



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL
ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS**

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:
PROPUESTA DISEÑO DE UN PLAN DE INVERSIÓN PARA
DETERMINAR LOS INGRESOS Y EGRESOS DE UNA FARMACIA**

AUTOR: Zambrano Vinces Jimmy Fabián

TUTOR: Ing. Fidel Lucín Preciado

Guayaquil – Ecuador

2018

DEDICATORIA

Lleno de regocijo, de amor, esperanza y bendición de nuestro Dios, dedico este proyecto de tesis, a cada uno de mis seres queridos quienes han sido mis pilares para seguir adelante. Para mí una gran satisfacción poder dedicarles a ellos que con mucho esfuerzo, esmero y trabajo me lo he ganado.

A mis padres, Héctor Zambrano y Dayra Vincés, porque ellos son la motivación de mi vida, mi orgullo de ser lo que seré.

A mi querida hermana Madelyn Zambrano, porque es la razón de sentirme tan orgulloso de culminar una parte de mi meta, gracias a toda mi familia Zambrano Vincés, y en especial a mi pequeño sobrino Lian Yariel Zambrano Beltrán, gracias por confiar en mí.

Y sin dejar atrás a mis compañeros del CSO31-32, que estuvimos domingo a domingo, en la buenas y en las malas, les dedico a Gabriela Aroca, Kenya Navarro, Pablo Solís, Viviana Boza y la mente brillante de la Srta. Nancy Mayón por ser parte de este proyecto de tesis, Dios los bendiga a todos.

Zambrano Vincés Jimmy Fabián

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por protegerme durante estos cuatro años de carrera universitaria y darme fuerza para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda esta etapa.

Gracias a mi madre, que con su demostración propia de una madre ejemplar me ha enseñado a no desfallecer, ni rendirme ante nada y siempre preservar a través de sus sabios consejos.

A mi hermana y compañeros por su apoyo incondicional y por demostrar la gran fe que pusieron en mí.

Gracias a todas las personas que ayudaron en la realización de este proyecto de tesis.

Zambrano Vinces Jimmy Fabián



CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor (a) del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **Propuesta diseño de un plan de inversión para determinar los ingresos y egresos de una farmacia**, y el problema de investigación: **¿Cómo elaborar un plan de inversión para determinar ingresos y egresos de un negocio de productos farmacéuticos ubicado en la ciudad de Guayaquil en el período fiscal 2018?**, presentado por Jimmy Fabián Zambrano Vinces como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresado:

Zambrano Vinces Jimmy Fabián

Tutor:

Ing. Fidel Lucín Preciado



CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, Jimmy Fabián Zambrano Vines en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación **PROPUESTA DISEÑO DE UN PLAN DE INVERSION PARA DETERMINAR LOS INGRESOS Y EGRESOS DE UNA FARMACIA**, de la modalidad de semiprencencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de **CONTABILIDAD Y AUDITORIA**, de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Jimmy Fabián Zambrano Vines

Firma

No. de cedula: 0930886882

Dr. Jaime T. Pazmiño Palacios, Msc.
NOTARIO SÉPTIMO DEL
CANTÓN GUAYAQUIL



Factura: 001-003-000006927

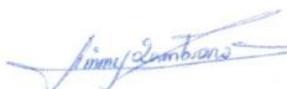


20180901007D00518

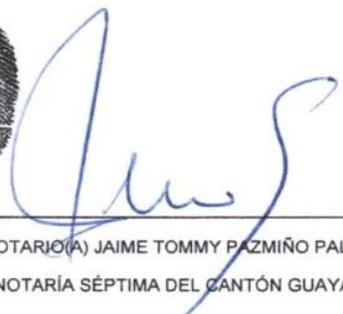
DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20180901007D00518



Ante mí, NOTARIO(A) JAIME TOMMY PAZMIÑO PALACIOS de la NOTARÍA SÉPTIMA , comparece(n) JIMMY FABIAN ZAMBRANO VINCES portador(a) de CÉDULA 0930886882 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. - Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 15 DE AGOSTO DEL 2018, (10:51).


JIMMY FABIAN ZAMBRANO VINCES
CÉDULA: 0930886882





NOTARIO(A) JAIME TOMMY PAZMIÑO PALACIOS
NOTARÍA SÉPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL



Dr. Jaime T. Pazmiño Palacios, Msc
NOTARIO SÉPTIMO
DEL CANTÓN GUAYAQUIL

REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL
IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN



CECULA DE N. 093088688-2

CIUDADANIA
ZAMBRANO VINES
JIMMY FABIAN

LUGAR DE NACIMIENTO
GUAYAS
GUAYAQUIL
XIMENA

FECHA DE NACIMIENTO 1991-05-27
NACIONALIDAD ECUATORIANA
SEXO M
ESTADO CIVIL Soltero



INSTRUCCIÓN BACHILLERATO ESTUDIANTE

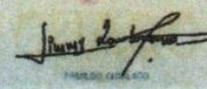
APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE
ZAMBRANO CRUZ HECTOR

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE
VINES IBARRA DAYRA NANCY

LUGAR Y FECHA DE EMISIÓN
GUAYAQUIL
2011-03-04

FECHA DE EXPIRACIÓN
2021-03-04

V4443V2442


CERTIFICADO DE VOTACIÓN
4 DE FEBRERO 2018

340 APTA No. 340 - 104 NUMERO 0930886882 CEDULA

ZAMBRANO VINES JIMMY FABIAN
APELLIDOS Y NOMBRES

GUAYAS PROVINCIA
GUAYAQUIL CANTÓN
XIMENA PARROQUIA

CIRCUNSCRIPCIÓN.
ZONA: 1




REFERÉNDUM Y CONSULTA POPULAR 2018

CIDADANO (A)

ESTE DOCUMENTO ACRREDITA QUE USTED SUFRAGÓ EN EL REFERÉNDUM Y CONSULTA POPULAR 2018

ESTE CERTIFICADO SIRVE PARA TODOS LOS TRÁMITES PÚBLICOS Y PRIVADOS



DOY FE: QUE ES FIEL
COPIA DEL ORIGINAL.
Dr. Jaime Pazmiño Palacios, M.C.
NOTARIO SÉPTIMO DEL
CANTÓN GUAYAQUIL

Notaría Séptima del Cantón Guayaquil

CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD



Número único de identificación: 0930886882

Nombres del ciudadano: ZAMBRANO VINCES JIMMY FABIAN

Condición del cedulaado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/XIMENA

Fecha de nacimiento: 27 DE MAYO DE 1991

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: HOMBRE

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: ESTUDIANTE

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: ZAMBRANO CRUZ HECTOR

Nombres de la madre: VINCES IBARRA DAYRA NANCY

Fecha de expedición: 4 DE MARZO DE 2011

Información certificada a la fecha: 15 DE AGOSTO DE 2018

Emisor: LISSETTE DE LOS ANGELES BOHORQUEZ SOLORZANO - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 7 - GUAYAS - GUAYAQUIL

N° de certificado: 186-146-39587



186-146-39587

Ing. Jorge Troya Fuertes

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación
Documento firmado electrónicamente



La institución o persona ante quien se presente este certificado deberá validarlo en: <https://virtual.registrocivil.gob.ec>, conforme a la LOGIDAC Art. 4, numeral 1 y a la LCE. Vigencia del documento 1 validación o 1 mes desde el día de su emisión. En caso de presentar inconvenientes con este documento escriba a enlinea@registrocivil.gob.ec

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitidos según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES** del ITB.

Nombre y Apellidos del Colaborador

CEGESCIT

Firma



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**Propuesta diseño de un plan de inversión para determinar los
ingresos y egresos de una farmacia**

Autor: Zambrano Vinces Jimmy Fabián

Tutor: Ing. Fidel Lucínpreciado

RESUMEN

El trabajo de investigación se desarrolló con el planteamiento del diseño de un proyecto de inversión, encaminado hacia el sector farmacéutico, para lo cual era necesario establecer la estructura de un presupuesto de inversión considerando todos los recursos humanos, materiales y tecnológicos, que se requieren en este tipo de proyectos. Además se tomaron de referencias conceptos y definiciones científicas que ayuden a soportar todos los aspectos relevantes en cuanto a la parte económica – financiera concernientes a este caso. Se realizó un sondeo de mercado para conocer las necesidades del sector donde se espera establecer el negocio, lo que implicaba conocer además la demanda para esta línea. Para recabar información, se utilizó los diferentes métodos de investigación como son la descriptiva, explorativa y explicativa, de igual manera fueron necesarias las técnica de investigación de encuesta para una población muy extensa, que permitiría determinar una muestra

representativa del mercado. Con esta información se pudo estructurar un presupuesto de inversión que sirvió de referencia para las proyecciones futuras, el mismo que tendría un valor de \$14.005,00.

Además era necesario calcular el Payback, que permite conocer el tiempo de retorno de la inversión que para el caso fue de 8,39 lo que equivale a decir que el proyecto tendrá una recuperación de inversión en el lapso del período 8, que se consideró en meses. Otro valor que se realizó el cálculo respectivo fue del VAN Valor Actual Neto que fue de \$686,33 lo cual implica que el proyecto es factible.

Inversión	Ingresos	Egresos	Presupuesto
-----------	----------	---------	-------------



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES,
ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Tema:

**Propuesta diseño de un plan de inversión para determinar los
ingresos y egresos de una farmacia**

Autor: Zambrano Vinces Jimmy Fabián

Tutor: Ing. Fidel Lucín Preciado

ABSTRACT

The research work was developed with the design of an investment project, aimed at the pharmaceutical sector, for which it was necessary to establish the structure of an investment budget considering all human, material and technological resources, which are required in this type of projects. In addition, concepts and scientific definitions were taken from references that help to support all the relevant aspects regarding the economic and financial part of this case. A market survey was conducted to know the needs of the sector where the business is expected to be established, which also meant knowing the demand for this line. In order to gather information, different research methods were used, such as descriptive, exploratory and explanatory, in the same way, the survey research

techniques were necessary for a very large population, which would allow determining a representative sample of the market. With this information it was possible to structure an investment budget that served as a reference for future projections, which would have a value of \$ 14,005.00.

It was also necessary to calculate the Payback, which allows to know the return time of the investment that for the case was 8.39 which is equivalent to saying that the project will have an investment recovery in the period of period 8, which was considered in months Another value that was made for the respective calculation was the NPV Net Present Value that was \$ 686.33 which implies that the project is feasible.



ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Certificación de Aceptación del Tutor	iv
Cláusula de Autorización para la Publicación de Trabajos de Titulación.....	v
Certificación de Aceptación del CEGESCIT.....	vi
Resumen	vii
Abstrac	ix
Índice General.....	xi
Índice de Cuadros	xiii
Índice de Figuras	xv

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto	1
Situación conflicto	2
Delimitación del problema	3
Formulación del problema	3
Variables de investigación	3
Evaluación del problema	3
OBJETIVOS DE DE INVESTIGACIÓN.....	4
Objetivos generales	4
Objetivos específicos	4
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	5

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedente históricos	6
Antecedentes referenciales.....	7
FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	15
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
DEFINICIONES CONCEPTUALES	27

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	31
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
TIPOS DE INVESTIGACIÓN	40
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	46

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	49
PLAN DE MEJORAS	62
CONCLUSIONES.....	63
RECOMENDACIONES.....	64
BIBLIOGRAFÍA	65
ANEXOS	70

ÍNDICE DE CUADROS

Títulos	Páginas
Cuadro No. 1	
Ejemplo de flujo de fondos	11
Cuadro No. 2	
Plantilla de trabajadores.....	36
Cuadro No. 3	
Matriz FODA de la farmacia LIAN	38
Cuadro No. 4	
Población	43
Cuadro No. 5	
Formato de encuesta	48
Cuadro No. 6	
¿Cómo se identifica usted, dentro de este sector?	49
Cuadro No. 7	
¿Con qué frecuencia hace compras en una farmacia?.....	50
Cuadro No. 8	
¿Encuentra farmacias cerca del lugar de su domicilio?.....	51
Cuadro No. 9	
¿Encuentra los medicamentos que usted necesita?.....	53
Cuadro No. 10	
¿Cómo estima la atención de las farmacias existentes?.....	54
Cuadro No. 11	
¿Le gustaría que haya una farmacia con buen surtido, horarios extendidos y excelente atención?	55

Cuadro No. 12	
Proyección para inversión	56
Cuadro No. 13	
Proyección de ingresos y egresos.....	57
Cuadro No. 14	
Proyección de ingresos y egresos (inversión).....	60
Cuadro No. 15	
Plan de mejoras.....	62

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1	
Ecuación para cálculo del Payback	12
Figura No. 2	
Estructura organizativa	35
Figura No. 3	
Pregunta 1 de encuesta	50
Figura No. 4	
Pregunta 2 de la encuesta	51
Figura No. 5	
Pregunta 3 de la encuesta	52
Figura No. 6	
Pregunta 4 de la encuesta.....	53
Figura No. 7	
Pregunta 5 de la encuesta.....	54
Figura No. 8	
Pregunta 6 de la encuesta.....	55

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto

En términos generales los negocios pequeños nacen sin ningún tipo de estudio previo, a las personas les basta a veces con conocer un poco de alguna actividad que consideren pueden obtener beneficios económicos extras. Sin embargo, es preferible realizar un cálculo o análisis breve de cuánto se puede invertir, con qué recursos empezar, qué tiempo tomará recuperar lo que se invirtió, y sobre todo si es rentable dicho proyecto. (Jácome, 2017)

A esto es lo que se conoce como finanzas, mismas que estudian todos los aspectos relacionados al intercambio de capitales entre las organizaciones, y con la incertidumbre del riesgo inherente de esas actividades.

En las grandes empresas, las finanzas son de mucha utilidad porque en la medida que se apliquen mejores serán los resultados esperados, se toman decisiones más acertadas y las organizaciones crecen de manera disciplinada.

De este mismo modo, se requiere de otras herramientas como el presupuesto, para estimar ingresos, egresos y utilidades de estos negocios.

Los presupuestos tienen que ser flexibles para ser ajustados de acuerdo a los requerimientos financieros que se presenten.

