

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN CONSULTORÍA EMPRESARIAL



**CONSULTORÍA SOBRE LA FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA  
FARMACIA PARA LA ASOCIACIÓN DE DESARROLLO COMUNAL,  
ADESCO GUARJILA.**

**MUNICIPIO DE CHALATENANGO, DEPARTAMENTO DE  
CHALATENANGO.**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

**ARIAS BONILLA, MARÍA TERESA  
RIVERA CORDERO, JOSÉ ANTONIO**

PARA OPTAR AL GRADO DE

**MAESTRO(A) EN CONSULTORÍA EMPRESARIAL**

FEBRERO DE 2017

CIUDAD UNIVERSITARIA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

# UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR



## AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR : MÁSTER ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIA GENERAL INTERINA : DRA. ANA LETICIA ZAVALA DE AMAYA

## AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO : LIC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ

VICEDECANO : LIC. MARIO WILFREDO Crespín ELÍAS, M.Sc

SECRETARIA : LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO

ADMINISTRADOR ACADÉMICO : LIC. EDGAR ANTONIO MEDRANO MELÉNDEZ

TRIBUNAL EXAMINADOR : LIC. DIMAS DE JESÚS RAMÍREZ ALEMÁN, M.Sc.  
LIC. CARLOS TRÁNSITO ROSA GÁMEZ, M.Sc.  
LIC. JULIO CÉSAR VALLE VALDÉZ, MCE y MGA.

FEBRERO DE 2017

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMÉRICA

## GRATITUD POR COLABORACION BRINDADA AL EQUIPO CONSULTOR

Agradecemos al **Maestro Dimas de Jesús Ramírez Alemán**, Director de la Maestría en Consultoría Empresarial de la Facultad de Ciencias Económicas, por su invaluable aporte y apoyo brindado, como Asesor en el proceso del desarrollo de la investigación, por sus consejos y ánimo a seguir adelante con este trabajo enfocado a evaluar las necesidades de la población de Guarjila y dar respuesta técnica sobre el estudio de factibilidad de la creación de la farmacia.

A los líderes comunales de la Asociación de Desarrollo Comunal "ADESCO GUARJILA" (Sr. Ángel Serrano, Sra. Angélica Serrano, Sra. Suyapa Ortega, entre otros) por su apoyo y dedicación para proporcionar datos históricos y elementos filosóficos de la comunidad que sirvió de herramienta para llevar a cabo este estudio; también a la Oficina de Información y respuesta (OIR) del Ministerio de Salud, por haber proporcionado información estadística relacionada con las enfermedades que ha padecido la población, así como de la cantidad de medicamentos que han sido dispensados para contrarrestar esas enfermedades.

A los ex compañeros de grupo y egresados en general, incitarles a que continúen con su proceso de investigación a fin de que coronen también su carrera de Maestría.

María Teresa Arias Bonilla

José Antonio Rivera Cordero.

## **AGRADECIMIENTOS PERSONALES**

### **A Dios todopoderoso:**

Por haberme permitido iniciar este nuevo proyecto y acompañarme en todo momento hasta su finalización, agradecerle también por los milagros que hizo en mi vida durante estos cuatro años de este proceso, en los cuales no faltó la intercesión de nuestra Madre Santísima la Virgen María.

### **A mis padres:**

José Adrián Arias y María Agustina Rosa, que están en el cielo gozando de la presencia de Dios y que siempre en la vida me inculcaron a seguir adelante en el aspecto personal como profesional, por lo que estoy segura que desde donde están se sienten felices también con mi triunfo que ahora obtengo.

### **A mi familia:**

A mi esposo Álvaro Alejandro Bonilla, por la comprensión, ánimo y acompañamiento en este esfuerzo, a mi hijo Felipe Vinicio Bonilla, a quien le despojé del tiempo como parte de mi dedicación y a toda la familia biológica y política que estuvieron pendientes de este proyecto, que sin el apoyo incondicional de ellos este logro no hubiera sido posible.

