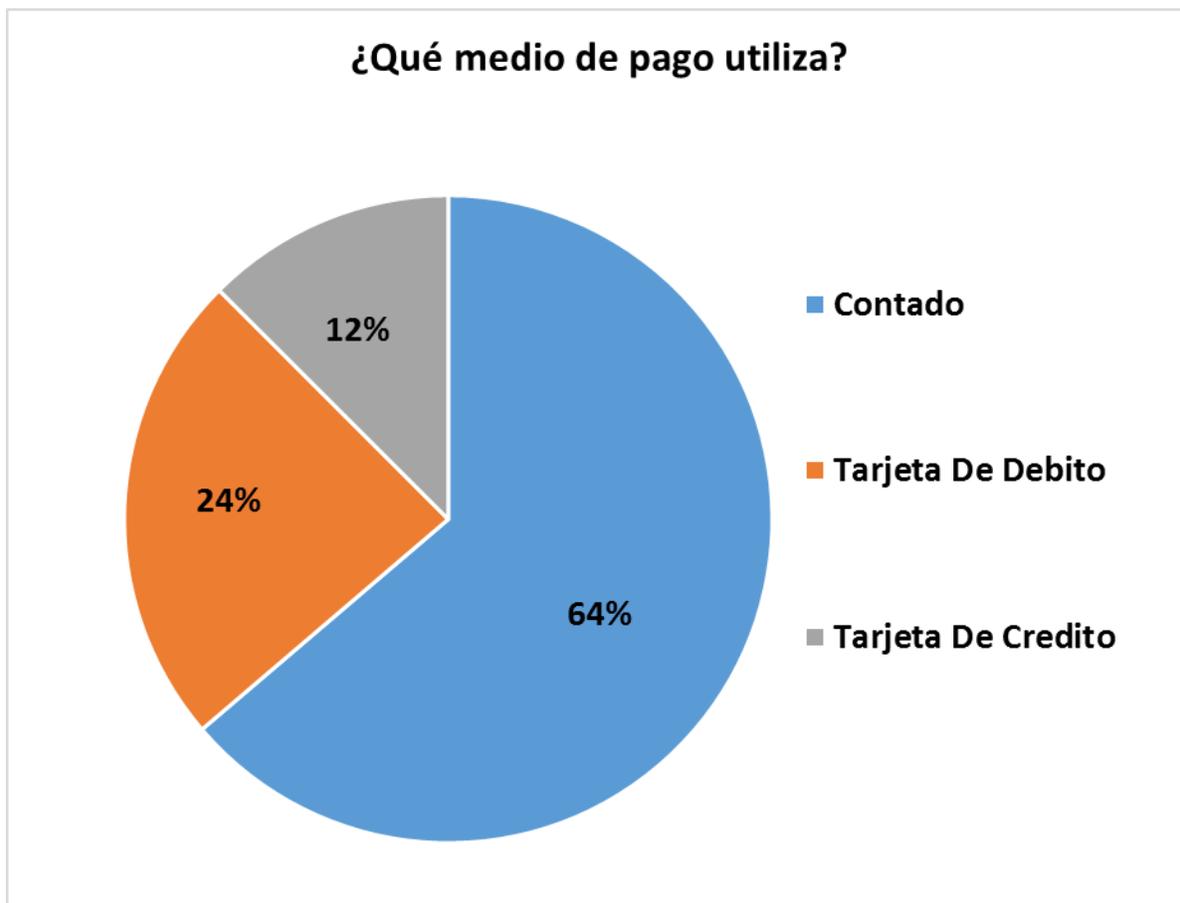


FIGURA 15. Las personas encuestadas manifestaron que pagan de contado sus compras.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 64% respondieron que pagan de contado sus compras, mientras que un 24% con tarjeta de débito y solo un 12% con tarjeta de crédito. (Figura 15).

¿Qué le gustaría encontrar en un establecimiento que vende productos Farmacéuticos?

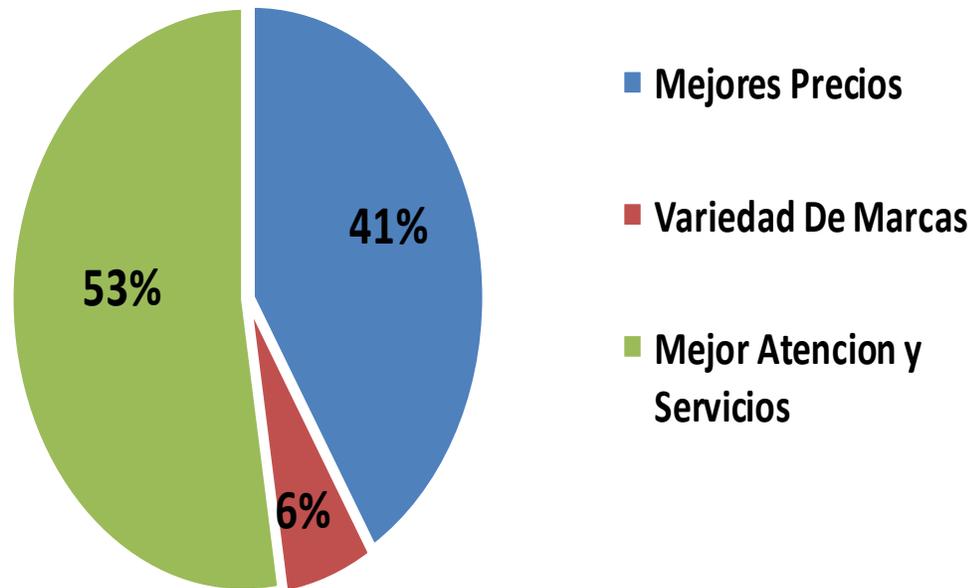


FIGURA 16. La encuesta a diferentes personas arrojaron datos que prefieren mejor atención y servicios.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 53% contestaron que prefieren mejor atención y servicios en una Farmacia, mientras que el 41% opinaron que ellos quieren mejores precios en la Farmacia, y solo un 6% dijeron que ellos requieren variedad de marcas. (Figura 16).