Y en los pequeños negocios también deben prevalecer estas primicias, y en este caso es particular, el proyecto de inversión de un negocio de productos farmacéuticos que se propone, contempla elaborar esa planificación financiera, el presupuesto para dicha inversión y por consiguiente estimar el tiempo de retorno del capital.

Situación conflicto

La ciudad de Guayaquil, es una urbe altamente comercial en donde se establecen algunos negocios que procuran surgir y competir con otros ya existentes. Cualquiera que sea el tipo de negocio va a estar expuesto a la competencia, por ello antes de empezar la actividad económica, se debe considerar este aspecto, además el grado de factibilidad en la parte financiera que conlleva este proyecto.

Estas inversiones financieras incluyen la determinación de los probables ingresos por ventas, los egresos que se generen por el giro mismo del negocio, así como también todos los gastos en la conformación del mismo. Siempre se pretende encontrar el máximo nivel de rentabilidad que, generalmente tiene que ver con la buena utilización de los recursos.

Cuando se habla de los probables ingresos, se refiere a aquellos provenientes de las ventas, en este caso del intercambio de los productos farmacéuticos. Estos productos tienen precios regulados por lo cual es muy difícil especular con ellos, es preferible extender la línea de servicios que se ofrezcan a los consumidores para llegar a un nivel de ingresos que permitan cumplir con las obligaciones administrativas, tributarias y comerciales.

Por todas estas razones es necesario que al plantear un proyecto de inversión se estimen la rentabilidad esperada así como también la factibilidad del mismo.

Formulación del problema

¿Cómo elaborar un plan de inversión para determinar ingresos y egresos de un negocio de productos farmacéuticos ubicado en la ciudad de Guayaquil en el período fiscal 2018?

Delimitación del problema

Campo: Financiero

Área: Ingresos y Egresos

Aspecto: Rendimiento financiero

Provincia: Guayas

Cantón: Guayaquil.

Tema: Propuesta del diseño de un plan de inversión

País: Ecuador

Año: 2018

Variables de la investigación

Variable independiente: Plan de inversión

Variable dependiente: Ingresos y egresos

Evaluación del problema

Antes de empezar el desarrollo de una investigación, resulta importante destacar aquellos aspectos que permitan hacer una correcta evaluación del problema.

Concreto.- Se presenta de forma concreta la intención de diseñar el plan de inversión que persiga un alto rendimiento financiero.

Factible.- Se reconoce la factibilidad de desarrollar este proyecto al contar con las bases del conocimiento, para la consecución de los objetivos planteados.

Claro.- La idea de plantear un proyecto de inversión es clara, debido a que se conoce con precisión el propósito que se persigue, haciendo una exposición detallada para su fácil comprensión para los usuarios del presente trabajo investigativo

Original.- Al ser un plan de inversión, resulta novedoso porque nace como un emprendimiento y proyección de crecimiento. Se busca hallar su rentabilidad y el tiempo de retorno del capital.

Relevante.- Resulta interesante esta propuesta, porque existe una comunidad que recibirá los beneficios directamente, al tener un lugar de expendio de medicina muy cercana a su domicilio.

Contextual.- El proyecto se sustenta primeramente en la factibilidad del mismo y la rentabilidad que generará. Esto se enmarca dentro de contexto del conocimiento adquirido, es decir, las finanzas.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Estructurar el diseño de un plan de inversión para establecer los ingresos y egresos para estimar el tiempo de retorno de la inversión.

Objetivos específicos

- 1) Fundamentar desde la teoría científica aspectos relacionados al plan de inversión.
- 2) Diagnosticar los posibles ingresos y egresos de efectivo para determinar su rendimiento financiero a través de la técnica financiera.
- 3) Elaborar el plan de inversión para establecer su rendimiento financiero.

Justificación de la investigación

La propuesta que se expone a continuación pretende un proyecto de inversión, específicamente un negocio de venta de productos farmacéuticos, para ello es importante destacar que es necesario establecer su rentabilidad, así como también el grado de factibilidad de dicho proyecto. Este tipo de negocio tiene gran acogida en nuestro medio a pesar que existen grandes cadenas de farmacias que lo hacen aún más competitivo, sin embargo es ese factor precisamente el que obliga a proponer un proyecto de calidad y bien estructurado.

Al referirse a estructura, se indica que hay que desarrollar presupuestos para conocer los posibles ingresos por ventas, egresos como las compras y los gastos operacionales; de tal manera que con antelación se midan resultados futuros, es decir el grado de factibilidad.

La utilidad práctica está en que el inversionista busca multiplicar su capital, pero con anterioridad considera los factores de riesgo que puede tener su dinero, e incluso si éstos son externos y ajenos es decir están fuera de su alcance.

Todo proyecto debe buscar además tener una incidencia de tipo social, y éste en particular, busca generar fuentes de trabajo a un determinado número de personas, satisfacer a un grupo de clientes insatisfechos, ya que en los alrededores del lugar donde se pretende establecer no existe locales de este tipo es decir, estaría estratégicamente ubicado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes históricos

Es difícil considerar un solo término que reúna todos los aspectos de las finanzas. En casi todos los lugares se habla de ellas, en las grandes organizaciones, empresas pequeñas, e incluso reuniones familiares, se refieren a las expectativas de mejoras, de crecimiento de inversión, de cómo ahorrar y la solvencia que tendrían para emprender negocios.

Por los años 1950, en cuanto a inversión se refiere, se pensaba y se actuaba según algunas prácticas populares, prevalecía más la astucia de la persona que invertía. Desde entonces como hasta ahora, la rentabilidad era el eje central de las finanzas. (Palacios, 2011)

Con el tiempo, entre los años 1952 y 1973, surge una evolución de este concepto, agregándose a las finanzas el riesgo que implica invertir. Con ello se han creado algunas herramientas que permiten conocer de antemano resultados sobre lo que se invierte.

Es así como las finanzas han avanzado en algunos aspectos, como por ejemplo se conoce mejor el riesgo y hasta cómo medirlo, la relación

existente entre éste y la rentabilidad. Con esta relación se puede predecir la viabilidad de la inversión, valorar las opciones financieras más acertadas, y además poder diseñar un plan de inversión acorde a los requerimientos previstos y con el riesgo que se pretende. (Palacios, 2011)

El papel de las finanzas es tan importante en el mundo actual que es menester preocuparse por ellas, en todos los niveles que se requieran de ellas. Se administran los recursos a lo largo del tiempo y contribuyen a hacer una buena determinación del valor para sacar el máximo provecho de los recursos empleados. (Abínzano, 2012, pág. 4)

Las finanzas entonces se las puede definir como “el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor.” (Padilla, 2014, pág. 1)

Antecedentes referenciales

El trabajo investigativo que se expone precisa de conceptos y definiciones que ayuden al entendimiento del plan de inversión propuesto. Al tratarse de un emprendimiento se enmarca dentro del campo de las finanzas.

Según (Padilla, 2014) las finanzas “se las define como el conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la banca y de la bolsa, y como el grupo de mercados o instituciones financieras de ámbito nacional o internacional” (pág. 1)

Para (Aranday, 2017) “las finanzas tratan de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero”. (pág. 1)

Según (Definición ABC, 2010) “se entiende por finanzas a todas aquellas actividades relacionadas con el intercambio y manejo de capital. Las finanzas son una parte de la economía ya que tienen que ver con las diferentes maneras de administrar el dinero en situaciones particulares y específicas.”

Las finanzas por lo tanto involucran a todas aquellas actividades donde el eje central es el manejo del capital.

Plan de negocio

Según (Barrow, 2012) un plan de negocios “es un documento que va a transmitir a los probables inversores las posibilidades de factibilidad de un proyecto. En su redacción se deben resaltar los beneficios que se pretenden, las provisiones de ventas, si es posible el tamaño del mercado que se va a cubrir, proyecciones económicas, descripción total del producto o servicio que se ofrece, entre otros aspectos.” (pág. 18-19)

El plan de negocio es la especificación de un modelo particular de negocio para unas circunstancias o situaciones concretas. (Serantes, 2017)

Un plan de negocios debe tener ciertas características, entre ellas:

- ✓ Tener un modelo del negocio que se pretende iniciar.
- ✓ Contener algunos escenarios posibles.
- ✓ El plan de la sección financiera será equilibrado, ni muy extenso ni tan limitado.
- ✓ Procurar hacer el plan financiero cada año.
- ✓ El plan del negocio depende del modelo del negocio que se va a realizar.

Inversión

“Es la aplicación de recursos económicos al objetivo de obtener ganancias en un determinado período” (La Hipotecaria, 2015, pág. 5)

Bajo esta definición el inversionista en quien coloca su dinero en alguna alternativa para que le genere un rendimiento futuro, puede ser una persona o una organización.

Rendimiento

“Es la ganancia de dinero, bienes o servicios que una persona o empresa obtienen de sus actividades industriales, agrícolas, profesionales, o de transacciones mercantiles o civiles.” (La Hipotecaria, 2015, pág. 7)

El dinero que se gana por el efecto de haber efectuado actividades económicas, se lo analiza a partir de estos conceptos. La empresa debe conocer cuánto de unidades monetarias le están generando el desarrollo de sus actividades, porque ha invertido recursos tanto financieros como humanos y materiales, por lo tanto es importante que conozca los resultados de esas inversiones.

Rendimiento sobre la inversión

Trata de medir la cantidad ganada o perdida de una inversión comparada con la inversión inicial en términos porcentuales. “Es el porcentaje de la cuota inicial que representa el cambio en el valor de la cuota, durante un período, más los dividendos cobrados durante el mismo período. Es una herramienta de mucha utilidad para saber que tan rentable resultaría una inversión. Mientras mayor es el rendimiento de la inversión, mayores beneficios económicos debe representarte como inversionista.” (Administradoras de Fondos de Inversión, 2017)

Riesgo

Se conoce con este término a la incertidumbre que se tiene sobre el resultado que se espera obtener, y en el campo de las finanzas, es la probabilidad de que ocurrencia de algún hecho que tenga efectos negativos en los propósitos que espera la empresa.

Rentabilidad

“La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos hecho previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.” (Economipedia, 2016)

De esta definición se desprende la rentabilidad económica y financiera.

Rentabilidad económica.- “Beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado \$10 por cada \$100 invertidos. (Economipedia, 2016)

Hace una comparación entre lo que se ha obtenido por el desarrollo una actividad y lo que la empresa invirtió en dicha actividad. Para mejorar esta rentabilidad económica, la empresa adopta las mejores estrategias, entre ellas aumentar sus precios de venta reduciendo sus costos, si en la actividad económica que se realiza no tiene injerencia alguna regulación de precios fuera del alcance de la misma.” (Economipedia, 2016)

Rentabilidad financiera.- “Hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos.” (Economipedia, 2016)

Rentabilidad sobre la inversión

La rentabilidad sobre la inversión es un porcentaje que puede ser representado así:

$$\text{Tasa de rentabilidad} = \text{Beneficio neto} / \text{Inversión Total}$$

Flujo de fondos

Para (Caballero, 2013) el flujo de efectivo “es un estado financiero que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto de determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo.”

Haciendo referencia al proyecto objeto de estudio, los fondos de efectivo que se consideran son los ingresos productos de las futuras ventas de medicinas y productos de bazar, y los gastos generados por el giro mismo del negocio.

El objetivo de estructurar el flujo de fondos es conocer la capacidad que tiene el negocio para generar el efectivo y determinar si puede cumplir con sus obligaciones inmediatas, para invertir en nuevos proyectos y expandirse.

Se presenta a continuación un resumen de los saldos de un flujo de fondos para efectos de entendimiento.

Cuadro 1. Ejemplo de flujo de fondos

	PERÍODO					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Ventas		\$ 35,000.00	\$ 40,000.00	\$ 41,000.00	\$ 45,000.00	\$ 44,000.00
Total ingresos		\$ 35,000.00	\$ 40,000.00	\$ 41,000.00	\$ 45,000.00	\$ 44,000.00
Egresos						
Compras		\$ 10,000.00	\$ 30,000.00	\$ 27,000.00	\$ 32,000.00	\$ 30,000.00
Arriendos		\$ 3,600.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 4,000.00	\$ 4,100.00
Sueldos		\$ 3,600.00	\$ 3,800.00	\$ 3,900.00	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00
Servicios básicos		\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,300.00
Total egresos		\$ 18,400.00	\$ 38,800.00	\$ 35,800.00	\$ 41,400.00	\$ 39,600.00
Flujo de caja	\$ -20,000.00	\$ 16,600.00	\$ 1,200.00	\$ 5,200.00	\$ 3,600.00	\$ 4,400.00
Saldo acumulado	\$ -20,000.00	\$ -3,400.00	\$ -2,200.00	\$ 3,000.00	\$ 6,600.00	\$ 11,000.00

Elaboración: Jimmy Zambrano, 2018

Lo que se deduce es que en el período cero se hizo la inversión, ya en el período 1, el flujo de caja es el resultado de los ingresos menos los egresos del negocio. El saldo acumulado es la suma del saldo anterior más el flujo de caja del período.

Plazo de recuperación de la inversión (Pay - Back)

Se designa con este nombre “al resultado de dividir la inversión total por los beneficios anuales. Esto indicaría el número de años que se necesitarían para que los beneficios acumulados llegaran a compensar la inversión inicial.” (Lacarte, 2012, pág. 5)

Cálculo del Payback

Es necesario seguir los siguientes pasos para calcular el Payback o tiempo de retorno de la inversión:

- ❖ Estructurar el flujo de fondos acumulados
- ❖ Aplicar la ecuación que sigue.

Figura 1. Ecuación para cálculo del Payback

$$\text{Período de Payback} = \left[\frac{\text{Período último con Flujo Acumulado Negativo}}{\text{Valor del Flujo de Caja en el siguiente período}} \right] + \left[\frac{\text{Valor absoluto del último Flujo acumulado negativo}}{\text{Valor del Flujo de Caja en el siguiente período}} \right]$$

Tomando los saldos del flujo que se tiene como ejemplo, se aplica la ecuación así:

- ✓ Período último con flujo acumulado negativo = 2
- ✓ Valor absoluto del último flujo acumulado negativo = | - 2.200 |
- ✓ Valor del flujo de caja en el siguiente período = 5.200

Con estos valores, el período de Payback está dado por:

$$\text{Período de Payback} = (2) + \left[\frac{| - 2.200 |}{5.200} \right]$$

Período de Payback = 2,4 años

Este resultado representa que si se invirtió \$20.000, y a través de los flujos reflejados, después del segundo período se recuperará lo invertido.