### **A mi compañero de fórmula:**

*(José Antonio Rivera Cordero)*

Quien fue una pieza fundamental, en el día a día, el apoyo mutuo y sobre todo en la amistad incondicional que me ha brindado a lo largo de esta etapa.

María Teresa Arias Bonilla

A DIOS, por darme fortaleza hasta el último día de estudios y llegar a la defensa del documento final y haber permitido alcanzar otra de las metas en mi vida.

A mi familia, por haber soportado la falta del tiempo y dedicación durante el periodo de estudios de mi formación profesional, mis hijos Adela, Cristian, Fátima, Melvin y Fernando, para enseñarles que cuando se tienen sueños, y queremos hacerlos realidad, se logran con esfuerzo a través del tiempo.

A mis padres, (Q. E. P. D.) por proveerme mi educación y formación en los primeros años de mi vida, haberme hecho hombre de bien y guiado siempre por el camino correcto, inculcándome que el desarrollo profesional se obtiene con esmero y dedicación a través de la disciplina, aplicando el empeño hacia nuestros ideales.

A María Teresa, por su apoyo, compromiso, constancia y dedicación en el acompañamiento de esfuerzos encaminados a la conclusión eficaz de este trabajo de tesis.

José Antonio Rivera Cordero

## INFORME EJECUTIVO

La Asociación de desarrollo comunal ADESCO Guarjila, tiene como objeto social buscar el beneficio integral de la población en un entorno digno con enfoque de desarrollo humano; instituciones similares en nuestro país, han tenido preponderancia en los últimos años y a partir de iniciativas de los líderes comunales, se crean proyectos innovadores que hacen de cada comunidad distinguirse una de otra; y es así como en Guarjila se realizó el presente estudio que consiste en determinar la factibilidad de creación de una farmacia que atendería a los pobladores de siete municipios y sus respectivos cantones, con una población aproximada de 17,900 habitantes.

En la investigación se detalla el planteamiento del problema, enfocando la influencia que tiene la aplicación de la creación de la farmacia para el mejoramiento de la salud de la población en municipios aledaños, lo cual les ayudará a mantenerse sanos y obtener los beneficios en la adquisición de los medicamentos que implicaría una reducción de los costos, así como la oportunidad en su adquisición, liberándolos de recorrer varios kilómetros hasta el Municipio de Chalatenango.

Seguidamente se describe el Marco Teórico-Conceptual, el cual exterioriza el hilo conductor de cómo ha tenido su desarrollo la industria farmacéutica desde la época antigua hasta nuestros tiempos; asimismo se ha creado un ámbito introductorio al tema en estudio, además se establece que la demanda de los medicamentos que requiere la población, es atendida en su mayoría por las farmacias ubicadas en Chalatenango; por otra parte se describe la evolución social, cultural, económica y de salud de la comunidad de Guarjila.

También se hace referencia al resultado del diagnóstico que se ha clasificado como contexto interno y externo, que contiene el sumario de las encuestas que fueron trasladadas a través de la técnica de muestreo no probabilístico intencional, utilizando el tipo de investigación correlacional para identificar cómo se comportan las variables y microvariables y de sus incidencias correlativas, complementada con una investigación explicativa.

El desarrollo de la propuesta, contiene las diferentes herramientas administrativas y técnicas del estudio operativo que se utilizó para recabar la información, evaluar y analizar la demanda potencial, elaborar y desarrollar un estudio de mercado que identifica las barreras entradas y salidas así como las que afrontaría el desarrollo del proyecto; además se incorpora el resultado de

las siguientes propuestas: a) Estructura organizativa y descripción de puestos, b)Manual de procesos, c)Manual de Organización Contable y su catálogo, entre otros. Con todo este embalaje y la aplicación de diferentes herramientas de calidad que pueden ser implementadas en la ejecución del proyecto, se puede ganar espacio, crear un nicho de mercado y ubicarse dentro de los negocios más prósperos en la comunidad, aprovechando la cultura de filosofía comunitaria que se destaca en la zona.

Por otra parte, se establece la inversión total del proyecto por US \$74,800.00, que comprende, adquisición del mobiliario y equipo, inventario de la mercadería y la adquisición y remodelación del local en donde funcionará la farmacia, para cumplir con los estándares establecidos por la Dirección Nacional de Medicamentos, así como de los gastos prospectivos y de funcionamiento.