**¿Apoyaría una empresa local en donde
encontrara productos confiables, buen servicio y
cerca de su hogar?**

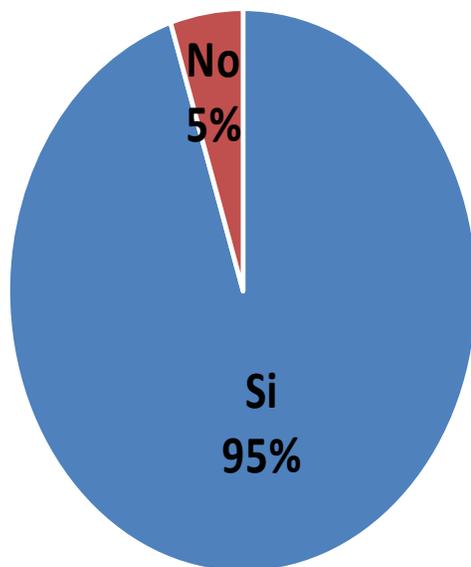


FIGURA 17. Las personas encuestadas opinaron que apoyarían a una Empresa local.

De las personas encuestadas en el municipio de Othón P. Blanco el 95% contestaron que si apoyarían a una empresa local, mientras que el 5% opinaron que no. (Figura 17).

6.2 ANALISIS FINANCIERO

El estudio financiero se puede definir como el conjunto de instrumentos que permiten determinar la conveniencia de poner en práctica un proyecto de inversión, comparando su viabilidad económica con otras opciones.

Como instrumentos de análisis financiero: Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR), entre otros, Indicadores estáticos: Punto de Equilibrio, Análisis Costo-Beneficio. (Rosaura, 2005)

Con el estudio financiero se demuestra si el proyecto es rentable; para saberlo se elaboran tres presupuestos: inversión, ventas y gastos; con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si necesita cambios. Hay que recordar que cualquier “cambio” en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles, entonces el proyecto será “no viable” y es necesario encontrar otra idea de inversión. Así, después de modificaciones y cambios, y una vez seguros de que la idea es viable, entonces se procederá con el último estudio que es la evaluación financiera. (Martinez, 1992)

6.2.1 Presupuesto de inversión

El resumen de inversión es la herramienta y equipo, por excelencia para el proceso de planeación, tomando el reto de reasumir la cultura de la mejora, también se considera como herramienta excelente para evaluar y emprender estrategias que lleven a la mejora continua a la organización. (Ramirez, 2005)

Así como podemos observar en el total de la inversión del proyecto Farmacia y Novedades San Miguel, es por la cantidad de \$ 273,459.57 de los cuales el 59.77% es aportando por los propietarios, por la cantidad de \$163,459.57 que este corresponde a terreno, mobiliario.

El financiamiento que se pretende es por la cantidad de \$ 110,000.00 que representa el 40.23% de la inversión total, la cual se invertirá en compra de equipo y material de trabajo así como los insumos. (Cuadro 2)

Resumen de Inversión	Monto	% de participación
Aportaciones	\$163,459.57	59.77%
Financiamiento	\$110,000.00	40.23%
Total de inversión	\$273,459.57	100.00%

CUADRO 2. Resumen de inversión, indicando el porcentaje de participación para el plan del negocio de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

El presupuesto de inversión del plan de negocios de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo sería de un total de \$273,459.57 con una aportación de los socios de \$163,459.57 y el financiamiento de \$110,000.00 (Cuadro 3)

Unidad Medida	Cantidad	Precio Unitario	Activos Fijos	Inversión Diferida	Capital Trabajo
M2	500	\$80.00	\$40,000.00		
Pza.	20	\$3,500.00	\$70,000.00		
			\$110,000.00		
			\$110,000.00		
Pza	2	\$4,350.00	\$8,700.00		
Pza	1	\$5,331.20	\$5,331.20		
Pza	1	\$7,616.00	\$7,616.00		
Pza	2	\$8,952.20	\$17,904.40		
Pza	1	\$15,190.00	\$15,190.00		
Pza	1	\$4,980.00	\$4,980.00		
Pza	1	\$13,920.00	\$13,920.00		
Pza	1	\$3,100.00	\$3,100.00		
				\$6,952.00	
Pza.	1	\$138.00	\$138.00		
Paq.	1	\$2,599.00	\$2,599.00		
Pza.	15	\$1,299.00	\$19,485.00		
Pza.	1	\$2,999.00	\$2,999.00		
Pza.	1	\$429.00	\$429.00		
Pza.	1	\$2,132.10	\$2,132.10		
Pza.	1	\$3,450.00	\$3,450.00		
Pza.	2	\$2,914.96	\$5,829.92		
Pza.	2	\$956.88	\$1,913.76		
					\$40,790.19
			\$115,717.38	\$6,952.00	\$40,790.19
total de inversion			\$163,459.57	\$6,952.00	\$81,580.38

CUADRO 3. Conceptos de inversión por financiamiento del plan de negocios de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.2.2 Depreciación y amortización en activos fijos

Es la pérdida o disminución en el valor material o funcional del activo fijo tangible, la cual se debe fundamentalmente al desgaste de la propiedad porque no se ha cubierto con las reparaciones o con los reemplazos adecuados.

Es un procedimiento de contabilidad que tiene como fin distribuir de manera sistemática y razonable, el costo de los activos fijos tangibles menos su valor de desecho (si lo tienen) entre la vida útil estimada de la unidad.

Por tanto, la depreciación contable es un proceso de distribución y no de valuación. Deterioro que sufren los bienes de capital durante el proceso productivo, cuantificable y aplicable en los costos de producción. (Lara, 2007)

Las depreciaciones y amortizaciones se realizan en un formato que indica los activos, aplicándoles un porcentaje de depreciación tomando en cuenta el tiempo de vida útil, de cada activo durante la vida económica del proyecto.

La depreciación anual de los activos fijos es por \$ 20,110.81 y las amortizaciones de los activos es por \$ 604.82 el total de depreciaciones y amortizaciones anual es de \$20,715.63 teniendo un gran total depreciación en los cinco años de \$ 103.578.15 y valor de rescate proyectado de \$227,593.5 (cuadro 4).