Por este motivo la manera más idónea del cálculo del tiempo de recuperar la inversión de un proyecto “es construir primero el Flujo de Fondos y luego calcular sobre el mismo en qué momento los retornos de dinero llegan a devolvernos el desembolso inicial.” (Lacarte, 2012, pág. 5)

Es conveniente resaltar que los flujos de fondos se van generando por el movimiento de los ingresos, egresos y gastos de la empresa

Ingresos.- “Se generan cuando se emite la factura al cliente por la venta realizada.” (Eslava, 2013, pág. 7)

Gastos.- “Se generan cuando la empresa conforma la factura del proveedor por una compra realizada y aceptada.” (Eslava, 2013, pág. 7)

Las técnicas financieras más aplicadas al evaluar una inversión son el VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa de Rentabilidad Interna), reducen la inversión al flujo de fondos, o sea el movimiento del dinero en tiempos diferentes.

Valor Actual Neto

Se define al VAN o Valor Actual Neto a la herramienta financiera que está dada por la diferencia entre el dinero que entra a una empresa y lo que se invierte en un mismo producto o proyecto y analizar si la empresa tiene beneficios con él.

“El VAN cuenta con una tasa de interés que se llama tasa de corte y es la que se usa para actualizarse constantemente. Dicha tasa de corte, la da la persona que va a evaluar dicho proyecto y que se hace en conjunto con las personas que van a invertir.” (Urbano, 2017)

El VAN es la suma de todos los valores actualizados de los flujos netos proyectados, menos el valor de la inversión para el proyecto de inversión. Mediante la siguiente fórmula se puede calcular el VAN.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Donde:

I_0 : Es el valor de la inversión inicial

F: Valor de los fondos en los diferentes períodos

K: Tipo de interés exigido para la inversión

t: Período

Método de la Tasa Interna de Rentabilidad de proyectos TIR

“Se llama Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de un proyecto a la tasa que hace que el Valor Actual Neto del mismo sea cero. Su cálculo es un poco tedioso aunque en la actualidad gracias a las hojas de cálculos se resuelven con facilidad.” (Lacarte, 2012, pág. 7)

La TIR es “la tasa de descuento que se tiene en un proyecto y que permite que el Beneficio Neto Actualizado BNA, sea como mínimo igual a la inversión. Cuando se habla del TIR se habla de la máxima Tasa de Descuento que cualquier proyecto puede tener para que se pueda ver como apto.” (Urbano, 2017)

Relación Costo – Beneficio

Es un tipo de análisis financiero que mide la relación de costos y beneficios esperados de un proyecto de inversión no tan solo para negocios nuevos sino inversiones de uno ya establecidos.

Para obtener esta relación se siguen los siguientes pasos:

- 1.- Calcular el Valor presente de los ingresos asociados con el proyecto en cuestión.
- 2.- Calcular el Valor Presente de los egresos asociados al proyecto de inversión.
- 3.- Se establece una relación entre el Valor Presente Neto de los ingresos con el Valor Presente Neto de los egresos.

$$B / C = VAI / VAC$$

Posterior a ellos se realiza el análisis del resultado. Si esa relación es mayor a 1 el proyecto es rentable, al contrario si es menor a 1, no es viable.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Constitución Política del Ecuador

Art. 33.- “El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su

dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.”
Constituyente (2015)

Art. 276.- “El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.” (Constituyente, 2015)

“Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.” (Constituyente, 2015)

“Fomentar la participación y el control social, con reconocimiento de las diversas identidades y promoción de su representación equitativa, en todas las fases de la gestión del poder público.” (Constituyente, 2015)

“Recuperar y conservar la naturaleza y mantener un ambiente sano y sustentable que garantice a las personas y colectividades el acceso equitativo, permanente y de calidad al agua, aire y suelo, y a los beneficios de los recursos del subsuelo y del patrimonio natural.” (Constituyente, 2015)

“Garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana e impulsar una inserción estratégica en el contexto Internacional, que contribuya a la paz y a un sistema democrático y equitativo mundial.”
(Constituyente, 2015)

“Promover un ordenamiento territorial equilibrado y equitativo que integre y articule las actividades socioculturales, administrativas, económicas y de gestión, y que coadyuve a la unidad del Estado.” (Constituyente, 2015)

“Proteger y promover la diversidad cultural y respetar sus espacios de reproducción e intercambio; recuperar, preservar y acrecentar la memoria social y el patrimonio cultural.” (Constituyente, 2015)

Art. 333.- “Se reconoce como labor productiva el trabajo no remunerado de autosustento y cuidado humano que se realiza en los hogares. El Estado promoverá un régimen laboral que funcione en armonía con las necesidades del cuidado humano, que facilite servicios, infraestructura y horarios de trabajo adecuados; de manera especial, proveerá servicios de cuidado infantil, de atención a las personas con discapacidad y otros necesarios para que las personas trabajadoras puedan desempeñar sus actividades laborales, e impulsará la corresponsabilidad y reciprocidad de hombres y mujeres en el trabajo doméstico y en las obligaciones familiares. La protección de la seguridad social se extenderá de manera progresiva a las personas que tengan a su cargo el trabajo familiar no remunerado en el hogar, conforme a las condiciones generales del sistema y la ley.” (Constituyente, 2015)

Objetivo 9 Garantizar el trabajo digno en todas sus formas

El objetivo principal del plan del Buen Vivir es que el trabajo no tiene que ser considerado como un elemento del proceso productivo, sino como base esencial de un buen vivir, y que sirva como una puerta para desarrollar los talentos de las personas. (Ecuador, 2013, pág. 2)

El trabajo desempeñado por las personas debe traer consigo el bienestar y la felicidad del individuo, además de una remuneración acorde a su desempeño. (Ecuador, 2013, pág. 2)

Oportunidades de empleo

Actualmente es esta sociedad el trabajo constituye el activo más significativo que una persona posee para impulsar el desarrollo no sólo personal sino también el de su familia y por qué no decir de un país. Por lo tanto, el trabajo digno significa que deben existir las oportunidades, las

mismas que tienen que ir en ascenso la oferta del trabajo. (Ecuador, 2013, pág. 4)

Las oportunidades pueden ser medidas y cuantificadas mediante indicadores existentes en el mercado de trabajo, uno de ellos es la Población Económicamente Activa (PEA) que para el 2007 estaba en un 35,3%, lo que en teoría se traduce que había muchas oportunidades de empleo y las personas eran productivas en ese rango. Para el 2012 ese porcentaje se elevó al 42,8%. (Ecuador, 2013, pág. 4)

La meta del gobierno es aumentar ese porcentaje y disminuir el desempleo. El desempleo como tal muestra que una economía como la nuestra es incapaz de absorber más fuerza de trabajo. (Ecuador, 2013, pág. 4)

Trabajo remunerador

El trabajo digno implica no solo que tenga una remuneración acorde al desempeño y capacidades físicas e intelectuales del trabajador, sino también que ésta le sirva para suplir sus necesidades y satisfacerlas. (Ecuador, 2013, pág. 6)

Este es el compromiso adquirido por el gobierno, velar porque se cumpla con esta concepción. Existía una brecha muy amplia entre los ingresos familiares y la canasta básica para el año 2008, y según las estadísticas en el 2013, esta brecha se había cerrado llegando a lograr un porcentaje del 26,3%. Esto no implica que no exista diferencias entre los ingresos familiares que siguen siendo inferiores comparados con la canasta básica, a pesar de los esfuerzos que se hacen para lograr equiparar estos elementos. (Ecuador, 2013, pág. 6)

Como consecuencia, el sector informal se incrementó así como el servicio doméstico, para en algo subsanar este desequilibrio.

Estabilidad en el trabajo y seguridad social

Que haya una estabilidad del trabajo, y esto resulta directamente proporcional a los ingresos, asegurando la satisfacción de las necesidades de la familia. (Ecuador, 2013, pág. 8)

La estabilidad se la puede plantear como un activo de la empresa, porque cuenta con la permanencia de un trabajador con experiencia y con un fiel compromiso hacia su patrón y a la empresa. El mejor indicador para demostrar la estabilidad es el tipo de contrato que se le aplica al trabajador. (Ecuador, 2013, pág. 8)

En lo referente a la seguridad social, actualmente los trabajadores en relación de dependencia deben estar afiliados al seguro social. Las estadísticas demuestran que del 2007 al 2012 ha habido un incremento del 5,1% de afiliaciones. (Ecuador, 2013, pág. 8)

Satisfacción en el trabajo y conciliación del trabajo, la vida familiar y la vida personal

El trabajo que se realiza debe cumplir con la satisfacción al llevarlo a cabo, porque el individuo se realiza al desarrollar sus capacidades y talentos, esto se conjuga con su vida familiar, y es precisamente esto, y no de los fundamentos del Plan del Buen Vivir. (Ecuador, 2013, pág. 9)

El indicador para medir que existe una conciliación entre el trabajo y la vida familiar, son las horas de trabajo, que no deben sobrepasar las cuarenta horas semanales, dejando el espacio para compartir con la familia y el disfrute personal. (Ecuador, 2013, pág. 9)

Ordenanzas Públicas Municipales

Dentro de las ordenanzas municipales que obliga a toda persona natural o jurídica que realiza actividades de negocio, están las siguientes:

Capítulo I

Generalidades

Art. 1.- DEFINICIÓN DEL ESPACIO Y VÍA PÚBLICA.- Para los efectos de esta Ordenanza se entenderá por vía pública, a las calles, plazas, parques, pasajes, portales, aceras, parterres, malecones, puentes y todos los lugares públicos de tránsito vehicular o peatonal; así como también los caminos y carreteras que intercomunican las parroquias urbanas de la cabecera cantonal de Guayaquil, hasta seis metros de cada costado de la superficie de la rodadura.

Se entenderá como espacio público todo el entorno necesario para que el desplazamiento de las personas por la vía pública no sea afectado, en forma directa o indirecta, por olores, ruidos, insalubridad u otras situaciones similares que afecten a la salud y seguridad de los habitantes, o que atenten al decoro y a las buenas costumbres.

Capítulo III

De las obligaciones y deberes de los propietarios de predios urbanos y la de sus inquilinos, en relación con el cuidado de la vía pública

Art. 18.- Recipientes para la basura.- Los administradores de todo establecimiento comercial e industrial, debe mantener recipientes apropiados para la basura, suficientemente visible para que sus clientes y transeúntes puedan arrojar papeles y desechos.

Art. 22.- Horarios específicos para recolección de basura de hoteles y otros.- Los hoteles, restaurantes, establecimientos comerciales, fabriles y hospitales, para la recolección de basura, deberán sujetarse a las disposiciones especiales que emanen de la Municipalidad o de la entidad respectiva, y tendrán horarios específicos para la recolección de basura.

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno – LORTI

Título Primero

Impuesto a la renta

Capítulo I

Normas generales

Art. 1.- “Objeto del impuesto.- Establécese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.” (Congreso, 2015, pág. 1)

Art. 2.- “Concepto de renta.- Para efectos de este impuesto se considera renta:

1.- Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios.” (Congreso, 2015, pág. 2)

Art. 4.- “Sujetos pasivos.- Son sujetos pasivos del impuesto a la renta las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de esta Ley.” (Congreso, 2015, pág. 2)

“Los sujetos pasivos obligados a llevar contabilidad, pagarán el impuesto a la renta en base de los resultados que arroje la misma.” (Congreso, 2015, pág. 2)

Art. 7.- “Ejercicio impositivo.- El ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1o. de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1o. de enero, el

ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año.” (Congreso, 2015, pág. 5)

Capítulo IV

Depuración de los ingresos

Sección Primera

De las Deducciones

Art. 10.- “Deducciones.- En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.” (Congreso, 2015, pág. 14)

Capítulo V

De la Contabilidad

Sección I

Contabilidad y estados financieros

Art. 37.- “Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.- Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad.” (Congreso, 2015, pág. 34)

“Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el

contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.” (Congreso, 2015, pág. 34)

Art. 38.- “Contribuyentes obligados a llevar cuentas de ingresos y egresos.- Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital, obtengan ingresos y efectúen gastos inferiores a los previstos en el artículo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.” (Congreso, 2015, pág. 35)

“La cuenta de ingresos y egresos deberá contener la fecha de la transacción, el concepto o detalle, el número de comprobante de venta, el valor de la misma y las observaciones que sean del caso y deberá estar debidamente respaldada por los correspondientes comprobantes de venta y demás documentos pertinentes.” (Congreso, 2015, pág. 35)

“Los documentos sustentatorios de los registros de ingresos y egresos deberán conservarse por siete años de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.” (Congreso, 2015, pág. 35)

Art. 40.- “Registro de compras y adquisiciones.- Los registros relacionados con la compra o adquisición de bienes y servicios, estarán respaldados por los comprobantes de venta autorizados por el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención, así como por los documentos de importación.” (Congreso, 2015, pág. 36)

Este principio se aplicará también para el caso de las compras efectuadas a personas no obligadas a llevar contabilidad. Congreso (2015)

Art. 41.- “Emisión de Comprobantes de Venta.- Los sujetos pasivos deberán emitir y entregar comprobantes de venta en todas las transferencias de bienes y en la prestación de servicios que efectúen,

independientemente de su valor y de los contratos celebrados.” (Congreso, 2015, pág. 36)

“Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes o de la prestación de servicios de cualquier naturaleza, aún cuando dichas transferencias o prestaciones se realicen a título gratuito, no se encuentren sujetas a tributos o estén sometidas a tarifa cero por ciento del IVA, independientemente de las condiciones de pago.” (Congreso, 2015, pág. 36)