Para desarrollar el proyecto se ha planteado que la Junta Directiva de la ADESCO, deberá gestionar los recursos con organismos nacionales o internacionales, en carácter de donación o financiamiento de fondos no reembolsables, por carecer de estos recursos y en concordancia a esta propuesta deberán realizar los trámites legales correspondientes, debiendo seguir las etapas del proyecto. En sintonía a lo anterior se han preparado los estados financieros proforma a cinco años, producto de los supuestos establecidos en la investigación.

Finalmente se establecen las conclusiones y recomendaciones, que demuestra que el proyecto es factible y económicamente rentable, determinándose que los pobladores consideran de importancia la creación de la farmacia, debido a que el 66% de los encuestados, requieren de medicamentos permanentes; además el 87% se preocupa por tener buena salud; el 70% de las consultas proporcionadas en el sistema nacional de salud se consideran como enfermedades comunes; además el 72% confirma que la seguridad ciudadana es buena y en ese mismo porcentaje fue calificado el involucramiento de las mujeres en los proyecto y por último es importante recalcar que la población está dispuesta a comprar medicamentos, debido a que están conscientes que les reduciría los costos de adquisición, la distancia y el tiempo de respuesta para atender sus enfermedades y de sus familias.

# CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	4
<b>1. MARCO REFERENCIAL .....</b>	<b>4</b>
1.1. BREVE DESCRIPCIÓN DEL SUJETO DE ESTUDIO .....	4
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. ....	7
1.1.1. Definición del problema .....	10
1.1.2. Preguntas de investigación .....	10
1.3. JUSTIFICACIÓN .....	11
1.4. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	12
1.4.1 Cobertura temporal de la investigación.....	12
1.4.2 Cobertura espacial de la investigación.....	12
1.4.3 Límites de la investigación.....	12
1.5. OBJETIVOS DEL ESTUDIO .....	12
1.5.1 General .....	12
1.5.2 Objetivos específicos .....	13
1.6 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN .....	13
1.6.1 Tipos de Investigación y etapas del estudio de factibilidad.....	13
<b>CAPITULO II .....</b>	<b>16</b>
<b>2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL .....</b>	<b>16</b>
2.3. CRONOLOGÍA FARMACÉUTICA.....	18
2.4 SURGIMIENTO DE LAS FARMACIAS EN EL SALVADOR.....	22
2.5 IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL PAIS .....	24
2.6. CULTURA FILOSÓFICA EMPÍRICA DE GUARJILA.....	26
2.7 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	29
2.7.1 Estudio de mercado.....	30
2.7.2 Estudio de técnico.....	30
2.7.3 Estudio organizacional. ....	30
2.7.6 Estudio financiero.....	32
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>34</b>
<b>3. DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>34</b>



3.1.	CONTEXTO INTERNO.....	34
3.1.1.	Condiciones de salud.....	34
3.1.2.	Condiciones sociales.....	39
3.1.3.	Condiciones culturales.....	41
3.1.4.	Condiciones Económicas.....	42
3.1.5.	Condiciones de identidad.....	49
3.2.	RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DEL CONTEXTO INTERNO.....	50
3.3.	CONTEXTO EXTERNO:.....	50
3.3.1.	Resultados de las encuestas.....	50
3.4.	RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DEL CONTEXTO EXTERNO.....	62
3.4.1.	Análisis de la demanda.....	63
3.4.2.	Metodología de la recolección de información.....	63
3.4.3.	Medicamentos que consume la población.....	66
3.4.4.	Metodología para determinar la demanda.....	67
<b>CAPÍTULO IV.....</b>		<b>68</b>
<b>4.</b>	<b>PROPUESTA DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA.....</b>	<b>68</b>
4.1.	ESTUDIO TÉCNICO.....	68
4.1.1.	Localización del proyecto.....	70
4.2.	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	71
4.3.	SERVICIOS QUE BRINDARÁ LA FARMACIA.....	72
4.4.	DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....	72
4.5.	ESTUDIO OPERATIVO.....	73
4.5.1.	Herramientas administrativas.....	73
4.5.2.	Manual de organización y distribución de puestos.....	74
4.5.3.	Manual de políticas y procedimientos.....	76
4.5.4.	Sistema contable.....	76
4.6.	LEYES APLICABLES.....	77
4.7.	PRONÓSTICO FINANCIERO.....	78
4.8.	PROYECCION DE INGRESOS.....	79
4.9.	COSTO DE VENTAS.....	80
4.10.	ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA (VALORACIÓN TÉCNICA-FINANCIERA)..	81