Concepto	Activos Fijos	Vida Util	% Depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor Rescate
Terreno	40000	20	0	0	0	0	0	0	40000
Construcción	70000	20	0	0	0	0	0	0	70000
Vitrina de aluminio y vidrio	8700	5	0.174	1513.8	1513.8	1513.8	1513.8	1513.8	8700
Cortina Metalica	5331.2	5	0.174	927.6288	927.6288	927.6288	927.6288	927.6288	5331.2
Puerta Corrediza	7616	5	0.174	1325.184	1325.184	1325.184	1325.184	1325.184	7616
Vitrina verticales de vidrio	17904.4	5	0.174	3115.3656	3115.3656	3115.3656	3115.3656	3115.3656	17904.4
Cancel Fijo Vidrio	15190	5	0.174	2643.06	2643.06	2643.06	2643.06	2643.06	15190
Puerta Aluminio Vidrio	4980	5	0.174	866.52	866.52	866.52	866.52	866.52	4980
Filas Entrepaños Vidrio Exibidor	13920	5	0.174	2422.08	2422.08	2422.08	2422.08	2422.08	13920
Anuncio Luminoso	3100	5	0.174	539.4	539.4	539.4	539.4	539.4	3100
Punto de Venta	2599	5	0.174	452.226	452.226	452.226	452.226	452.226	2599
Rack Acero 5 Espacios	19485	5	0.174	3390.39	3390.39	3390.39	3390.39	3390.39	19485
Escalera Practik Acero	429	5	0.174	74.646	74.646	74.646	74.646	74.646	429
Silla Piel	2999	5	0.174	521.826	521.826	521.826	521.826	521.826	2999
Caja Regist Royal	2132.1	5	0.174	370.9854	370.9854	370.9854	370.9854	370.9854	2132.1
Detector Aut. Billetes Falsos	3450	5	0.174	600.3	600.3	600.3	600.3	600.3	3450
Ventilador Vector	5829.92	5	0.174	1014.40608	1014.40608	1014.40608	1014.40608	1014.40608	5829.92
Lum Oxonia Electr 055w	1913.76	5	0.174	332.99424	332.99424	332.99424	332.99424	332.99424	
TOTAL DE DEPRECIACIONES				20110.8121	20110.8121	20110.8121	20110.8121	20110.8121	223665.62
AMORTIZACIONES									
PINTURA DEL LOCAL	\$6,952.00	10	0.087	604.824	604.824	604.824	604.824	604.824	3927.88
TOTAL DE AMOTIZACIONES				604.824	604.824	604.824	604.824	604.824	3927.88
TOTAL DE DEPRESIACIONES Y AMORTIZACIONES				20715.6361	20715.6361	20715.6361	20715.6361	20715.6361	227593.5

CUADRO 4. Conceptos de Depreciación y Amortización del plan de negocios de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.2.3 Ingresos por venta

El presupuesto de ingresos es el elemento básico que relaciona los aspectos económicos y técnicos que se representan en forma de venta. (Lara, 2000)

Se considera ingreso por ventas, cuando consecuentemente se realizan ventas de los productos ya terminados, lo cual da como resultado el aumento de la utilidad en efectivo. (Rodriguez, 2006)

Se presentan los ingresos por venta anual de \$1'030,970.91 de productos variados de la Farmacia y Novedades San Miguel de la localidad de Púcte, del Municipio de Othón P. Blanco

	0 ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO
PRECIO DE VE	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
153.762614	0	5258.681	4382.235	4382.235	4382.235	5258.681	5258.681	5258.681	4382.2345	4382.2345	5258.6814	5258.6814	4090.085533
157.4896371	0	5685.376	5086.915	5086.915	5685.376	5685.376	5685.376	5086.915	5086.915278	5086.9153	5086.91528	5685.3759	4787.684968
188.8389966	0	5023.117	5740.705	5740.705	5023.117	5740.705	5740.705	5023.117	5023.11731	5023.1173	5023.11731	5740.7055	4664.323216
109.5870008	0	2706.799	2082.153	2706.799	2082.153	2706.799	2082.153	2706.799	2082.153015	2706.7989	2082.15301	2706.7989	2290.368316
488.839322	0	14860.72	14860.72	14860.72	18575.89	15789.51	13931.92	14860.72	14860.71539	14860.715	14860.7154	18575.894	15789.5101
303.0185898	0	9211.765	9211.765	9211.765	11514.71	9787.5	8636.03	9211.765	9211.76513	9211.7651	9211.76513	11514.706	9787.500451
161.50798	0	5216.708	4296.112	4296.112	5216.708	5216.708	4296.112	4296.112	4296.112267	4296.1123	4296.11227	5216.7078	3989.247105
107.9623067	0	3692.311	3692.311	4102.568	3692.311	3692.311	3692.311	3692.311	3692.310889	3692.3109	3692.31089	4102.5677	3282.054124
74.14266667	0	1690.453	2113.066	1690.453	2113.066	2113.066	2113.066	1690.453	1690.4528	1690.4528	1690.4528	2113.066	1690.4528
167.7538842	0	4780.986	4143.521	4780.986	4143.521	4780.986	4780.986	4143.521	4143.52094	4143.5209	4143.52094	4780.9857	3824.78856
467.585	0	14214.58	14214.58	14214.58	17768.23	15103	13326.17	14214.58	14214.584	14214.584	14214.584	17768.23	15102.9955
364.5683761	0	11082.88	11082.88	11082.88	13853.6	11775.56	10390.2	11082.88	11082.87863	11082.879	11082.8786	13853.598	11775.55855
80.70267273	0	1686.686	2146.691	1686.686	1686.686	2146.691	2146.691	2146.691	1686.68586	1686.6859	1686.68586	2146.6911	1533.350782
		85111.06	83053.65	83843.4	95737.6	89796.89	82080.4	83414.54	81453.44601	82078.092	82329.8929	99464.009	82607.92
												AÑO 1	1030970.91

CUADRO 5. Resumen de ingreso de venta anual, del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

En el siguiente cuadro, representamos los ingresos por los 5 años que tendrá de duración el proyecto, con la captación anual de ingreso \$ 1'030,970.91 pesos con un total de los 5 años de \$5'154,854.55

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
1030970.91	1030970.91	1030970.91	1030970.91	1030970.91	5154854.55

CUADRO 6. Resumen de los ingresos anuales del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.2.4 Presupuesto de gastos de operación.

Los gastos de operación son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (ventas) y el gasto de operación indica el beneficio bruto.