“No obstante, las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, deberán emitir comprobantes de venta cuando sus transacciones excedan del valor establecido en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención.” (Congreso, 2015, pág. 36)

“Sin embargo, en transacciones de menor valor, las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, a petición del adquirente del bien o servicio, están obligadas a emitir y entregar comprobantes de venta.” (Congreso, 2015, pág. 36)

“Los contribuyentes no obligados a llevar contabilidad, por la suma de todas sus transacciones inferiores al límite establecido en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención, al final de cada día emitirán una sola nota de venta cuyo original y copia conservarán en su poder.” (Congreso, 2015, pág. 36)

Capítulo IX

DECLARACION Y PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA

“2. Para las personas naturales y sucesiones indivisas, el plazo para la declaración se inicia el 1 de febrero del año inmediato siguiente al que corresponde la declaración y vence en las siguientes fechas, según el noveno dígito del número del Registro Único de Contribuyentes (RUC) del declarante, cédula de identidad o pasaporte.” (Congreso, 2015, pág. 55)

Título II

Aplicación del impuesto al valor agregado

Capítulo I

OBJETO DEL IMPUESTO Y HECHO IMPONIBLE

“1. El Impuesto al Valor Agregado grava las transferencias de dominio de bienes muebles corporales, en todas sus etapas de comercialización, sean éstas a título oneroso o a título gratuito, realizadas en el Ecuador por parte de personas naturales y sociedades. Así mismo grava la importación de bienes muebles corporales.” (Congreso, 2015, pág. 93)

Capítulo III

Declaración, liquidación y pago del IVA

Art. 158.- “Declaración del impuesto.- Los sujetos pasivos del Impuesto al Valor Agregado que efectúen transferencias de bienes o presten servicios gravados con tarifa 12% del Impuesto al Valor Agregado, y aquellos que realicen compras o pagos por las que deban efectuar la retención en la fuente del Impuesto al Valor Agregado, están obligados a presentar una declaración mensual de las operaciones gravadas con este tributo, realizadas en el mes inmediato anterior y a liquidar y pagar el Impuesto al Valor Agregado causado, en la forma y dentro de los plazos que establece el presente reglamento.” (Congreso, 2015, pág. 103)

Título Segundo

Impuesto al valor agregado

Capítulo I

Art. 55.- “Transferencias e importaciones con tarifa cero.- Tendrán tarifa cero las transferencias e importaciones de los siguientes bienes:

6.- Medicamentos y drogas de uso humano, de acuerdo con las listas que mediante Decreto establecerá anualmente el Presidente de la República, así como la materia prima e insumos importados o adquiridos en el mercado interno para producirlas. En el caso de que por cualquier motivo no se realice las publicaciones antes establecidas, regirán las listas anteriores;" (Congreso, 2015)

"Los envases y etiquetas importados o adquiridos en el mercado local que son utilizados exclusivamente en la fabricación de medicamentos de uso humano o veterinario". (Congreso, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, 2015).

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARSAC)

Capitulo II

Del permiso de funcionamiento

Art. 3.- "El Permiso de Funcionamiento es el documento otorgado por la Autoridad Sanitaria Nacional a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la normativa vigente." (Agencia Nacional de Regulación, 2015)

Art. 4.- "La Autoridad Sanitaria Nacional, a través de las Direcciones Provinciales de Salud, o quien ejerza sus competencias, otorgará el Permiso de Funcionamiento a los establecimientos categorizados en este Reglamento como servicios de salud." (Agencia Nacional de Regulación, 2015)

"La Autoridad Sanitaria Nacional, a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA, otorgará de forma automatizada el Permiso de Funcionamiento a los establecimientos sujetos

a vigilancia y control sanitario, a excepción de los establecimientos descritos en el inciso anterior.” (Agencia Nacional de Regulación, 2015)

“Los Permisos de Funcionamiento se emitirán de acuerdo a la categorización señalada en el presente Reglamento, conforme a su riesgo sanitario.” (Agencia Nacional de Regulación, 2015).

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable independiente: Ingresos, egresos de efectivo

El objetivo de las empresas es recibir dinero por la prestación de un servicio o la transferencias de un bien. Así se generan los ingresos que aumentan el patrimonio sin necesidad de que los socios inviertan. Los ingresos se los considera como capital que entra en la empresa por medio de una ganancia. (Impulsa Popular, 2016)

Los egresos son las salidas de dinero en efectivo o su equivalente y disminuyen las utilidades pero incrementan las pérdidas. (Impulsa Popular, 2016)

Variable dependiente: Rendimiento financiero

Es un término generalmente utilizado en las finanzas, entidades bancarias, en títulos y otros valores financieros. Es la ganancia generada por la inversión o un negocio. Está expresa en términos de porcentajes anuales sobre el valor que se invirtió. (Ecofinanzas, 2018)

Definiciones conceptuales

Capital.- “Es la suma de todos los recursos y valores movilizados para la constitución y puesta en marcha de una empresa. Es su razón económica. Es una cantidad invertida en una empresa por los propietarios, socios o accionistas.” García (2016)

Contribuyente.- “Es el sujeto respecto de quien se realiza el hecho generador de la obligación sustancial.” García (2016)

Costo – Beneficio.- “El análisis costo – beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad, entendiéndose por proyecto de inversión no solo como la creación de un nuevo negocio, sino también, como inversiones que se pueden hacer en un negocio en marcha tales como el desarrollo de nuevo producto o la adquisición de una nueva maquinaria.” CreceNegocios (2012)

Declaración tributaria.- “Es el documento elaborado por el contribuyente con destino a la Administración de Impuestos en la cual da cuenta de la realización de hechos gravados, cuantía y demás circunstancias requeridas para la determinación de su impuesto.” García (2016)

Efectivo y equivalente de efectivo.- “Con las cuentas caja y bancos son aquellos que no tienen ninguna restricción para su uso, por tanto se utilizan inmediatamente en la adquisición de los activos que se proyecten comprar.” Martínez (2015, pág. 18)

Empresa.- “Agente económico o unidad autónoma de control y decisión que al utilizar insumos o factores productivos los transforma en bienes y servicios o en otros insumos.” García (2016)

Financiamiento.- “Provisión de dinero cuando y donde se necesita” la Hipotecaria (2015, pág. 3)

Gasto.- “En contabilidad, cantidad de dinero empleada en la gestión de un negocio que implica una reducción del patrimonio de la sociedad. Tienen la consideración de un gasto y se imputan en la cuenta de resultados de la compañía la compra de bienes y servicios como alquileres, salarios, seguros o publicidad, las amortizaciones o las dotaciones para reflejar la pérdida de valor de un activo. El gasto se diferencia del pago en que el

primero se produce en el momento en que se obtiene el bien o se dispone del servicio prestado, mientras que el pago implica la salida de caja de la compañía para abonar ese bien o servicio.” Expansión (2013)

Gastos de organización.- “Consisten en erogaciones necesarias en el estudio del proyecto, puesta en marcha, lanzamiento de marca, gastos de inauguración y publicidad, etc. Todas estas inversiones según NIIF son gastos del período en el cual se incurre, de tal manera que con esta norma el primer año del proyecto va a obtener pérdidas, que se deben prever por el asesor financiero, para definir el capital social.” Martínez (2015, pág. 9)

Presupuesto.- “Estudia y calcula la entrada de recursos, los costos y los tiempos en que estos pasan por el proceso productivo, el tiempo de venta, el tiempo del recaudo del efectivo y la circularidad con que éstos vuelven a producir nuevos recursos, para mostrar al final la rentabilidad de los recursos circularizados puestos a disposición.” Rincón (2012, pág. 3)

Proyecto de inversión.- “Es un documento que expresa, la necesidad actual o futura, aprovechando los recursos disponibles por un grupo empresarial, y maximizando el rendimiento sobre la inversión.” Cruz (2012)

Rendimiento.- “En finanzas, beneficio que se obtiene de una inversión o de una unidad productiva.” Expansión (2013)

Rentabilidad.- “Es la relación entre la utilidad proporcionada por un título y el capital invertido en su adquisición.” la Hipotecaria (2015, pág. 7)

Riesgo.- “Es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de la inversión. En términos generales se puede esperar que, a mayor riesgo, mayor rentabilidad de la inversión.” la Hipotecaria (2015, pág. 7)

Tasa de interés.- “Es la expresión porcentual del interés aplicado sobre un capital. Las tasas de interés pueden estar expresadas entérminos nominales o efectivos.” (La Hipotecaria, 2015, pág. 7)

Tasa Interna de Retorno.- “Es aquella tasa de actualización máxima que reduce a cero el valor actual neto (VAN) del proyecto. La TIR es la más alta tasa de actualización que se puede exigir al proyecto. Cualquier tasa mayor a la tasa interna de retorno genera un VAN negativo y en consecuencia el proyecto arroja pérdidas.” (Wilson, 2005, pág. 175)

Ventas.- Según el PGC define al subgrupo 70 con respecto a las ventas de mercaderías, de producción propia, etc como “transacciones, con salida o entrega de los bienes o servicios objeto de tráfico comercial de la empresa, mediante precio.” (Manuel Rajadell, 2014, pág. 64)

Población

Para (Tamayo M. , 2013) la población “es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.”

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

El mundo contemporáneo está sujeto a cambios constantes y acelerados, y los negocios no permanecen al margen de ello, se enfrentan a la libre competencia y prevalecen los más sagaces y arriesgados. Para ser competitivos es necesario maximizar cada uno de los recursos que utilizan para producir un bien o servicio.

Las microempresas también se incorporan al mundo competitivo de los negocios, muchas de éstas surgen como negocios pequeños de índole

familiar, y poco a poco logran constituirse en microempresas. Bajo esta figura se presenta el presente diseño de proyecto de inversión.

Este negocio será de tipo comercial, es decir compra y venta de productos farmacéuticos y artículos de bazar. El local estará ubicado en la ciudad de Guayaquil, en la Cooperativa Asaab Bucaram Mz. 3105 solar 14, lugar que se encuentra al sur de la urbe. Este local es parte de la vivienda donde reside el Sr. Jimmy Zambrano, autor de este trabajo investigativo, quien ha notado que el sector es propicio para este tipo de negocio, ya que los negocios similares o competencias directas se encuentran a tres y cuatro cuadras de distancia a su localidad.

La farmacia llevará por nombre LIAN, siendo su representante legal el señor Jimmy Zambrano, quien tendrá la responsabilidad de gestionar todos los trámites pertinentes a permisos de funcionamiento de la farmacia, para que ésta desarrolle sus actividades económicas, dentro del contexto legal vigente en el Ecuador.

Requisitos que debe cumplir este proyecto de inversión

Servicio de Rentas Internas

Como uno de los primeros requisitos que debe cumplir este tipo de establecimiento es obtener el Registro Único del Contribuyente RUC, documento que es otorgado por la Administración Tributaria o Servicio de Rentas Internas SRI. Este documento lo compromete al establecimiento a cumplir con las obligaciones tributarias, sobre los ingresos y gastos que pertenecen al giro del negocio, en este caso de la farmacia. Por ser un negocio que está representado por una persona natural, y con monto muy pequeño de inversión, no estará obligado a llevar contabilidad. Sin embargo, si está obligado a llevar un registro de ingresos y egresos.

Sobre esos valores cumplirá con sus declaraciones de Impuesto al Valor Agregado IVA de forma mensual, así como también, las de Impuesto a la renta IR de manera anual.

Benemérito Cuerpo de Bombero de Guayaquil

Al iniciar un negocio es preciso cumplir con algunas obligaciones que permitan el desarrollo normal y legal en la actividad económica. Una de estas obligaciones es adquirir el permiso de funcionamiento de Benemérito Cuerpo de Bombero de Guayaquil, este permiso es otorgado previo a una inspección en el lugar donde funcionará el negocio, para ello se adquirirá un extintor de incendios que es una de los requerimientos para que le extiendan el permiso de Prevención de Incendios.

Con este permiso, le permite al propietario del negocio continuar con el trámite en relación al funcionamiento de su establecimiento en este caso, la farmacia LIAN.

M.I. Municipalidad de Guayaquil

Como el negocio se establecerá en la ciudad de Guayaquil, es preciso entonces obtener los permisos en la M. I. Municipalidad de Guayaquil, en las ventanillas de atención ubicadas en las calles Malecón Simón Bolívar y Avenida Diez de Agosto esquina.

En estas oficinas se gestionan los siguientes documentos:

- ✓ Tasa de habilitación
- ✓ Patente Municipal, y
- ✓ Permiso de Uso de Suelo
- ✓ Permiso de uso de letreros

Estos permisos se obtienen, de igual forma con la presentación del permiso de Prevención de Incendios, y los documentos personales del propietario. Se hace el requerimiento y se espera la inspección respetiva.

Cada documento tiene un valor a cancelar, toda vez que se ha realizado el procedimiento, le conceden los permisos respectivos, los mismos que deben ser exhibidos en un lugar visible en el establecimiento que entra en funcionamiento. Cabe destacar que éstos se renuevan cada año.

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARSAC

Las farmacias y dependencias de salud están reguladas por el ARSAC, quienes a través de sus representantes de sus jefes de control hacen inspecciones regulares en dichos establecimientos.

Previo a esta solicitud, se requiere la contratación de un representante químico, quien será representante ante el ente de control sanitario. Y entre esas funciones están, vigilar que las farmacias expendan los medicamentos de manera adecuada, que no estén caducadas, que sean con receta médica, que además no se expendan libremente aquellos medicamentos restringidos.

Los jefes de control sanitario también hacen inspecciones a las instalaciones de las farmacias para verificar que los medicamentos que se expenden sean los permitidos por el ente regulador.

Cuando se ha cumplido con ese procedimiento, y no ha habido contravenciones, es otorgado el permiso de funcionamiento de Control Sanitario.

Objeto Social

La Farmacia LIAN tiene muy bien definido su objeto social, que es satisfacer una gran demanda de consumidores de medicinas nacionales y extranjeras, puesto que este sector donde se pretende iniciar el negocio está carente de este servicio. Otro aporte social es fomentar el trabajo y ampliar las plazas laborales que conllevan a crear una sociedad responsable.