4.10.1 Elementos importantes considerados en la elaboración de los estados financieros proforma (supuestos).....	81
4.10.2 Flujos de efectivo (presupuesto de efectivo).....	83
4.10.3 Balance general proforma.....	84
4.10.5 Análisis financiero y económico – índices e interpretación de resultados.....	85
4.11 PUNTO DE EQUILIBRIO (PE).....	91
4.12 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL TIEMPO.....	93
4.13 CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO – VAN.....	93
4.14. CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO – TIR.....	94
4.15. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN – PRI.....	97
4.17 INVERSIÓN INICIAL.....	99
4.18 DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS OPERATIVOS.....	99
4.19 PROYECCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.....	100
4.20 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y MONTO NECESARIO PARA OPERAR EL PROYECTO.....	101
4.21 EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	101
4.22 IMPACTO DE LAS BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA.....	105
4.23 PROCESO DE IDENTIFICCIÓN DE RIESGO.....	106
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>107</b>
<b>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>107</b>
5.1 CONCLUSIONES.....	107
5.2 RECOMENDACIONES.....	109
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

## LISTADO DE CUADROS

NÚMERO DE CUADRO	CONTENIDO	NÚMERO PÁGINA
1	Determinantes sociales de la salud de Guarjila	8
2	Macro variables y Micro variables de Incidencia	14
3	Metodología de la Investigación	15
4	Principales acontecimientos de la historia de la medicina y las farmacias	19 - 20
5	Farmacias autorizadas por en El Salvador por cada Departamento	23
6	Farmacias Activas ubicadas en el municipio de Chalatenango al 2015	23 - 24
7	Balanza Comercial de la industria farmacéutica en el Salvador (2011-2015)	25
8	Cuadro de Mando Integral	31
9	Consultas de la población por centro de atención de salud	35
10	Porcentaje de Consulta de los grupos familiares	35
11	Existencia de la Clínica Eco, como alternativa de salud	36
12	Frecuencia de visitas a la ECO Guarjila durante el año 2015	36
13	Tipos de enfermedades consultadas por los grupos familiares	37
14	Medicamentos para enfermedades crónicas	38
15	Medicamentos de uso Permanente	38
16	Evaluación de la seguridad ciudadana de Guarjila	40
17	Participación de la mujer en proyectos de desarrollo comunitario	41
18	Condiciones culturales de la población de Guarjila	42
19	Tipo de negocios existentes	43
20	Tiempo de existencia de los negocios en Guarjila	44
21	Afluencia de personas a los negocios de Guarjila	44
22	Formas de pago de mercadería adquirida	45
23	Percepción de las condiciones económicas de las personas de Guarjila	46
24	Ubicación de Guarjila convergen con lugares aledaños.	46
25	Personas de Guarjila que opinaron que podían comprar medicamentos	47
26	Opinión de la población de Guarjila sobre el transporte de lugares aledaños	47
27	Opinión de la población de Guarjila sobre el riesgo en transporte	48
28	Opinión sobre la reducción de costo para adquirir medicamentos	48
29	Opinión y percepción de la identidad social de las personas en Guarjila.	49
30	Consultas de la población por centros de atención de salud	51
31	Asistencia del núcleo familiar en la ECO Guarjila	51
32	Respuesta a interrogante sobre la existencia de la ECO como alternativa de salud en Guarjila	52
33	Frecuencia de visitas a la ECO Guarjila durante el año 2015	53
34	Tipo de enfermedades más consultadas por los grupos familiares en la ECO de Guarjila	54
35	Ubicación de Guarjila converge con lugares aledaños.	54
36	Disposición de la población para comprar medicamentos al ubicar una farmacia en Guarjila.	55
37	Transporte de lugares aledaños a Chalatenango es adecuado y constante.	56
38	Personas aledañas a Guarjila que utilizan medicamentos permanentes	57
39	Tipo de enfermedades que padecen las personas que utilizan medicamentos permanentes	58
40	Lugares donde adquieren los medicamentos de uso permanente los pobladores aledaños	58