Esto significa que el destino económico de una empresa está asociado con: el ingreso y el gasto de operación de los bienes vendidos. Mientras que el ingreso, particularmente el ingreso por ventas, está asociado al sector de comercialización de la empresa, el gasto de operación está estrechamente relacionado con el sector tecnológico

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS					
VARIABLES	624515.62	624515.62	624515.62	624515.62	624515.62
GASTOS					
FIJOS	60118.2	59969.6	59969.6	59969.6	59969.6
GASTOS					
TOTALES	684633.82	684485.22	684485.22	684485.22	684485.22

CUADRO 7. Relación de gastos fijos y gastos variables del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.2.5 Capital de trabajo

Es una partida adicional al efectivo requerido para cubrir las exigencias que demandan los reglones del activo circulante. Este efectivo es necesario, ya que se basa en el hecho de que mientras una empresa produce, vende o cobra un producto, suele pasar meses antes de recibir los ingresos generados por la venta del producto. Mientras llegan los ingresos, el productor necesita más materia prima, pagar salarios, buscar nuevos clientes, lo cual genera una baja en los ingresos.

Contar con un capital cuando se inicia un proyecto es una variable importante ya que se requiere de una cantidad de efectivo disponible para las contingencias de caja que se presente. Al inicio de la empresa se aporta por los socios formado parte del capital contable. (Gomez, 2005)

CONCEPTO	0 PRECIO DE VENTA	0 ENERO MES 0	FEBRERO MES 1	MARZO MES 2	ABRIL MES 3	MAYO MES 4	JUNIO MES 5	JULIO MES 6	AGOSTO MES 7	SEPTIEMBRE MES 8	OCTUBRE MES 9	NOVIEMBRE MES 10	DICIEMBRE MES 11	ENERO MES 12
PROMEDIO ANTICONCEPTIVO	153.762614	0	5258.6814	4382.2345	4382.2345	4382.2345	5258.6814	5258.6814	5258.6814	4382.2345	4382.2345	5258.6814	5258.6814	4090.08553
PROMEDIO BELLEZA	157.4896371	0	5685.3759	5086.91528	5086.91528	5685.3759	5685.3759	5685.3759	5086.91528	5086.91528	5086.91528	5086.91528	5685.3759	4787.68497
PROMEDIO CUIDADO PERSONAL	188.8389966	0	5023.11731	5740.7055	5740.7055	5023.11731	5740.7055	5740.7055	5023.11731	5023.11731	5023.11731	5023.11731	5740.7055	4664.32322
PROMEDIO CURACION	109.5870008	0	2706.79892	2082.15301	2706.79892	2082.15301	2706.79892	2082.15301	2706.79892	2082.15301	2706.79892	2082.15301	2706.79892	2290.36832
PROMEDIO GRUPO IV	488.839322	0	14860.7154	14860.7154	14860.7154	18575.8942	15789.5101	13931.9207	14860.7154	14860.7154	14860.7154	14860.7154	18575.8942	15789.5101
PROMEDIO OTC (LIBRE VENTA)	303.0185898	0	9211.76513	9211.76513	9211.76513	11514.7064	9787.50045	8636.02981	9211.76513	9211.76513	9211.76513	9211.76513	11514.7064	9787.50045
PROMEDIO PERFUMERIA	161.50798	0	5216.70775	4296.11227	4296.11227	5216.70775	5216.70775	4296.11227	4296.11227	4296.11227	4296.11227	4296.11227	5216.70775	3989.24711
PROMEDIO PRODUCTOS P/BEBES	107.9623067	0	3692.31089	3692.31089	4102.56765	3692.31089	3692.31089	3692.31089	3692.31089	3692.31089	3692.31089	3692.31089	4102.56765	3282.05412
PROMEDIO REHIDRATANTE	74.14266667	0	1690.4528	2113.066	1690.4528	2113.066	2113.066	2113.066	1690.4528	1690.4528	1690.4528	1690.4528	2113.066	1690.4528
PROMEDIO SALUD BUCAL	167.7538842	0	4780.9857	4143.52094	4780.9857	4143.52094	4780.9857	4780.9857	4143.52094	4143.52094	4143.52094	4143.52094	4780.9857	3824.78856
PROMEDIO GRUPO V	467.585	0	14214.584	14214.584	14214.584	17768.23	15102.9955	13326.1725	14214.584	14214.584	14214.584	14214.584	17768.23	15102.9955
PROMEDIO GRUPO VI	364.5683761	0	11082.8786	11082.8786	11082.8786	13853.5983	11775.5585	10390.1987	11082.8786	11082.8786	11082.8786	11082.8786	13853.5983	11775.5585
PROMEDIO OTROS	80.70267273	0	1686.68586	2146.69109	1686.68586	1686.68586	2146.69109	2146.69109	2146.69109	1686.68586	1686.68586	1686.68586	2146.69109	1533.35078
			85111.0597	83053.6526	83843.4016	95737.6011	89796.8878	82080.4035	83414.5441	81453.446	82078.0919	82329.8929	99464.0089	82607.92
													AÑO 1	1030970.91

CUADRO 8. Resumen de capital de trabajo del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.2.6 Gastos de administración

Son los gastos necesarios para la operación, control y planeación del negocio; su característica principal es ser independiente del aspecto productivo. (Lara, 2000)

Respecto al estudio del presente proyecto, los gastos de administración anuales contemplados ascienden a un total de \$28,270.40.00 anual. (Cuadro 9)

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
PAPELERIA	157.80	157.8	157.8	157.8	157.8	157.8	157.8	157.8	157.8	157.8	157.8	157.8
SUELDO DEL ENCARGADO (ADMINISTRADOR)	2,181.4	2,181.40	2,181.40	2,181.40	2,181.40	2,181.40	2,181.40	2,181.40	2,181.40	2,181.40	2,181.40	2,181.40
CONTADOR	100						100					
TOTAL ADMINISTRACIÓN MENSUAL	2,439.20	2,339.20	2,339.20	2,339.20	2,339.20	2,339.20	2,439.20	2,339.20	2,339.20	2,339.20	2,339.20	2,339.20
TOTAL ADMINISTRACIÓN ANUAL												28,270.40

CUADRO 9. Resumen de Gastos de Administración anuales del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.2.7 Estado de resultados proforma

Se define como el estado financiero en donde muestran los ingresos y egresos de una empresa en un período determinado. Donde también se determina la utilidad neta o pérdida. Así como la identificación de sus componentes; muestra la confrontación de los ingresos contra los costos y gastos, que sirven para evaluar la rentabilidad en una empresa y estimar si hay potencial crediticio, evalúa el desempeño de la empresa donde nos muestran las pérdidas o ganancias. (Martinez, 1992)