Misión

Ser un negocio que brinde medicinas de excelente calidad acompañada de un servicio de atención de calidez a través de un equipo de trabajo capacitado para contribuir al bienestar y salud de la comunidad.

Visión

Liderar el mercado farmacéutico a nivel nacional, aportando a la economía del país y a la buena salud de los ciudadanos.

Valores

El éxito de un negocio va de la mano con la aplicación de valores éticos y morales, por ello la Farmacia LIAN tiene los valores establecidos, mismos que deben ser aplicados por todos quienes laboren en ella. Estos valores son:

- ✓ Cordialidad
- ✓ Respeto
- ✓ Honestidad
- ✓ Ética profesional
- ✓ Responsabilidad Social
- ✓ Integridad
- ✓ Solidaridad
- ✓ Humanismo
- ✓ Educación
- ✓ Equidad en todos los aspectos
- ✓ Compromiso
- ✓ Reserva de información

Estructura organizativa

Un negocio bien diseñado deberá contar con una estructura organizativa, que se defina desde los inicios de una empresa para la buena marcha de

la misma. Para la Farmacia LIAN se ha estructurado el siguiente organigrama, en donde se visualiza la jerarquía de cada uno de las personas que participarán en este negocio.

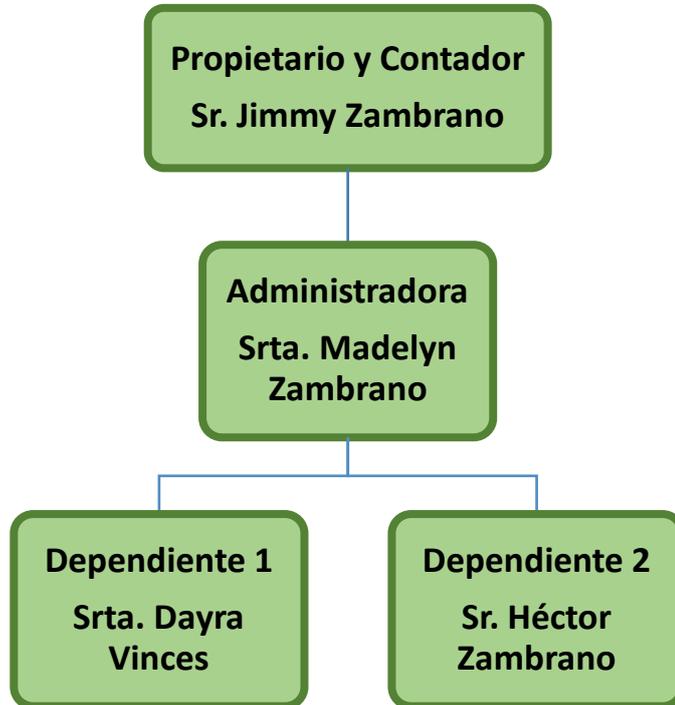


Figura 2: Estructura Organizativa de la Farmacia LIAN

Plantilla de trabajadores

Los trabajadores que aportarán con sus conocimientos para esta farmacia son los que ya tienen experiencia en lo que es dependientes de farmacias, y sobre todo que son familiares entre ellos y del propietario, eso ayudará que exista una relación laboral más fluida. De este modo la Farmacia LIAN contará con el siguiente personal:

Cuadro 2 Plantilla de trabajadores

Nombres del trabajador	Departamento	Cargo que desempeña
------------------------	--------------	---------------------

Sr. Jimmy Zambrano	Gerencia	Gerente - Contador
Srta. Madelyn Zambrano	Administración	Administradora
Srta, Dayra Vincés	Mostrador	Dependiente 1
Sr. Héctor Zambrano	Mostrador	Dependiente 2

Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018
Fuente: Datos de la investigación

Se detalla a continuación cada una de las funciones de los colaboradores de la Farmacia LIAN.

Gerente y Contador.- Para este proyecto que es un plan de inversión, el autor de este trabajo investigativo también es el gerente y contador de este proyecto. Entre sus funciones están:

- ✓ Establecer las políticas que se deben cumplir en la farmacia, así como los horarios para cada persona encargada
- ✓ Registrar todos los valores producto de las ventas y compras propias del giro del negocio.
- ✓ Hacer las debidas declaraciones tributarias en el tiempo reglamentario y evitar sanciones innecesarias.
- ✓ Controlar que las políticas se cumplan a cabalidad
- ✓ Mantener los libros contables al día, así sea que tributariamente no esté obligado a llevar contabilidad.

Administradora.- La encargada de la administración de la farmacia tiene mucha experiencia en el manejo de este tipo de negocios, por lo tanto tendrá las siguientes funciones:

- ✓ Llevar los inventarios de las medicinas y los artículos de bazar que se expendan en la farmacia.
- ✓ Programar las compras de acuerdo a los requerimientos necesarios, y los medicamentos de alta rotación
- ✓ Controlar los horarios de entrada y salida de los dependientes, esto en conjunto con el propietario.
- ✓ Gestionar la renovación de los permisos de funcionamiento de la farmacia y evitar contratiempos en el desarrollo de las actividades de la misma.

Dependientes.- Por ser las personas que atienden al público es necesario que den un buen servicio de atención al cliente y entre sus responsabilidades están:

- ✓ Brindar un servicio excelente de atención al cliente, respondiendo cualquier inquietud de los visitantes con respecto a los productos de la farmacia.
- ✓ Cumplir con los horarios dispuestos por la gerencia y controlados por la administradora.
- ✓ Mantener el orden y limpieza del área de trabajo, así como de los medicamentos y artículos de bazar que se expendan en la farmacia.
- ✓ Impulsar los productos que se por diversos motivos no tienen buena rotación.
- ✓ Efectuar las ventas y realizar las respectivas facturas de venta, y al término de su turno, hacer el cierre de caja respectivo.

MATRIZ FODA

Para un negocio nuevo se emprenda, es necesario que se conozca todo su entorno, tanto interno como externo, para que el negocio desde sus inicios tenga un control adecuado.

La herramienta que va a permitir hacer un análisis de ese entorno es la Matriz FODA, donde convergen las fortalezas y debilidades que se

desarrollan en el ambiente interno y sobre las cuales el propietario y administrador ejerce un control directo.

En el ambiente externo se presenta las oportunidades y amenazas, y sobre ellas, no se tiene control. Se conocen que siempre estarán propensas a que sucedan pero no se sabe cuándo.

Sin embargo, la empresa debe conocer todos esos aspectos que afectan muy de cerca al negocio, y debe planear muy bien sus estrategias para mantenerse en el mercado competitivo.

Por ello, la Farmacia LIAN ha estructurado su Matriz FODA, la misma que se presenta a continuación:

Cuadro 3 Matriz FODA de la Farmacia LIAN

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Empezar el negocio de la farmacia con capital propio. ✓ Estar ubicada en un lugar donde no hay mucha competencia. ✓ El dueño y contador conoce de temas presupuestarios para este tipo de negocios. ✓ Atención en horarios extendidos. 	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser nuevos en el mercado farmacéutico. ✓ Contar con recursos humanos y tecnológicos limitados.
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprovechar la demanda de clientes del sector popular. ✓ Contar con una amplia gama de proveedores para seleccionar 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estar expensa a la apertura de nuevas farmacias que pertenezcan a las grandes cadenas farmacéuticas.

los mejores para adquirir los productos.	✓ Reformas en la política económica del país.
--	---

Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

Fuente: Datos de la investigación

Clientes

La farmacia LIAN, es un proyecto nuevo y por tanto debe hacer un buen trabajo para captar la mayor cantidad de clientes del sector sur, específicamente de la cooperativa Asaab Bucarám, parte de la ciudadela de Las Acacias y sectores aledaños. Son sectores muy populares y con muchas necesidades de contar con establecimientos como es de la farmacia, sobre todo por los horarios.

Al tener horarios extendidos, la farmacia LIAN puede lograr abarcar un gran mercado de esa zona, y mantener la fidelidad de los mismos

Proveedores

Actualmente, en el campo farmacéutico existen gran variedad de distribuidoras que ofrecen un completo surtido de productos, de donde se pueden escoger las que ofrezcan mejores precios a los minoristas. Entre ellas se mencionan:

- ✓ Distribuidora Mundo Verde
- ✓ Difare S.A.
- ✓ Disforsa
- ✓ Distribuidora La Rebaja
- ✓ Distribuidora Parra Solis
- ✓ Comercial Lucía Juna
- ✓ Distribuidora Manabí
- ✓ Productos Familia Sancela del Ecuador S.A., entre otros.

Competidores

Farmacia LIAN tendrá como competencia directa dos farmacias que se encuentran relativamente lejos de donde se establecerá el negocio.

1. Farmacia Cruz Azul, ubicada al finalizar la calle Los Ríos y la Av. Arturo Serrano.
2. Farmacia El Doctorcito, ubicada en las mismas calles de la Cruz Azul, pero del lado de frente.

Ambas farmacias se encuentran a tres cuadras de distancia de la localidad donde se ubicará la farmacia LIAN, y por los otros alrededores no existen más farmacias que sean competencia para el nuevo proyecto.

Productos

Las farmacias con establecimientos que tienen la ventaja que pueden diversificar sus productos, por lo tanto la farmacia LIAN expenderá medicinas nacionales y extranjeras, artículos de bazar y aseo personal, confitería, etc. Con esos productos empezará sus actividades, sin embargo puede continuar ampliando su abanico de productos.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Tipos de investigación

Investigación descriptiva.- (Namakforoosh, 2005) “Es una forma de estudio para saber quién, dónde, cuándo, cómo y por qué del sujeto de estudio. En otras palabras, la información obtenida en un estudio descriptivo, explica perfectamente a una organización el consumidor, objeto, conceptos y cuentas. Se usa el diseño descriptivo para hacer una investigación, cuando el objetivo es: describir las características de ciertos grupos y calcular la proporción de gente en una población específica que tiene ciertas características.” (pág. 91)

(Esteban, 2009) “La investigación descriptiva, como su nombre sugiere, explica situaciones y pueden perseguir muchos objetivos, entre ellos:

describir características de grupos, de consumidores, empresas, maracs o intermediarios, identifica imagen de productos, encuentra fortalezas y debilidades de empresas competidoras, mide el posicionamiento de bienes y servicios.” (pág. 36)

Para este proyecto de inversión se aplica este tipo de investigación porque es necesario detallar cómo está el entorno social, demográfico y de mercado con respecto a las farmacias. Se describe cómo se lo establecerá físicamente, con qué personal contará, qué productos se venderán, qué horarios atenderá la farmacia, etc. Es decir, cada aspecto que implique la apertura de este negocio.

Investigación explicativa.- Para (Torres, 2006) quine menciona lo destacado por Salkind, “la investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables...uno de los puntos importantes respecto de la investigación correlacional es examinar relaciones entre variables o sus resultados, pero en ningún momento explica que una sea la causa de la otra. En otras palabra, la correlación examina asociaciones pero no relaciones causales, donde un cambio en un factor influye directamente en un cambio en otro.” (pág. 113)

En este proyecto de inversión es conveniente aplicar una investigación explicativa, para mostrar a través del detalle y explicación cada una de las situaciones que se presentan mientras se van gestionando las actividades tendientes a la apertura del local. Se conjugan todas las variables de este trabajo investigativo como son realizar una proyección de los ingresos y gastos del negocio, así como también el rendimiento financiero que va a tener dicha inversión.

Investigación exploratoria.- (Namakforoosh, 2005) “El objetivo principal de la investigación exploratoria es captar una perspectiva general del problema. Este tipo de estudio ayuda a dividir un problema muy grande y

llegar a unos subproblemas, más precisos hasta en la forma de expresar las hipótesis. Muchas veces se carece de información precisa para desarrollar buenas hipótesis. La investigación exploratoria se puede aplicar para generar el criterio y dar prioridad a algunos problemas.” (pág. 89)

Es preciso realizar una investigación exploratoria a todo el entorno del lugar donde se establecerá la Farmacia LIAN, no solo el sector aledaño, sino todo aquello que tenga incidencia positiva o negativa en el negocio. Esto permitirá tener una visión más amplia de dónde desarrollará sus actividades y qué situaciones se pueden presentar.

Sondeo de mercado

Según (Domingo Asún, 2002) el sondeo de mercado o también llamado estudio de opinión es “un conjunto de técnicas desarrolladas para realizar una investigación de mercados, generalmente pequeña o acotada en sus alcances y primordialmente de tipo cualitativo.” (pág. 9)

“Si bien pertenece a la familia de la investigación de mercados, no requiere ser abordado todo el mercado que nos interesa estudiar, ni tampoco suponen necesariamente el contratar especialistas y consultores, muchas veces más costosos de lo que podemos pagar” (Domingo Asún, 2002, pág. 10)

Para el caso en particular, se realiza un sondeo de mercado ya que no se cuenta con suficientes recursos para hacer un gran estudio de mercado, ya que lo más destacado para emprender dicho proyecto es contar con la opinión de los habitantes del sector, esto como punto de partida.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

(Tamayo M. T., 2004) “Totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se la denomina población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a un estudio o investigación” (pág. 176)

Tomando de referencia lo antes expuesto, se hace la presentación de la población para la farmacia LIAN.

Cuadro 4 Población de Farmacia LIAN

Referenciales	Número de personas
Moradores	2000
Dueños de negocios	50
Transeúntes	1500
Total población	3550

Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018
Fuente: Datos de la investigación

Muestra

(Tamayo M. T., 2004) “A partir de la población cuantificada para una investigación se determina la muestra, cuando no es posible medir cada una de las entidades de la población, esta muestra, se considera, es representativa de la población. La muestra descansa en el principio de que las partes representan el todo y por tanto refleja las características que definen la población de la cual fue extraída, lo cual nos indica que es representativa.” (pág. 176)

Tipos de muestras

Para determinar el tipo de muestra que se utilizará es necesario saber qué es el muestreo.

El muestreo es el “instrumento de gran validez, en la investigación, con el cual el investigador selecciona las unidades representativas a partir de las cuales obtendrá los datos que le permitirán extraer inferencias acerca de la población sobre la cual se investiga.” (Tamayo M. T., 2004, pág. 177)

Existen dos tipos de muestras, las muestras probabilísticas y las no probabilísticas.