## LISTADO DE CUADROS

NÚMERO DE CUADRO	CONTENIDO	NÚMERO PÁGINA
41	Medicamentos que adquieren los grupos familiares	59
42	Opinión de los pobladores aledaños sobre lo provechoso de crear una farmacia en Guarjila	60
43	Opinión sobre la apertura de una farmacia en Guarjila.	61
44	Opinión sobre la rapidez y prontitud para adquirir medicamentos al aperturar una farmacia en Guarjila.	61
45	Opinión sobre la obtención de ayuda de familiares del exterior para adquirir medicamentos al aperturar una farmacia en Guarjila.	62
46	Pobladores que asisten a consultas en la Red de Salud Pública	64
47	Pobladores aledaños y de Guarjila que asisten a la eco del Cantón	64
48	Población que visitó la unidad de salud eco Guarjila en el 2015	65
49	Cantidad de la población que utiliza medicamentos permanentes	66
50	Medicamentos utilizados por la población encuestada	67
51	Tabla de distribución de porcentajes de inflación	79
52	Costo de la medicina a adquirir durante cinco años	81
53	Estado de Resultados proforma a 5 años	82
54	Estado de Flujo de Efectivo Proforma a 5 años	83
55	Balance General Proforma a 5 años	84
56	Cálculo de la razón circulante	85
57	Cálculo de la prueba ácida	86
58	Cálculo de razón del capital ajeno a capital propio	86
59	Cálculo de deuda a corto plazo a capital contable	87
60	Cálculo de la razón de deuda total a capital total	87
61	Cálculo de la razón de activo fijo a capital propio	88
62	Cálculo de la razón de capital contable a capital social	88
63	Cálculo de la razón de ventas netas a capital contable	89
64	Cálculo de la razón de ventas netas a activos totales	89
65	Cálculo de la razón del margen bruto	90
66	Cálculo de la rentabilidad de capital contable	91
67	Cálculo del punto de equilibrio proyectado	91
68	Cálculo del valor actual neto (VAN)	94
69	Cálculo de la tasa interna de retorno (TIR)	95
70	Valor de la inversión del proyecto	96
71	Análisis del Costo Beneficio	97
72	Montos acumulados de los flujos de efectivo neto	97
73	Cálculo de tasa interna de retorno y recuperación de la inversión	98
74	Distribución de la Inversión en el primer año	99
75	Resumen de presupuesto de gastos	100
76	Porcentaje de Depreciación aplicable al Mobiliario y Equipo.	100
77	Proyección acumulada de la Depreciación de mobiliario y equipo	101
78	Balance General Proforma a 5 años y su análisis vertical	102
79	Estado de Resultados proforma a 5 años y su análisis vertical	104