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91
COSTOS FIJOS	\$ 60,118.20	\$ 59,969.60	\$ 59,969.60	\$ 59,969.60	\$ 59,969.60
COSTOS VARIABLES	\$ 624,515.62	\$ 624,515.62	\$ 624,515.62	\$ 624,515.62	\$ 624,515.62
(-) COSTOS TOTALES	\$ 684,633.82	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 346,337.09	\$ 346,485.69	\$ 346,485.69	\$ 346,485.69	\$ 346,485.69
GASTO DE ADMINISTRACION	\$ 28,270.40	\$ 28,270.40	\$ 28,270.40	\$ 28,270.40	\$ 28,270.40
GASTOS DE VENTAS					
UTILIDAD DE OPERACIÓN					
(-) DEPRECIACION	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUES	\$ 325,621.45	\$ 325,770.05	\$ 325,770.05	\$ 325,770.05	\$ 325,770.05
(-) IMPUESTOS	\$ 52,099.43	\$ 52,123.21	\$ 52,123.21	\$ 52,123.21	\$ 52,123.21
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 273,522.02	\$ 273,646.84	\$ 273,646.84	\$ 273,646.84	\$ 273,646.84

CUADRO 10. Estado de resultados proforma del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.2.8 Punto de equilibrio

Método para analizar las relaciones existentes entre el costo fijo, el costo variable y las utilidades. Representa el volumen de ventas al cual los costos totales son iguales a los ingresos totales, es decir el punto en que las utilidades son cero. (Kinney, 2006)

El presente proyecto presenta un punto de equilibrio de \$ 7,850.37 lo que significa que cuando en que los ingresos del 660,000.00 de ventas totales, se llegará a un punto en el que las ventas existe una diferencia de ganancia. (Cuadro 11)

PUNTO DE EQUILIBRIO

CONCEPTOS/AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91
COSTOS FIJOS	\$ 60,118.20	\$ 59,969.60	\$ 59,969.60	\$ 59,969.60	\$ 59,969.60
COSTOS VARIABLES	\$ 624,515.62	\$ 624,515.62	\$ 624,515.62	\$ 624,515.62	\$ 624,515.62
COSTOS TOTALES	\$ 684,633.82	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 152,489.38	\$ 152,112.46	\$ 152,112.46	\$ 152,112.46	\$ 152,112.46
PUNTO DE EQUILIBRIO	15%	15%	15%	15%	15%

CUADRO 11. Resumen del punto de Equilibrio del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.2.9 Flujo neto de efectivo

Es la diferencia entre los ingresos netos y los desembolsos descontados a la fecha de aprobación de un proyecto de inversión, con la técnica de "valor presente", esto significa tomar en cuenta el valor del dinero en función del tiempo. (Houston, 2005)

El flujo neto de efectivo se considera desde la situación actual que representa las aportaciones de los activos fijos y diferidos hasta el año cinco. En la situación actual o año cero no existen ingresos ni gastos debido a que es un proyecto de inicio, de tal forma que el FNE para el año cero es negativo.

A partir de los siguientes años de acuerdo con los ingresos se presentan FNE positivos y al final del proyecto que es el año cinco se suma el valor del flujo neto de efectivo es por la cantidad de \$ 794,668.61. (Cuadro 12).

AÑOS	FLUJO NETO DE EFECTIVO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONCEPTO						
INVERSION						
(-) FIJA	\$ 232,669.38					
(-) CAPITAL DE TRABAJO	\$ 40,790.19					
(=) VALOR DE RESCATE						
(+) INVERSION FIJA Y DIFERIDA						\$ 227,593.50
(+) CAPITAL DE TRABAJO						\$ 40,790.19
(=) INGRESOS						
(+) VENTAS		\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91	\$ 1,030,970.91
(+) OTROS						
(=) EGRESOS (COSTOS)						
(-) DE PRODUCCION		\$ 684,633.82	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22	\$ 684,485.22
(-) DE VENTAS						
(-) DE ADMINISTRACION		\$ 28,270.40	\$ 28,270.40			
(-) OTROS						
(-) DEPRECIACION		\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64
(-) IMPUESTOS		\$ 52,099.43	\$ 52,123.21	\$ 52,123.21	\$ 52,123.21	\$ 52,123.21
(+) DEPRECIACION		\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64	\$ 20,715.64
(=) FLUJO NETO DEL PROYECTO	-\$ 273,459.57	\$ 265,967.25	\$ 266,092.08	\$ 294,362.48	\$ 294,362.48	\$ 562,746.17

CUADRO 12. Resumen de flujo neto de efectivo del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.3 Evaluación financiera

La evaluación de proyectos por medio de métodos financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas a largo plazo. El valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR), se mencionan juntos porque son iguales métodos, sólo que sus resultados se presentan de manera distinta. (Harol, 1998)

6.3.1 Valor actual neto

El Valor Actual Neto de una inversión o proyecto de inversión, es una medida de la rentabilidad absoluta neta que proporciona el proyecto, esto es, mide en el momento inicial del mismo, el incremento de valor que proporciona a los propietarios en términos absolutos, una vez descontada la inversión inicial que se ha debido efectuar para llevarlo a cabo.

El valor actual neto, más conocido por las siglas de su abreviación, VAN, es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo).

Es por otro lado una de las metodologías estándar que se utilizan para la evaluación de proyectos, como veremos. (Brealey, 2006)

El VAN para el presente proyecto con una tasa de actualización del 12% es de \$ 295,429.86 lo que significa en términos de evaluación financiera que es un beneficio económico una vez pagada la inversión total del proyecto, por lo que es rentable (cuadro 13)

En este punto sabremos si el proyecto es factible ya que se establece una relación entre los ingresos y costos totales actualizados a una tasa del 12%. Si el resultado de esta división da mayor a una unidad monetaria, entonces el proyecto es factible.

De acuerdo al planteamiento de la relación beneficio/costo ésta es de \$ 1.51 pesos y se concluye que obtendremos una relación de rendimiento por cada peso gastado en la empresa obtiene un beneficio económico de \$.51 lo que indica que el proyecto es viable para invertir. (Cuadro 14).