Muestreo probabilístico.- (Salkind, 1999) “Es un tipo de muestreo en que se conoce la probabilidad de seleccionar un miembro individual de la población.” (pág. 97)

Muestreo no probabilístico.- (Salkind, 1999) “Es aquel en el que se desconoce la probabilidad de seleccionar cualquier miembro individual de la población. “ (pág. 97)

Determinación de la muestra

Para llegar a determinar la muestra en este proyecto de inversión, se aplicará la fórmula de muestra probabilística, considerando que deseamos una muestra representativa de la población y con qué características debe contar esa muestra.

$$n = \frac{Z^2 p q}{E^2}$$

Para aplicar la anterior fórmula es preciso conocer qué significado tiene cada variable:

n: representa el tamaño de la muestra

Z: es un valor que se obtiene considerando ciertos niveles de confianza, será constante, pero si no se conoce se puede hacer un estimado del 95%

que es equivalente a 1,96, o también 99% donde su equivalente llega al 2,58. Esto va a depender mucho del juicio de la persona que calcula la muestra.

p: probabilidad de que ocurra tal hecho, generalmente para los planes o proyectos pilotos se realiza con 0,5

q: probabilidad e no ocurrencia, o lo que es lo mismos 1-p

E: El límite de error muestra aceptable. Y generalmente cuando no se conocen con exactitud ese valor se lo estima entre 1% y 9%

En consecuencia, para este diseño de inversión se harán las siguientes consideraciones:

n: ?

Z: 2,58 (con referencia a un nivel de confianza del 99%)

p: 0,5

q: 0,5

E: 0,08

$$n = \frac{Z^2 p q}{E^2}$$

$$n = (2,58)^2 \times (0,5) \times (0,5) \quad / \quad (0,08)^2$$

$$n = 1,6641 \quad / \quad 0,0064$$

$$n = 260$$

El resultado anterior se traduce en que para una población muy amplia y desconocida, se obtiene una muestra de 260, considerando un 99% de confianza, y un error E de 8%.

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

La observación

(Valencia, 2005) “Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis...es un elemento fundamental de todo proceso investigación; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos.” (pág. 13)

La entrevista

(Tamayo M. T., 2004) “Al igual que la observación, es de uso bastante común en la investigación, ya que en la investigación de campo buena parte de los datos obtenidos se logran por entrevista. Podemos decir que la entrevista es la relación directa establecida entre el investigador y su objeto de estudio a través de individuos o grupos con el fin de obtener testimonios orales.” (pág. 184)

La encuesta

(Martín, 2011) “La encuesta es un instrumento de captura de la información estructurado, lo que puede influir en la información recogida y no puede/debe utilizarse más que en determinadas situaciones en las que la información que se quiere capturar está estructurada en la población objeto de estudio...captura bastante información de muchos casos o unidades de análisis, al menos tiene esa potencialidad frente a otros métodos.” (pág. 14)

(Valencia, 2005) “La encuesta es una técnica destinada obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Este listado se denomina cuestionario.” (pág. 28)

Hay otras herramientas que utiliza la encuesta para que sea más eficiente, por ello se puede contar con:

- ✓ Entrevista personal
- ✓ Entrevista telefónica
- ✓ Encuesta en red
- ✓ Encuesta por correo
- ✓ Encuesta autorrellenada (Martín, 2011, pág. 26)

El cuestionario

(Tamayo M. T., 2004) “Es de gran utilidad en la investigación científica, ya que constituye una forma concreta de la técnica de observación, logrando que el investigador fije su atención en ciertos aspectos y se sujeten a determinadas condiciones. El cuestionario contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales; permite, además, aislar ciertos problemas que nos interesan principalmente y precisa el objeto de estudio.” (pág. 185)

Para elaborar un cuestionario se tiene que conocer exactamente los resultados que se desean obtener, la información necesaria para conocer el fenómeno. “La estructura y forma del cuestionario deben estar cuidadosamente elaboradas, no debe incluir preguntas o datos cuya utilidad no esté precisada con exactitud.” (Tamayo M. T., 2004, pág. 185)

Haciendo concordancia con este diseño de proyecto de inversión, el autor escoge la encuesta como la técnica de investigación que más se ajusta, por cuanto es una población muy amplia, y se desea conocer un promedio de clientes que tendrá la farmacia LIAN.

El autor de este trabajo investigativo propone el siguiente esquema para realizar la encuesta dirigida al público relativo al sector donde funcionará la farmacia.

Cuadro 5

Formato de Encuesta

**ENCUESTA
DIRIGIDA A MORADORES Y TRANSEÚNTES DEL SECTOR
COOP. ASSAB BUCARAM
SUR DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL
CALLE PRINCIPAL**

Buenos días Sr(a)

De antemano gracias por este tiempo de su atención. Estamos realizando esta encuesta para conocer algunos aspectos sobre los negocios de las farmacias por este sector. A continuación le presento unas preguntas de las cuales puede escoger la respuesta que usted considere conveniente.

1.- ¿Cómo se identifica usted, dentro de este sector?

Morador	
Dueños de negocios	
Transeúnte	

2.- ¿Con qué frecuencia hace compras en una farmacia?

Siempre	
Algunas veces	
Muy poco	
Nunca	

3.- ¿Encuentra farmacias cerca del lugar de su domicilio, en este sector?

Sí	
No	

4.- En las farmacias aledañas, ¿encuentra los medicamentos que usted necesita?

Siempre	
Algunas veces	
Nunca	
Otros	

5.- ¿Cómo estima usted la atención de las farmacias existentes en este sector?

Excelente	
Muy buena	
Buena	
Mala	

6.- ¿Le gustaría que haya una farmacia con buen surtido de medicamentos, horarios extendidos y excelente atención?

Sí	
No	
Indiferente	

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En el desarrollo efectuado en este trabajo de investigación, se han ido señalando los temas más relevantes, acorde con su objetivo principal, aquellos que tienen una participación muy importante en los proyectos de inversión. La investigación necesitó de una técnica que permita obtener información más ajustada al propósito del tema, es decir, conocer el mercado al cual va a estar dirigido el negocio de la farmacia LIAN.

Por tanto se hace la elección de la encuesta, que escoge una muestra más amplia sobre una población muy extensa. Al finalizar la misma, el autor presenta los resultados obtenidos:

Cuadro 6 ¿Cómo se identifica usted, dentro de este sector?

1.- ¿Cómo se identifica usted, dentro de este sector?			
Item	Categoría	No. De personas	Porcentaje
1	Morador	153	59%
	Dueño de negocio	20	8%
	Transeúnte	87	33%
	Total encuestados	260	100%

Fuente: Datos de la encuesta

Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

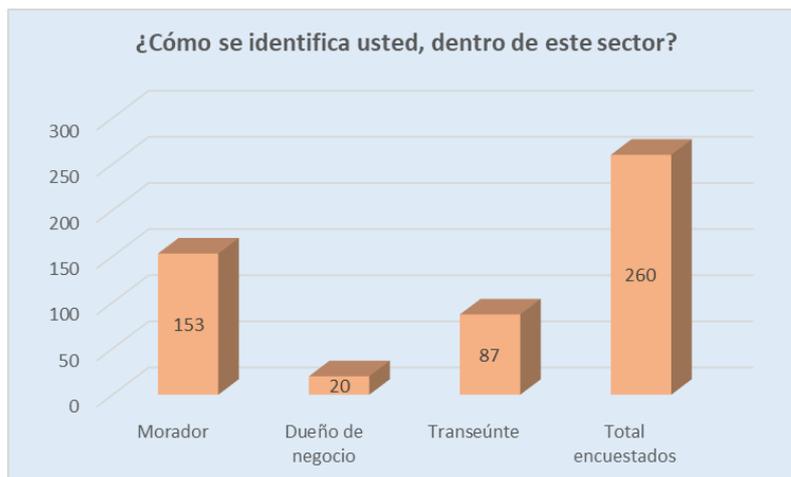


Figura 3: Pregunta 1 de la encuesta
Fuente: Resultados de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano 2018

Análisis: Pregunta 1

Del cuadro anterior y el gráfico expuesto se puede deducir que del total de encuestados (260), 153 son moradores del sector, o sea viven en la Cooperativa Asaab Bucarám lo cual representa el 59% del total; 87 son transeúntes frecuentes del sector representando el 33% del total; y por último, 20 son dueños de negocios del sector, lo cual le corresponde al 8%.

Cuadro 7 ¿Con qué frecuencia hace compras en una farmacia?

2.- ¿Con qué frecuencia hace compras en una farmacia?			
Item	Categoría	No. De personas	Porcentaje
2	Siempre	167	64%
	Algunas veces	59	23%
	Muy poco	32	12%
	Nunca	2	1%
	Total encuestados		260

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

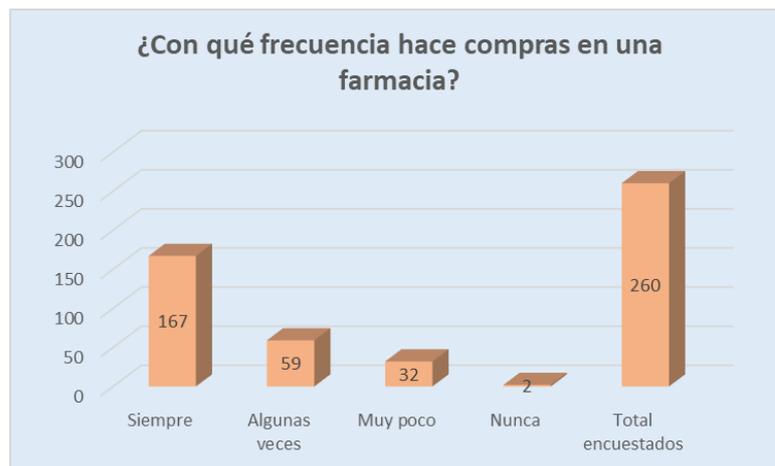


Figura 4: Pregunta 2 de la encuesta
Fuente: Resultados de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano 2018

Análisis: Pregunta 2

Según los datos de la encuesta, para la pregunta 2, la frecuencia con que los encuestados hacen compras en las farmacias tiene mucha relevancia. Para la categoría de siempre, hay 167 personas lo que representa el 64% de un total del 260. Los que dicen que algunas veces compran en las farmacias, son 59 personas correspondiéndole así el 23%. Para lo que muy poco compran se totalizan 32 personas, y los que dicen que nunca solo 2 personas. Por lo tanto hay una demanda muy alta de consumidores de fármacos en el sector, lo cual es beneficioso para el proyecto de inversión que se propone.

Cuadro 8 ¿Encuentra farmacias cerca del lugar de su domicilio?

3.- ¿Encuentra farmacias cerca del lugar de su domicilio en este sector?			
Item	Categoría	No. De personas	Porcentaje
3	Sí	83	32%
	No	177	68%
	Total encuestados	260	100%

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

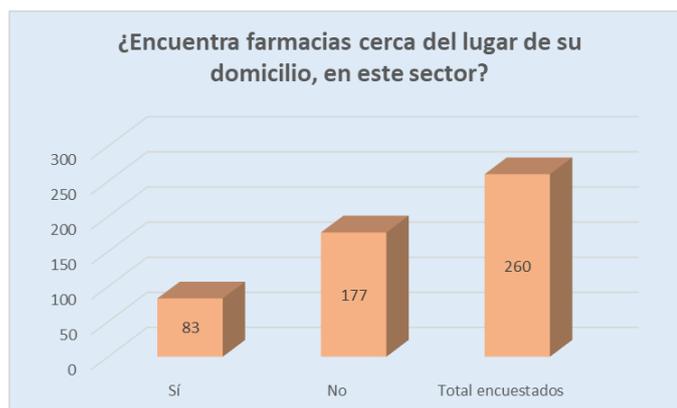


Figura 5: Pregunta 3 de la encuesta
Fuente: Resultados de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano 2018

Análisis: Pregunta 3

Con respecto a la pregunta 3, si encuentra farmacias cerca de su domicilio, solo un 32% de los encuestados dicen que sí encuentran estos establecimientos cerca, y una gran mayoría 68%, considera que las farmacias están lejos de sus casas. Cabe resaltar que la encuesta se la realizó en la calle principal, Los Ríos y Serrano, donde se localizan las dos únicas farmacias del sector, y de ahí hasta el local donde se pretende establecer el negocio, hay tres cuadras de distancia, y no se encuentran más farmacias.

La mayoría de moradores deben caminar mucho para hacer sus compras de medicamentos, y atravesar esa avenida que es muy transitada por buses de transporte público. Este es un factor muy importante para considerar, porque hay muchas personas que por seguridad no avanzan hasta estos establecimientos a comprar las medicinas u otros artículos.

Por tal razón resulta conveniente establecer la farmacia LIAN en esta zona, donde hay una demanda de clientes insatisfechos con referencia a las farmacias ya existentes, pero muy lejos de la Coop. Assab Bucarám.

Cuadro 9 ¿Encuentra los medicamentos que usted necesita?