## LISTADO DE GRÁFICOS

NÚMERO DE GRÁFICO	CONTENIDO	PÁGINA NÚMERO
1	Balanza comercial del sector farmacéutico	7
2	Principales etapas del estudio de factibilidad	13
3	Cronología de la historia de las farmacias	19
4	Diferente simbología utilizada en las farmacias	22
5	Consultas de la población por centro de atención de salud	35
6	Porcentaje de Consulta de los grupos familiares	35
7	Frecuencia de visitas a la ECO Guarjila durante el año 2015	36
8	Tipos de enfermedades consultadas por los grupos familiares	37
9	Medicamentos para enfermedades crónicas	38
10	Evaluación de la seguridad ciudadana de Guarjila	39
11	Participación de la mujer en proyectos de desarrollo comunitario	41
12	Condiciones culturales de la población de Guarjila	42
13	Tipo de negocios existentes	43
14	Formas de pago de mercadería adquirida	45
15	Percepción de las condiciones económicas de la personas de Guarjila	46
16	Opinión y percepción de la identidad social de las personas en Guarjila.	49
17	Asistencia del núcleo familiar en la ECO Guarjila	51
18	Respuesta a interrogante sobre la existencia de la ECO como alternativa de salud en	52
19	Frecuencia de visitas a la ECO Guarjila durante el año 2015	53
20	Ubicación de Guarjila converge con lugares aledaños.	55
21	Disposición de la población para comprar medicamentos al ubicar una farmacia en Guarjila.	55
22	Transporte de lugares aledaños a Chalatenango es adecuado y constante.	56
23	Personas aledañas a Guarjila que utilizan medicamentos permanentes	57
24	Tipo de enfermedades que padecen las personas que utilizan medicamentos permanentes	58
25	Lugares donde adquieren los medicamentos de uso permanente los pobladores aledaños	59
26	Medicamentos que adquieren los grupos familiares	59
27	Opinión sobre la apertura de una farmacia en Guarjila.	61
28	Opinión sobre la obtención de ayuda de familiares del exterior para adquirir medicamentos al aperturar una farmacia en Guarjila.	62
29	Ubicación geográfica del proyecto	70
30	Estructura organizativa de la farmacia creada en Guarjila	75
31	Mapa de procesos	76
32	Proyección de los ingresos durante 5 años	80
33	Punto de Equilibrio	92
34	Etapas de la vida del proyecto	102
35	Esquema de impacto de la propuesta de creación de la Farmacia.	105
36	Grafica del proceso de Identificación del riesgo	106

## LISTADO DE ANEXOS

NÚMERO DE ANEXO	CONTENIDO	PÁGINA NÚMERO
1	Estudio de mercado	69
2	Proceso de Legalización de Farmacia	72
3	Distribucion de la Planta arquitectónica (Escala: 1.75)	72
4	Detalle de inversión.	72
5	Manual de Organización y Descripción de Puestos	75
6	Manual de procesos	76
7	Catálogo y Manual de Organización Contable.	77
8	Ingresos proyectados de la farmacia	80
9	Proyección de gastos proforma para 5 años.	100
10	Análisis vertical del Balance Proforma a 5 años.	103
11	Análisis Vertical de Estado de resultados proformas a 5 años.	104

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo responde a la necesidad de la comunidad de Guarjila que, a través de la mesa nacional de turismo, hicieron las gestiones para que se considerara como tema investigación la factibilidad de la creación de una farmacia, para poder satisfacer la demanda del suministro de medicamentos que no son proporcionados por el Sistema Nacional de Salud, en lo sucesivo SNS.

En el Capítulo I, se describe que, para llevar a cabo el estudio, se tomó una muestra de la población que aproximadamente suman 17,900 habitantes que corresponden a siete municipios y el referido cantón, los cuales corresponden a las poblaciones de Arcatao, San José Las Flores, Nombre de Jesús, Nueva Trinidad, San Antonio de la Cruz, San Antonio Los Ranchos, San Isidro Labrador y la población de Guarjila.

El Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), fue partícipe en la coordinación del retorno de los pobladores salvadoreños en octubre de 1987 y que debido al conflicto armado estaban repatriados en el vecino país de Honduras, que parte de ellos retornaron al oriente de la ciudad de Chalatenango, donde se ubica el Cantón Guarjila.

Esta población producto de la experiencia de aproximadamente diez años en el asentamiento, adquirió conocimientos en el área de salud, que puso en práctica cuando crearon una clínica comunitaria, la cual se convirtió posteriormente en clínica ECO Guarjila, que ha servido de modelo para el gobierno en la implementación de proyectos en la reforma de salud en el Salvador en el año 2012.

No obstante, las existencias de medicamentos en las farmacias del SNS son insuficiente, por lo que la población considera necesario la presencia de otra alternativa para suplirles las medicadas en las recetas, las cuales podrían ser abastecidas por las farmacias privadas que pertenecen a la industria química farmacéutica, controladas por la Dirección Nacional de Medicamentos, en adelante DNM.