RELACION BENEFICIO - COSTO (RBC)					
AÑOS	INGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS	COSTOS ACTUALIZADOS
0	\$0.00	1.0000	\$0.00	\$0.00	\$0.00
1	\$1,030,970.91	0.8929	\$920,509.74	\$684,633.82	\$611,280.20
2	\$1,030,970.91	0.7972	\$821,883.70	\$684,485.22	\$545,667.43
3	\$1,030,970.91	0.7118	\$733,824.73	\$684,485.22	\$487,203.06
4	\$1,030,970.91	0.6355	\$655,200.65	\$684,485.22	\$435,002.73
5	\$1,030,970.91	0.5674	\$585,000.58	\$684,485.22	\$388,395.30
			\$3,716,419.40		\$ 2,467,548.73
Relación Beneficio/Costo : \$ 3,716,419.40 = 1.51					
\$ 2,467,548.73					

CUADRO 14. Resumen de Relación gasto beneficio del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.3.3 Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad. (Charles, 2004)

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

El resultado de la TIR fue de 99.57% lo que indica que el proyecto de inversión es factible, debido a que la tasa de interés que se maneja fue del 12% anual esto se refleja en él: (Cuadro 15)

AÑOS	TASA INTERNA DE RETORNO				FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTUALIZADO
	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR TASA MENOR	FLUJO NETO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	FACTOR TASA MAYOR	
0	-\$ 273,459.57	1.0000	-\$ 273,459.57	1.0000	-\$ 273,459.57
1	\$ 265,967.25	0.8929	\$ 237,470.76	0.5011	\$ 133,273.34
2	\$ 266,092.08	0.7972	\$ 212,126.98	0.2511	\$ 66,813.19
3	\$ 294,362.48	0.7118	\$ 209,521.40	0.1258	\$ 37,036.32
4	\$ 294,362.48	0.6355	\$ 187,072.68	0.0630	\$ 18,558.50
5	\$ 562,746.17	0.5674	\$ 319,317.29	0.0316	\$ 17,778.22
			\$ 892,049.53		\$ 0.00

TASA MENOR	12%	TIR	888171.1548	99.57%
TASA MAYOR	100%		\$ 892,049.53	

tir es igual van 1 por tasa MAYOR MENOS VAN 2 POR TASA MENOR/VAN 1- VAN 2

0.12 FUNCIÓN TIR 99.57%

CUADRO 15. Resumen de Tasa interna de retorno del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.3.4 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad de una inversión, consiste en la “modificación” de algunos de los “elementos” del proyecto, y en calcular de nuevo el valor presente, la relación beneficio/costo y la tasa interna de retorno, observando los cambios que se producen y la dirección de estos en los tres indicadores básicos de evaluación de inversiones. La sensibilidad puede definirse como la magnitud de cambio en los indicadores de evaluación en relación con un cambio introducido a las condiciones del proyecto original. (Aguirre, 1985)

Es importante señalar que la sensibilidad de un proyecto debe hacerse con respecto al parámetro más cierto, es decir, se determina la sensibilidad de la TIR o el VPN del proyecto a cambios en el precio unitario de venta, o cambios en los costos, o a cambios en la vida, o a cambios en el nivel de demanda. (Coss, 2005)

Es el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta, que tan sensible es la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto, como pueden ser, variaciones en el precio de ventas del producto, en las inversiones, en los costos de producción o bien incrementos en la mano de obra.

6.3.4.1. Análisis de sensibilidad de precio

El análisis de sensibilidad de precios, de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo, nos da como resultado que vendiendo \$216.41 obtenemos ganancias y se podría bajar el precio hasta a \$201.41 porque poniéndolo a \$198.41 nos da números negativos la VAN, TIR, RBC, no se estaría ganando. (Cuadro 16).

PRECIO	VAN	TIR	RBC
	\$892,049.53	99.57%	\$ 1.51
216.41	892049.5287	0.995652289	1.506117939
213.41	840529.9074	0.944416167	1.485239072
210.41	737490.6647	0.84213176	1.443481338
207.41	582931.8007	0.689235676	1.380844738
204.41	376853.3153	0.486543898	1.29732927
201.41	119255.2086	0.235394043	1.192934936
198.41	-189862.5194	-0.062772795	1.067661735
195.41	-550499.8688	#¡NUM!	0.921509667
192.41	-962656.8395	#¡NUM!	0.754478732
189.41	-1426333.432	#¡NUM!	0.56656893

CUADRO 16. Análisis de sensibilidad de precio, del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.3.4.2. Análisis de sensibilidad de volumen

El análisis de sensibilidad de Volumen, de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo, nos da como resultado que vendiendo 4764 obtenemos ganancias y se podría bajar la venta hasta 4314, porque vendiendo 4164 nos da números negativos, la VAN, TIR, RBC, no estaría generando ganancias. (Cuadro 17).

VOLUMEN PROMEDIO	VAN	TIR	RBC
4764	892049.5287	0.995652289	1.506117939
4614	775033.8045	0.879369491	1.458696089
4464	541002.356	0.647879911	1.36385239
4314	189955.1833	0.304064037	1.221586842
4164	-278107.714	-0.14750271	1.031899444
4014	-863186.335	#¡NUM!	0.794790197

CUADRO 17. Análisis de sensibilidad de volumen, del proyecto de inversión de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

6.3.4.3. Análisis de sensibilidad de Tasa

El análisis de sensibilidad de Tasa de actualización, de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo nos da como resultado que teniendo una tasa de 12.00% está bien, obtenemos ganancias, hasta un 87% porque con un 99.57% ya no se estaría ganando, porque nos dan negativos los estudios financieros. (Cuadro 18)

TASA ACTUALIZACIÓN	VAN
12.00%	892049.5287
27.00%	528130.1709
42.00%	318479.3845
57.00%	187407.3315
72.00%	99982.21703
87.00%	38559.46189
99.57%	0

CUADRO 18. Análisis de sensibilidad de Tasa de actualización, del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, de la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo

VII PROBLEMAS RESUELTOS Y LIMITANTES

Las personas del proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, obtendrán el beneficio de contar con un sueldo base y eso mejorara su nivel de vida económicamente para ellos y su familia y las personas de la localidad contarán con el servicio de la Farmacia que es una necesidad dentro de esta localidad y localidades circunvecinas.

Mejorará el nivel de estudio de sus hijos, podrán acceder a una educación más integral.

A corto plazo sería contar con un salario y a mediano plazo será poder acceder a cursos de capacitación para mejorar el nivel de conocimientos que actualmente tienen pero hay que actualizarse.

Y a largo plazo sería ampliar la farmacia, con un anexo para un consultorio y ahí mismo comprarían los medicamentos.