4- En las farmacias aledañas ¿encuentra los medicamentos que usted necesita?			
Item	Categoría	No. De personas	Porcentaje
4	Siempre	68	26%
	Algunas veces	85	33%
	Nunca	93	36%
	Indecisos	14	5%
	Total encuestados	260	100%

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

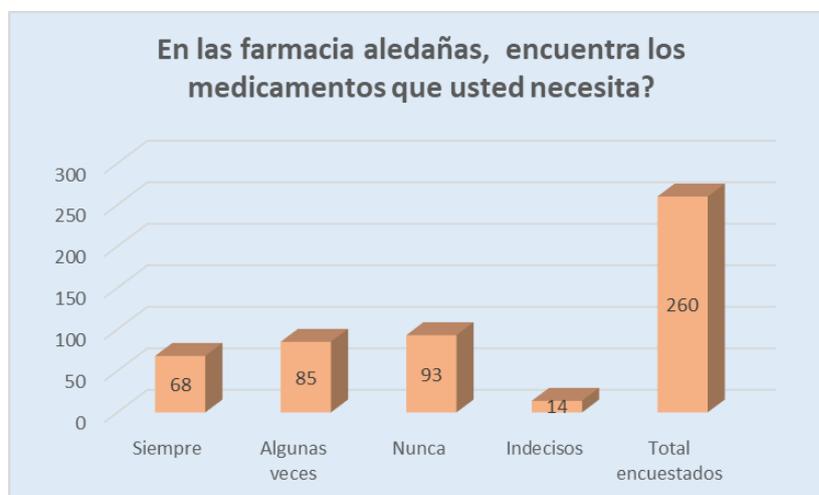


Figura 6: Pregunta 4 de la encuesta
Fuente: Resultados de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano 2018

Análisis: Pregunta 4

Al observar detenidamente el gráfico que corresponde a la formulación de la pregunta 4, si encuentran los medicamentos que solicitan, 68 personas contestan que “siempre encuentran”, 85 de los encuestados contestan que “algunas veces”; y 93 responden que “Nunca”. Esto se puede descifrar en que, las farmacias que ya están en el sector no cuentan con un surtido

completo, ya que solo una de ellas pertenece a una cadena de farmacias reconocidas; sin embargo, no llena las expectativas del consumidor.

Cuadro 10 ¿Cómo estima la atención de las farmacias existentes?

5.- ¿Cómo estima la atención de las farmacias existentes en ese sector?			
Item	Categoría	No. De personas	Porcentaje
5	Excelente	84	32%
	Muy buena	30	12%
	Buena	42	16%
	Mala	104	40%
	Total encuestados	260	100%

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

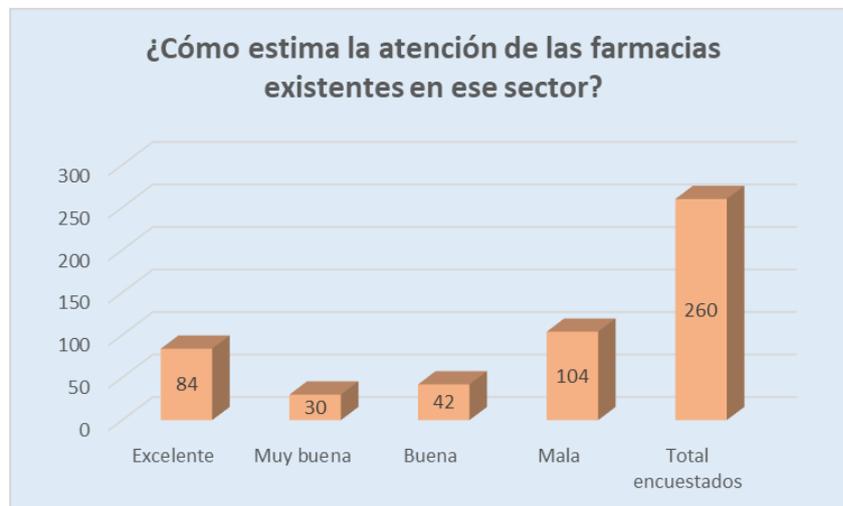


Figura 7: Pregunta 5 de la encuesta
Fuente: Resultados de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano 2018

Análisis: Pregunta 5

En lo que respecta a la atención que brindan las farmacias existentes en ese sector específico, solo el 32% del total de encuestados (260), consideran que la atención es excelente, en porcentaje le prosigue un 40%, quienes estiman que la atención no es buena, los enmarcan en una mala

atención. Es decir, es una población dividida en criterios aunque en porcentajes muy próximos, siendo el 40% el más alto, pero con criterios negativos.

Cuadro11 ¿Le gustaría que haya una farmacia con buen surtido, horarios extendidos y excelente atención?

6.- ¿Le gustaría que haya una farmacia con buen surtido, horarios extendidos y excelente atención?			
Item	Categoría	No. De personas	Porcentaje
6	Sí	193	74%
	No	67	26%
	Total encuestados	260	100%

Fuente: Datos de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018



Figura 8: Pregunta 6 de la encuesta
Fuente: Resultados de la encuesta
Elaborado por: Jimmy Zambrano 2018

Análisis: Pregunta 6

Las respuestas que se obtuvieron en esta pregunta, es muy significativa para el proyecto en cuestión, porque existe un 74% de los encuestados que requieren un mejor servicio de atención en farmacia, tanto en su surtido

como también en sus horarios, lo cual es primordial para adquirir la fidelidad de esos clientes. Actualmente se ven obligados a caminar más para conseguir sus medicinas y en ocasiones no encuentran lo que solicitan.

Presupuesto del proyecto

Un proyecto de inversión está basado en proyecciones que no estén muy alejadas a la realidad. Por consiguiente, en el desarrollo de este proyecto se han hecho indagaciones con respecto al público al cual se va a dirigir, qué áreas va a cubrir, qué productos necesita para empezar, cuáles serán sus horarios de atención, etc.

Todo lo anterior necesita asignación de recursos con valores que se ajusten al mercado actual. De esta manera el autor de este trabajo investigativo, propone el siguiente cuadro presupuestario:

Cuadro 12 Proyección para inversión

Proyección para Inversión			
Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Total
Local			
2	Puertas enrollables	\$ 200,00	\$ 400,00
1	Pintada	\$ 250,00	\$ 250,00
12	Luminarias neón	\$ 15,00	\$ 180,00
2	Letrero luminoso	\$ 75,00	\$ 150,00
2	Rejas con seguridad	\$ 120,00	\$ 240,00
1	Permiso M.I. Municipalidad de Guayaquil	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Permiso B.C.B.G.	\$ 60,00	\$ 60,00
1	Permiso de Control Sanitario	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
8	Perchas	\$ 50,00	\$ 400,00
2	Vitrinas/mostrador	\$ 300,00	\$ 600,00
1	Refrigeradora pequeña	\$ 300,00	\$ 300,00
1	Escritorio pequeño	\$ 40,00	\$ 40,00
			\$ 3.770,00
Suministros			
1	Facturas	\$ 20,00	\$ 20,00
1	Cuadernos, plumas, etc.	\$ 15,00	\$ 15,00
			\$ 35,00
Mercadería			
1	Medicinas varias	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
1	Artículos de bazar	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
1	Confitería	\$ 200,00	\$ 200,00
			\$ 10.200,00
TOTAL			\$ 14.005,00

Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

Cuadro 13

Proyección de ingresos y egresos

PROYECCION DE INGRESOS Y EGRESOS												
	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19
Ingresos												
Ventas	\$ 4.000,00	\$ 4.500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.500,00	\$ 9.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.500,00	\$ 10.000,00	\$ 9.500,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
Total de ingresos	\$ 4.000,00	\$ 4.500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.500,00	\$ 9.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.500,00	\$ 10.000,00	\$ 9.500,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
Egresos												
Compras	\$ 1.500,00	\$ 2.400,00	\$ 3.900,00	\$ 4.200,00	\$ 6.500,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 4.200,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.500,00
Servicios Básicos	\$ 150,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 150,00	\$ 100,00	\$ 120,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Sueldos:												
Gerente - Dueño	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Administradora	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Dependientes (2)	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Total de egresos	\$ 3.350,00	\$ 4.280,00	\$ 5.780,00	\$ 6.080,00	\$ 8.430,00	\$ 6.950,00	\$ 6.900,00	\$ 6.120,00	\$ 5.900,00	\$ 5.900,00	\$ 5.900,00	\$ 6.400,00
Saldo de la operación	\$ 650,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 420,00	\$ 570,00	\$ 3.050,00	\$ 3.600,00	\$ 3.880,00	\$ 3.600,00	\$ 3.100,00	\$ 3.100,00	\$ 2.600,00
Saldo anterior	\$ -	\$ 650,00	\$ 870,00	\$ 1.090,00	\$ 1.510,00	\$ 2.080,00	\$ 5.130,00	\$ 8.730,00	\$ 12.610,00	\$ 16.210,00	\$ 19.310,00	\$ 22.410,00
Saldo Acumulado	\$ 650,00	\$ 870,00	\$ 1.090,00	\$ 1.510,00	\$ 2.080,00	\$ 5.130,00	\$ 8.730,00	\$ 12.610,00	\$ 16.210,00	\$ 19.310,00	\$ 22.410,00	\$ 25.010,00

Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

Para realizar el análisis respectivo de la proyección de todos los ingresos y egresos del proyecto de inversión, es necesario visualizar el cuadro anterior, donde se han consideraciones 12 períodos mensuales, tomados desde julio del 2018 hasta junio del 2019. Los ingresos son producto de las ventas de la farmacia, y los egresos corresponden a todas las erogaciones del negocio, como son las compras que permitirán seguir incrementando las mercaderías en la farmacia, de igual modo se pagarán sueldos a los dependientes y administradora, sin dejar de lado el sueldo que debe percibir el propietario del negocio.

En período 1, mes de julio del 2018, se suman las ventas, a las cuales se le restan los egresos, teniendo así un saldo de operación, que en este caso es de \$650,00. Para el período 2, se efectúan las mismas operaciones, y al obtener el saldo de operación, se le suma el saldo del período anterior (\$650,00), con lo cual se obtiene un saldo acumulado de \$870,00. El procedimiento es consecutivo, hasta llegar al período 12, que corresponde al mes de junio del 2019.

Cabe mencionar que según el presupuesto para esta inversión es de \$14.005,00. Este valor se puede recuperar en el período 9, que correspondería al mes de marzo del 2019. Para tener más valores ajustados se procede a calcular el VAN a través de la siguiente fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Como se explicó en el capítulo 2 de este trabajo investigativo, a la inversión inicial se le van restando los flujos de cada período, así:

F_1 = Corresponde el valor del flujo de cada uno de los períodos

n = Es el número de períodos que se han considerado para el proyecto

l_0 = Es el valor de la inversión inicial

k = El interés considerado en el tipo de inversión, para este caso se toma la tasa activa referencial del Banco Central del Ecuador, para los proyectos que es de 11%

Reemplazando los datos en la fórmula se tiene:

$$\text{VAN} = -14.005 + 220/(1,0366) + 220/(1,0366)^2 + 420/(1,03667)^3 + 570/(1,03667)^4 + 3050/(1,03667)^5 + 3600/(1,03667)^6 + 3880/(1,03667)^7 + 3600/(1,03667)^8 + 3100/(1,03667)^9$$

$$\text{VAN} = -14.005 + 14.691,332$$

$$\text{VAN} = 686,332$$

La interpretación de este resultado significa que, entre el período 8 y el 9, se tienen flujos de 14.691,332, a ello se le resta lo que se ha invertido en el proyecto, según lo presupuestado en la inversión que son 14.005.

Al ser el VAN mayor a cero (0), se demuestra que el proyecto es factible. Para el caso, se recuperan los \$14.005,00 con el excedente de 686,33.

Cálculo del Payback

Para saber con más precisión, el tiempo de retorno del capital de inversión se aplica la fórmula del Payback. Para ello se utiliza el cuadro de proyección de ingresos y egresos antes expuesto, con el agregado del período 0, en donde se ubicará el valor de la inversión proyectada.

$$\text{Período de Payback} = \left[\frac{\text{Período último con Flujo}}{\text{Acumulado Negativo}} \right] + \left[\frac{\text{Valor absoluto del último Flujo acumulado negativo}}{\text{Valor del Flujo de Caja en el siguiente período}} \right]$$

Cuadro 14

Proyección de Ingresos y egresos (con inversión)

PROYECCION DE INGRESOS Y EGRESOS													
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19
Ingresos													
Ventas		\$ 4.000,00	\$ 4.500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.500,00	\$ 9.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.500,00	\$ 10.000,00	\$ 9.500,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
Total de ingresos		\$ 4.000,00	\$ 4.500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.500,00	\$ 9.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.500,00	\$ 10.000,00	\$ 9.500,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00
Egresos													
Compras		\$ 1.500,00	\$ 2.400,00	\$ 3.900,00	\$ 4.200,00	\$ 6.500,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 4.200,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.500,00
Servicios Básicos		\$ 150,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 130,00	\$ 150,00	\$ 100,00	\$ 120,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Sueldos:													
Gerente - Dueño		\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Administradora		\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Dependientes (2)		\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Total de egresos		\$ 3.350,00	\$ 4.280,00	\$ 5.780,00	\$ 6.080,00	\$ 8.430,00	\$ 6.950,00	\$ 6.900,00	\$ 6.120,00	\$ 5.900,00	\$ 5.900,00	\$ 5.900,00	\$ 6.400,00
Saldo de la operación		\$ 650,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 420,00	\$ 570,00	\$ 3.050,00	\$ 3.600,00	\$ 3.880,00	\$ 3.600,00	\$ 3.100,00	\$ 3.100,00	\$ 2.600,00
Saldo anterior	\$ -14.005,00	\$ -14.005,00	\$ -13.355,00	\$ -13.135,00	\$ -12.915,00	\$ -12.495,00	\$ -11.925,00	\$ -8.875,00	\$ -5.275,00	\$ -1.395,00	\$ 2.205,00	\$ 5.305,00	\$ 8.405,00
Saldo Acumulado	\$ -14.005,00	\$ -13.355,00	\$ -13.135,00	\$ -12.915,00	\$ -12.495,00	\$ -11.925,00	\$ -8.875,00	\$ -5.275,00	\$ -1.395,00	\$ 2.205,00	\$ 5.305,00	\$ 8.405,00	\$ 11.005,00

Fuente: Datos de la investigación

Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

Aplicando la fórmula anterior con datos de la proyección de ingresos y egresos, incluyendo a éste el período 0, que representa el período donde se efectúa la inversión, se tiene:

Período último con flujo acumulado negativo = 8

Valor absoluto del último flujo acumulado negativo = $|-1.395|$

Valor del flujo de caja en el siguiente período = 3.600

Período de Payback = $8 + (|-1.395| \div 3.600)$

Período de Payback = 8,39

Esto significa que la inversión de los \$14.005,00 se recuperará en el después del período 8

Cuadro 15

Plan de Mejoras

PLAN DE MEJORAS					
Oportunidad de mejora:	Proponer diseño de un plan de inversión para determinar ingresos y egresos de una farmacia				
Meta:	Estimar ingresos y egresos				
Responsable:	Jimmy Zambrano Vines				
¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuándo?
Estructurar el diseño de un plan de inversión y establecer ingresos y egresos, para estimar el tiempo de retorno de inversión	Propietario y administrador de la farmacia	Preparando un presupuesto de inversión Estructurando una proyección de ingresos y egresos Calculando el Payback, VAN y los flujos de fondos	Para estimar el valor con el cual se empezará el proyecto de inversión Para estimar cuáles serán los ingresos por ventas y los egresos, ya sean por compras o gastos. Para conocer el tiempo de retorno del capital invertido	Farmacia LIAN	Períodos futuros, a un año

Fuente: Datos de la investigación
Elaborado por: Jimmy Zambrano, 2018

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Al culminar el trabajo investigativo con respecto a la propuesta de un diseño de un plan de inversión para estimar los ingresos y egresos de una farmacia, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Mediante la teoría científica, se halló las bases que permitieron sustentar todos los aspectos referentes a los proyectos de inversión y su respectivo tiempo de retorno del capital invertido.
- Las técnicas y herramientas que ayudaron a la realización de una efectiva recolección de datos fueron la encuesta basados en un sondeo de mercado del sector sur de la ciudad de Guayaquil.
- Al haber aplicado la fórmula del VAN, se determinó la factibilidad del proyecto, estableciendo para este plan de inversión un VAN de \$686,33.
- Mediante un presupuesto de inversión se pudo tener un valor estimado, el mismo que fue de \$14.005,00.
- A través de las proyecciones de ingresos y egresos estimados para un período de un año, se llegó a determinar que la inversión antes señalada, el tiempo de retorno de la misma es pasado e período 8, y considerando que cada período corresponde un mes, se concluye que la recuperación pasados los ocho meses.