En el capítulo II, se detalla la historia de la industria farmacéutica partiendo de las necesidades de curación, donde se fue descubriendo a través de los escritos, las practicas que se usaban para devolver la salud; información que data en los documentos de la cultura sumeria, desde el siglo V antes de Cristo.

Posteriormente se hace referencia al surgimiento de las farmacias en El Salvador a principios del siglo XX, que ha evolucionado rápidamente siendo uno de los sectores más prósperos debido a que al 2014, según la DNM las farmacias autorizadas ascienden a 1,757 a nivel nacional y para el departamento de Chalatenango se tienen 71 aperturadas que representan el 4% del total autorizadas.

En el capítulo III, se menciona la metodología utilizada para realizar el diagnóstico que ha sido distribuido en dos contextos, uno está relacionado con los comentarios de los pobladores del cantón Guarjila y el otro, con los pobladores de 7 municipios como parte del universo; cabe destacar que después de haber llevado a cabo las entrevistas y obtener la tabulación de las mismas, se concluye que no existen farmacias privadas en la zona que faciliten la adquisición de medicamentos.

En el capítulo IV, se describe la propuesta a que se ha llegado, la cual consiste en que la creación de la farmacia en el Cantón Guarjila es razonablemente factible y económicamente rentable de acuerdo al resultado del estudio de mercado y análisis financiero proyectado, además se desarrollaron tres documentos administrativos como aporte adicional para agilizar la apertura y facilitar la operatividad de la farmacia en la zona.

Para el caso que nos ocupa, será necesario una inversión inicial de US \$74,800.00 que comprenderá la adquisición del mobiliario y equipo por \$5,680.00, el inventario de la mercadería para venta y de mostrador por \$ 53,700.00 y la remodelación del local en donde funcionará la farmacia por \$13,620.00, así como de los gastos pre operativos por \$1,800.00 con base a los estándares establecidos por la DNM,

Para desarrollar el proyecto, se presenta la necesidad del apalancamiento financiero no reembolsable de \$74,800.00; basados en la experiencia de la ADESCO y capitalizadas de proyectos ya ejecutados y exitosos que son referente para el manejo de los recursos, ha dado la pauta para generar los flujos de efectivo y los estados financieros proforma, destacándose en ellos, que a partir del primer año se espera una utilidad aproximada a los quinientos dólares.



Con la puesta en práctica de herramientas administrativas y la implementación de políticas y estrategias establecidas en el cuadro de mando integral, mapa de procesos y de identificación de riesgos se espera que los próximos años, las utilidades se generen en aumento en diferentes proporciones; en este caso se ha calculado con base a los datos presentados en el balance proforma que los activos inicialmente son de US\$ 87,486.00 y su utilidad en ese año por US\$477.00; en cuanto al quinto año el balance muestra activos por US\$161,312.00 y las utilidades por US\$ 57,526.00; superando en todos los casos el punto de equilibrio para los cinco años.

En el capítulo V, se presentan las conclusiones y recomendaciones, determinándose que los pobladores consideran de importancia la creación de la farmacia, que los encuestados requieren de medicamentos permanentes; además se preocupan por tener buena salud; la mayor parte de las consultas proporcionadas en el SNS se consideran como enfermedades comunes; se confirma que la seguridad ciudadana es buena y que las mujeres se involucran en los proyectos; finalmente se recalca que la población está dispuesta a comprar medicamentos, debido a que comprenden que les reduciría los costos de adquisición, el tiempo y la distancia para atender sus enfermedades y la de sus familiares.