Los problemas que se resolverán con la puesta en marcha de este proyecto, en primer lugar será como se ha mencionado anteriormente, el incremento en el poder adquisitivo del grupo generando la circulación del dinero o efectivo, aunado a esto un mejor nivel de vida, que trae consigo mayores oportunidades, una de las principales es la educación.

VIII. COMPETENCIAS APLICADAS O DESARROLLADAS

El Propósito de este proyecto es establecer las normas, mecanismos y actividades que serán aplicadas en la planeación, operación y acreditación de la Residencia Profesional de acuerdo a los procedimientos y técnicas que las empresas o dependencias necesitan para que sean financiados dichos Proyectos de Inversión, en los cuales se necesita que el alumno realice actividades de vinculación con el sector productivo a través de la generación de proyectos y que gestione el financiamiento para que apoye a familias de los ejidos colindantes del Municipio de Othón Pompeyo Blanco y Bacalar; de esta manera los alumnos residentes aplican competencias que adquirieron durante el transcurso de su carrera y que fueron las siguientes:

Competencias instrumentales

- Capacidad de análisis y síntesis
- Capacidad de organizar y planificar
- Conocimientos básicos de la carrera
- Comunicación oral y escrita
- Habilidades básicas de manejo de la computadora
- Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas
- Solución de problemas
- Toma de decisiones.
- Elaborar diseños organizacionales.
- Diagnosticar el entorno para identificar oportunidades de negocio
- Interpretar los resultados de la simulación de negocios para la toma de decisiones efectiva.
- Utilizar modelos matemáticos para la toma de decisiones.
- Realizar estudios de mercado para determinar la viabilidad del proyecto. •
Elaborar diagramas y procesos de producción.
- Calcular los costos de producción.

- Aplicar las Tecnologías de Información y Comunicación en la gestión de recursos. Gestionar estudios de impacto ambiental.
- Identificar la normatividad aplicable de los diversos marcos legales que inciden en los negocios.
- Realizar estados financieros proforma.
- Estimar los rendimientos de inversión.

Competencias interpersonales

- Capacidad crítica y autocrítica
- Trabajo en equipo
- Habilidades interpersonales
- Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas
- Capacidad de trabajar en equipo multidisciplinario

Competencias sistémicas

- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica
- Habilidades de investigación
- Capacidad de aprender
- Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)
- Capacidad para diseñar y gestionar proyectos
- Habilidad para trabajar en forma autónoma
- Búsqueda del logro

IX. CONCLUSIONES

El proyecto de la Farmacia y Novedades San Miguel, en la localidad de Púcte del Municipio de Othón P. Blanco del Estado de Quintana Roo, es rentable ya que de acuerdo a los indicadores financieros del proyecto, se obtuvo un VAN positivo de \$ 892,049.53 un TIR del 99.57% y una RBC de \$1.51 que indican que este proyecto es viable y factible financieramente.

El estudio de mercado nos indica que existe una demanda suficiente del producto, debido a que la mayoría de las personas compran productos farmacéuticos, y en ese lugar no existe una empresa similar.

En lo referente al estudio financiero se obtuvo un total de inversión de \$\$273,459.57 el cual el productor aportara \$163,459.57 y financiara \$\$110,000.00 el financiamiento se paga en el año 5 con un último pago de \$1,833.34 pesos.

Con los resultados obtenidos y las proyecciones que sean hechos para los próximos años, el proyecto demuestra que es rentable económica y factiblemente.

X. RECOMENDACIONES

- La continuidad de este proyecto, ya que beneficiara en gran manera a la comunidad y a las personas integrantes del proyecto de Farmacia y Novedades San Miguel

- Dar seguimiento al proyecto, ya que sería de gran beneficio para la comunidad y el productor que tienen conocimientos sobre productos farmacéuticos y tienen dedicación por esta actividad, así como la calidad en su producto.

- Tomar cursos para actualizarse en la venta de estos productos.

- Tomar cursos de contabilidad y administración para que administren su negocio.

XI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguire. (1985). guadalajara: trillas.
- Aguirre. (1985). mexico: trillas.
- Aguirre. (1985). Bogota: Lima.
- ARMIJO. (2000). *PLANEACION ESTRATEGICA*. MEXICO: TRILLAS.
- Armijo. (2011). Bogota: Lima.
- armijo. (2011). *planeacion estrategica*. mexico: trillas.
- Armijo. (2011). *planeacion estrategica*. mexico: trillas.
- Armijo. (2011). *planeacion estrategica*. Bogota: Lima.
- Armstrong, K. y. (2003). *Proceso de un Producto o Servicio*. Mexico: Trillas.
- Baca. (1995). *La oferta y la demanda*. Bolivia: Pearson.
- Bello, V. y. (2005). Mexico : Limusa.
- Boulanger. (2007). mexico: trillas.
- Boulanger. (2007). Mexico: Trillas.
- Brealey. (2006). mexico: trillas.
- Brealey. (2006). Mexico: Trillas.
- Bu. (2005). Chile: Trillas.
- Bu. (2005). En Bu, *analisis de sensibilidad* (pág. 239 240 241 242). Venecia: Limusa.
- Bu. (2005). Bogota: Trillas.
- Bu. (2005). Venecia: Trillas.
- Bu, R. C. (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. México: Limusa.
- Carlberg, C. (2003). *Análisis de negocios con Excel XP*. México: Pearson Educación México.
- Carlbertg. (2003). mexico: trillas.
- Carlbertg. (2003). *Estados Financieros Proforma*. Mexico: Lima.
- Carlbetg. (2003). Mexico: Lima.
- Charles. (2004). mexico: trillas.
- Charles. (2004). Mexico: Trillas.

Cohen, E. (2006). comercializacion. Mexico: Trillas.

Coss. (2005). mexico: trillas.

Coss. (2005). Mexico: Trillas.

Ernesto Cohen, R. F. (2006). *Evaluación de proyectos sociales*. México: Siglo XXI.

Espinoza. (2007). bolivia: trillas.

Espinoza. (2007). mexico: trillas.

Espinoza. (2007). Peru: Lima.

Espinoza. (2007). Lima: Trillas.

Espinoza. (2007). *Evaluacion Financiera*. Peru: Patria.

Espinoza, S. F. (2007). *Los Proyectos de Inversión*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.

estudio de mercado. (2006). mexico: trillas.

Farber. (2009). *segmento de mercado*. Bolivia: Trillas.

Farber, P. B. (2009). bolivia: trillas.

Francisco Jiménez Boulanger, C. L. (2007). *Ingeniería Económica*. Costa Rica: Tecnología de Costa Rica.