Recomendaciones

Para que el plan de inversión se lleve a efecto con resultados satisfactorios, es necesario seguir las siguientes recomendaciones:

- Es primordial cumplir con todas las diligencias legales previstas en este proyecto, para que el negocio funcione de acuerdo al marco legal vigente en el país.
- Acoger los presupuestos estructurados para estos fines, con la finalidad que se obtengan los resultados estimados en el tiempo estipulado.
- Tomar como una política administrativa financiera, la preparación de dichos presupuestos para períodos futuros, de tal manera que se tomen decisiones de la farmacia, en base a valores más acertados.
- Realizar los presupuestos que cumplan con las características propias de ellos, es decir que deben flexibles y ajustables para que se hagan las respectivas correcciones antes del tiempo estimado.

Bibliografía

- Abíznano, I. (2012). *Finanzas empresariales* (1era. Edición ed.). España: Paraninfo. Recuperado el 1 de Abril de 2018
- Administradoras de Fondos de Inversión. (2017). *Rendimiento sobre la inversión*. Analytica Empresarial. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de http://afipopular.com.do/app/do/consejo_experto.aspx?id=11039
- Agencia Nacional de Regulación, C. y. (2015). *Reglamento de Funcionamiento de Establecimientos Sujetos a Control Sanitario*. ECUADOR. Recuperado el 1 de Agosto de 2018
- Agencia Nacional de Regulación, C. y. (2015). *Reglamento de Funcionamiento de Establecimientos Sujetos a Control Sanitario*. ECUADOR. Recuperado el 1 de Agosto de 2018
- Agencia Nacional de Regulación, C. y. (2015). *Reglamento de Funcionamiento de Establecimientos Sujetos a Control Sanitario*. ECUADOR. Recuperado el 1 de Agosto de 2018
- Aranday, F. R. (2017). *Finanzas 2: finanzas corporativas: una propuesta metodológica*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado el 31 de Marzo de 2018
- Barrow, C. (2012). *Emprender un negocio para dummies*. España: Grupo Planeta. Recuperado el 1 de Abril de 2018
- Caballero, J. A. (19 de Julio de 2013). *SoyConta*. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de <https://www.soyconta.mx/que-es-el-estado-de-flujo-de-efectivo-y-su-importancia-para-las-empresas/>
- Congreso, N. (2014). *Reglamento de Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. ECUADOR. Recuperado el 1 de Abril de 2018
- Congreso, N. (2015). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. ECUADOR. Recuperado el 1 de Abril de 2018
- Congreso, N. (2015). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. ECUADOR. Recuperado el 1 de Abril de 2018
- Congreso, N. (2015). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. ECUADOR. Recuperado el 1 de Agosto de 2018
- Constituyente, A. (21 de diciembre de 2015). www.turismo.gob.ec/wp.../CONSTITUCIÓN-DE-LA-REPÚBLICA-DEL-ECUADOR.pd. Recuperado el 1 de Abril de 2018
- CreceNegocios. (18 de Abril de 2012). <https://www.crecenegocios.com/el-analisis-costo-beneficio/>. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de <https://www.crecenegocios.com/el-analisis-costo-beneficio/>.

- Cruz, C. J. (17 de Diciembre de 2012). <http://www.eoi.es/blogs/mintecon/2012/12/17/diferencias-entre-proyectos-de-investigacion-y-proyectos-de-inversion/>. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de <http://www.eoi.es/blogs/mintecon/2012/12/17/diferencias-entre-proyectos-de-investigacion-y-proyectos-de-inversion/>.
- Definición ABC. (29 de Junio de 2010). <https://www.definicionabc.com/economia/finanzas-publicas-privadas.php>. Recuperado el 31 de Marzo de 2018, de <https://www.definicionabc.com/economia/finanzas-publicas-privadas.php>: <https://www.definicionabc.com/economia/finanzas.php>
- Domingo Asún, P. T. (2002). *Manual de Sondeos de Mercados*. Colombia.
- Duarte, E. Q. (2004). *Investigación de mercados. Un enfoque aplicado*. México: Pearson educación. Recuperado el 23 de Julio de 2018
- Ecofinanzas. (14 de Enero de 2018). https://www.eco-finanzas.com/diccionario/R/RENDIMIENTO_FINANCIERO.htm. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de https://www.eco-finanzas.com/diccionario/R/RENDIMIENTO_FINANCIERO.htm: https://www.eco-finanzas.com/diccionario/R/RENDIMIENTO_FINANCIERO.htm
- Economipedia. (13 de Octubre de 2016). *Economipedia*. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de Economipedia: <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Ecuador, G. d. (2013). *Objetivo del Plan Nacional del Buen Vivir*. (Senplades, Ed.) Ecuador. Recuperado el 1 de Agosto de 2018, de www.buenvivir.gob.ec/objetivo-9.-garantizar-el-trabajo-digno-en-todas-sus-formas
- Ecuador, G. d. (2013). *Objetivo del Plan Nacional del Buen Vivir*. (Senplades, Ed.) Ecuador. Recuperado el 15 de Mayo de 2018, de www.buenvivir.gob.ec/objetivo-9.-garantizar-el-trabajo-digno-en-todas-sus-formas
- Ecuador, G. d. (2013). *Objetivo del Plan Nacional del Buen Vivir*. (Senplades, Ed.) Ecuador. Recuperado el 15 de Mayo de 2018, de www.buenvivir.gob.ec/objetivo-9.-garantizar-el-trabajo-digno-en-todas-sus-formas
- Eslava, J. d. (2013). *Finanzas para marketing y las ventas*. España: ESIC editorial. Recuperado el 1 de Abril de 2018
- Esteban, I. G. (2009). *Fundamentos y técnicas de investigación comercial* (10ma edición ed.). España: ESIC. Recuperado el 22 de Julio de 2018
- Expansión. (5 de Junio de 2013). www.expansion.com/diccionario-economico/categorias/terminologia-general.html. Recuperado el 25 de Marzo

de 2018, de www.expansion.com/diccionario-economico/categorias/terminologia-general.html.

Flujo de caja. (s.f.). https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja: https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja

García, D. (2016). *Diccionario Contable*. Colombia. Recuperado el 25 de Marzo de 2018, de http://www.academia.edu/4021864/E_M_P_R_E_S_A_I_N_F_O_R_M_A_T_I_V_A_Diccionario_Contable_Colombia_w_w_w_e_h_u_e_s_d_a_n_i_e_l_g_a_r_c_i_a_d_o_c_e_n_c_i_a_d_i_c_c_i_o_n_a_r_i_o._p_d_f ACTIVO_CIRCULANT E.

Impulsa Popular. (7 de Abril de 2016). <https://www.impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-ingresos-y-egresos/>. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de <https://www.impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-ingresos-y-egresos/>: <https://www.impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-ingresos-y-egresos/>

Jácome, E. (20 de Marzo de 2017). Desempleos se combate con emprendimientos. (E. Jácome, Ed.) *El Comercio*.

La Hipotecaria. (2015). *Glosario de términos financieros*. Colombia. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de <http://www.lahipotecaria.com/colombia/wp-content/uploads/2015/07/Glosario-terminos-Financieros.pdf>: <http://www.lahipotecaria.com/colombia/wp-content/uploads/2015/07/Glosario-terminos-Financieros.pdf>

Lacarte, J. (2012). *Finanzas corporativas aplicadas: Cuánto vale una empresa?* Digital Edition. Recuperado el 1 de Abril de 2018

Manuel Rajadell, O. T. (2014). *Contabilidad para todos: introducción al registro contable*. Omnia Science. Recuperado el 26 de Marzo de 2018

Martín, F. A. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica* (2a edición ed.). España: Centro de Investigaciones Sociológicas CIS.

Martínez, Á. F. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes* (3era edición ed.). Colombia: Ecoe ediciones. Recuperado el 25 de Marzo de 2018

Namakforoosh, M. N. (2005). *Metodología de la investigación* (2da edición ed.). México: Limusa Noriega editores. Recuperado el 22 de Julio de 2018

Padilla, V. G. (2014). *Intriducción a las finanzas* (2da. edición ed.). México: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 31 de Marzo de 2018

Palacios, J. (2011). *Finanzas personales*. España: LID Editorial. Recuperado el 1 de Abril de 2018

- Rincón, C. (2012). *Presupuestos empresariales*. Colombia: Ecoe ediciones. Recuperado el 25 de Marzo de 2018
- Román, J. C. (2017). *Estados financieros básicos 2017: proceso de elaboración y reexpresión*. ISEF. Recuperado el 28 de Marzo de 2018
- Salkind, N. J. (1999). *Métodos de investigación*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Serantes, J. (2017). *Finanzas para nuevos emprendedores* (4ta. Edición ed.). Recuperado el 31 de Marzo de 2018
- Tamayo, M. (17 de Agosto de 2013). <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html>. Recuperado el 14 de Abril de 2018, de <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html>.
- Tamayo, M. T. (2004). *El proceso de la investigación científica* (4a edición ed.). (N. editores, Ed.) México: Limusa.
- Torres, C. A. (2006). *Metodología de la investigación: para administración, economía humanidades*. México: Pearson educación.
- Urbano, S. (16 de Mayo de 2017). <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>. Recuperado el 1 de Abril de 2018, de <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>: <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>
- Valencia, H. H. (2005). *Manual de técnicas de investigación, conceptos y aplicaciones*. Perú: Ipladees.
- Wilson, M. H. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados* (Primera edición ed.). Colombia.

Anexos

Anexo 1 Solicitud para Obtener Tasa de Habilitación Municipal

SOLICITUD DE LA TASA DE HABILITACIÓN

(Realice el trámite desde la comodidad de su casa u oficina). La solicitud se la efectúa a través de la Internet en la página web del Municipio de Guayaquil, www.guayaquil.gob.ec en la Sección de "SERVICIOS EN LÍNEA". Para acceder a este servicio previamente debe contar con su **usuario** y **contraseña** conforme a lo indicado en el **Paso 1**.

Previamente al ingreso de su solicitud debe verificar el cumplimiento de los siguientes requisitos básicos, los cuales serán validados o requeridos durante el ingreso de su solicitud:

- Registrar el establecimiento en el **Servicio de Rentas Internas**.
- **Uso de Suelo No Negativo** para la Actividad Económica.
- Contar con el Certificado Definitivo del año vigente del **Benemérito Cuerpo de Bomberos**.
- **La Patente Municipal** vigente.
- En caso de no ser el propietario de la edificación donde realiza la actividad deberá contar con: Contrato **de Arrendamiento o Carta de Cesión de Espacio con sus documentos habilitantes** (cedula de identidad del arrendador y en caso de Persona Jurídica agregar el Nombramiento como Representante Legal).

Fuente:<http://www.guayaquil.gob.ec/gu%C3%ADa-de-tr%C3%A1mites-tasa-de-habilitaci%C3%B3n>

Anexo 2 Requisitos para obtener el Registro Único del contribuyente RUC

Requisitos para inscribirse en el RUC

Personas Naturales

Cuando se trate de ecuatorianos, extranjeros inmigrantes y extranjeros no inmigrantes, los requisitos para obtener el RUC son los siguientes:

Original y copia a color de la cédula de identidad o pasaporte

Original del certificado de votación del último proceso electoral.

Original y copia de la Planilla de Servicios Básicos (último trimestre), Contrato de Arrendamiento o Estado de Cuenta a nombre del contribuyente.

SRI
...le hace bien al país

Anexo 3 Evidencia fotográfica



Ubicación de farmacias competencias directas del proyecto





Instituto Superior
**Tecnológico
Bolivariano**
de Tecnología
Registro de CONESUP 09-030

CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor (a) del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **Propuesta diseño de un plan de inversión para determinar los ingresos y egresos de una farmacia**, y el problema de investigación: **¿Cómo elaborar un plan de inversión para determinar ingresos y egresos de un negocio de productos farmacéuticos ubicado en la ciudad de Guayaquil en el período fiscal 2018?**, presentado por Jimmy Fabián Zambrano Vines como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresado:

Zambrano Vines Jimmy Fabián

Tutor:

Ing. Fidel Lucín Preciado

DAD

BIAN

IMENA

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitidos según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES del ITB.**

Luis Alberto Akater Luis Alberto Akater

Nombre y Apellidos del Colaborador

CEGESCIT

Firma



AS-GUAYAQUIL-