Gomez. (2005). francia: trillas.

Gomez. (2005). Mexico: Trillas.

Guerra. (2002). mexico: trillas.

Guerra. (2002). Paris: Limusa.

Harol. (1998). mexico: trillas.

Harol. (1998). Peru: Trillas.

Houston. (2005). Mexico: Trillas.

Houston, E. y. (2005). mexico: trillas.

INEGI. (2015). Estado de Quintana Roo: publicaciones de adventure words.

INEGI. (2015). Localidad de Pucte, del Municipio de Othon P. Blanco: Publicaciones Adventure Words.

INEGI. (2015). *la poblacion economicamente activa*. Chetumal: publicaciones adventure words.

INEGI. (2015). *poblacion*. Quintana Roo.

INEGI. (2015). *Turismo* . Cancun, Chetumal, Playa del Carmen y Cozumel: Publicaciones Adventure Words.

Isabel Rodríguez Romero, H. A. (2011). *Dirección y Gestión de Empresas. Finanzas para no financieros*. España: Publicaciones Vértice SL.

Isabel, R. (2011). Mexico: Trillas.

Jimeneoulanger, F. (2007). guadalajara: trillas.

Josep M. Jordá Lloret, M. G. (2004). *Dirección Financiera*. Barcelona: Edicions UPC.

Kinney. (2006). Bogota: Trillas.

Kinney, B. y. (2006). mexico: trillas.

Kloter. (2000). Mexico: Trillas.

Kloter, B. y. (2000). mexico: trillas.

Lara. (2000). mexico: trillas.

Lara. (2000). mexico: trillas.

Lara. (2000). Lima: Patria.

Lara. (2000). Peru: Patria.

Lara. (2007). Mexico Trillas.

Lerdo. (1999). *administracion ideal*. mexico: trillas.

Lerdon. (1999). *administracion ideal*. mejicali: trillas.

M, J. (2004). *definicion de capital*. mexico: trillas.

M., J. (2004). Mexico: Lima.

Martinez. (1992). sonora: trillas.

Martinez. (1992). mexico: trillas.

Martinez. (1992). Bogota: Trillas.

Martinez. (1992). Bolivia: publicaciones Adventure Words.

Much. (1990). *organigrama de la empresa*. Venezuela: Publicaciones Adventure Words.

Muchnick. (1999).

Muchnick. (1999). mexico: trillas.

Muchnick. (1999). Mexico: Limusa.

Muchnick. (1999). *administracion ideal*. Mexico: Limusa.

muchnick. (1999). *control de gestion*. guadalajara: trillas.

Muchnick. (1999). *factores criticos*. buenos aires: trillas.

Muchnick. (1999). *planeacion estrategica*. guadalajara: trillas.

Muchnick. (1999). *planeacion estrategica*. mexico: trillas.

Muchnick. (1999). *proceso de gestion*. guadalajara: trillas.

Muchnick. (2000). mexico: trillas.

Muchnick. (2000). Bolivia: Patria.

Muchnick. (2000). *analisis foda*. bolivia: trillas.

Ramirez. (2005). rusia: trillas.

Ramirez. (2005). Venecia: Limusa.

Rodriguez. (2006). sonora: trillas.

Rodriguez. (2006). Bogota: Trillas.

Rosaura. (2005). buenos aires: trillas.

Rosaura. (2005). En *Analisis Financieros* (pág. 134 135 136 137). Mexico: Trillas.

Rosaura. (2005). Peru: Limusa.

SEP. (2000). Estado de Quintana Roo, poblacion: Lima.

SEP. (2000). *turismo*. Estado de Quintana Roo: Publicaciones SL.

Srmijo. (2011). *comercializacion*. Peru: Trillas.

Stanton. (2010). *Definicion del producto*. Bogota: Lima.

Stanton, E. y. (2010). mexico: trillas.

Stanton, E. y. (2010). guadalajara: trillas.

Vargas. (2008). mejikali: trillas.

Vargas. (2008). Venezuela: Trillas.

Vargas. (2008). *La demanda*. Venezuela: Patria.

Wilson. (2005). mexico: trillas.

Wilson. (2005). Mexico: Trillas.

Wilson. (2005). *Depreciacion*. Mexico: Patria.

Wilson, M. H. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos aplicados*. Colombia: Convenio Andrés Bello.

XII. ANEXOS

ANEXO A

ENCUESTA

La siguiente encuesta, es un estudio de mercado para determinar la instalación de una farmacia en la comunidad de Púcte, del Municipio de Othón P. Blanco, le pedimos que responda este cuestionario de manera sincera, esto nos ayudara en nuestra expectativa en relación a este proyecto.

Nota: coloca una X en la que considere adecuada o conteste abiertamente de forma clara.

DATOS DEL ENCUESTADO:

EDAD _____ SEXO: Masculino _____ Femenino _____

1.- ¿usted compra productos farmacéuticos y otros productos propios de una farmacia? Si () No ()

2.- ¿considera usted necesaria una farmacia en la comunidad de Púcte?
Si () No ()

3.- ¿Qué productos compra con mayor frecuencia?

Anticonceptivos () belleza () Cuidado personal () curación ()
Medicamentos () Perfumería () Productos para bebés () Rehidratante ()
Salud bucal () otros ()

4.- ¿Qué tipo de productos prefiere?

Productos Genéricos () Productos de Marcas reconocidas ()

5.- ¿Cuál de estos productos conoces o te hayan recomendado?

Anticonceptivos () belleza () Cuidado personal () curación ()

Medicamentos () Perfumería () Productos para bebés () Rehidratante ()

Salud bucal () otros ()

6.- ¿con que frecuencia compra productos en una farmacia?

Una vez a la semana () Dos veces al mes () Una vez al mes ()

7.- ¿En qué lugar prefiere realizar la compra de productos Farmacéuticos?

Tiendas () Supermercados () Farmacias ()

8.- ¿Qué medio de pago utiliza?

Contado () Tarjeta de débito () Tarjeta de crédito ()

9.- ¿Qué le gustaría encontrar en un establecimiento que vende productos Farmacéuticos?

Mejores Precios () Variedad de Marcas () Mejor atención y servicio ()

10.- ¿Apoyaría una empresa local en donde encontrara productos confiables, buen servicio y cerca de su hogar?

Si ()

No ()

¡Le agradecemos su respuesta, que tenga un excelente día!