# CAPÍTULO I

## MARCO REFERENCIAL

### 1. MARCO REFERENCIAL

#### 1.1. BREVE DESCRIPCIÓN DEL SUJETO DE ESTUDIO.

El Cantón Guarjila, cuyo significado en náhuatl es “*Rincón hermoso*”, pertenece al Municipio de Chalatenango que es la cabecera del mismo Departamento, cuyo nombre también de origen náhuatl significa “*valle de aguas y arenas*”, se ubica a 8.0 kilómetros al oriente de la ciudad de Chalatenango y a 90.9 kilómetros de la ciudad de San Salvador, tiene características topográficas relativamente onduladas, su población aproximada es de 2,369 habitantes<sup>1</sup> y limita al norte con el Municipio de las Vueltas, al oriente con San José las Flores y San Isidro Labrador, al sur con San Antonio Los Ranchos y San José Cancasque, al poniente con caserío Las Mesitas y la ciudad de Chalatenango.

Durante la época del conflicto armado (1980 - 1992), los pobladores de Guarjila se encontraron con la necesidad de desalojar sus hogares, muchos de ellos se refugiaron en Mesa Grande, perteneciente al vecino país de Honduras, pero debido a las condiciones en ese lugar que no llenaban sus expectativas y medio de vida; esta población que estaba refugiada comenzó a retornar a sus lugares de origen, es por ello que en 1987 regresaron, acción facilitada por el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) y Organizaciones sociales como Asociación de Comunidades Rurales para el Desarrollo de El Salvador (CRIPDES) y el Coordinara Nacional de Repatriación (CNR), diversas Organizaciones no gubernamentales (ONGs), la Iglesia católica, otras iglesias solidarias y organismos extranjeros como el Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR) y Médicos sin Fronteras. Entre los primeros contingentes de población que retornaron de los refugios de Honduras estaba la comunidad de Guarjila, pero se encontraron con la dificultad con las fuerzas militares que operaban en ese lugar quienes no les permitía entrar ni salir, impidiéndoles ingresar, medicina, alimentos o cualquier otro bien, debido a que el ejército consideraba que podían servir dichos productos para uso de la guerrilla.

En las zonas controladas por la guerrilla se desarrollaron paralelamente dos sistemas de salud que se coordinaban y complementaban, tales como: Sanidad militar y Salud popular. El primero daba respuesta médica y quirúrgica a los combatientes heridos, y a la población civil lesionada por los

---

<sup>1</sup> Fuente:<http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html>

bombardeos o las incursiones militares del ejército gubernamental. El segundo se construyó al interior de las comunidades que vivían en las zonas conflictivas y los refugios en el interior y fuera del país.

La estadía en Mesa Grande, les permitió apropiarse y mantener un alto nivel de organización, producto de ello, crearon una comunidad donde el futuro era incierto, pero con ayuda internacional como fundación Tamarindo, Todo and Agriculture Organization y FOMILENIO, CHEMONICS-PDP establecieron un programa de salud en 1987 y una clínica comunal en 1991<sup>2</sup>, dando origen a la adopción del nuevo modelo de SNS, implementado a partir del año 2009.

Según el mapa nacional de pobreza, establecido por el Fondo de Inversión Social y Desarrollo Local (FISDL), el Departamento de Chalatenango ha sido catalogado con el índice de Extrema Pobreza Baja, así como 80 Municipios más, a nivel de El Salvador; sin embargo, la población del cantón de Guarjila asegura que su progreso no está en la infraestructura si no en el desarrollo humano y colectivo; esta comunidad ha logrado a través de sus esfuerzos el reconocimiento a nivel nacional e internacional, por ello ha obtenido ayuda para la ejecución de proyectos encaminados a la actividad productiva; lo que ha sentado las bases para el logro de un nivel mejor de vida y con sus esfuerzos han construido infraestructura dentro de la comunidad, destacándose dentro de ellos *la casa comunal, talleres destinados al aprendizaje de diferentes oficios, Centro Escolar, Unidad Comunitaria de Salud Familiar y Equipos Comunitarios de Salud Familiar (ECOS)*<sup>3</sup>, en lo sucesivo (Clínica ECO Guarjila) y cuentan con el servicio del Fondo Solidario para la Salud (FOSALUD)<sup>4</sup>.

En el marco del Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014 y del Sistema de Protección Social Universal, el Ministerio de Salud implementó una nueva política pública que está basada en la Reforma de Salud y la estrategia de Atención Primaria en Salud Integral (APSI), incorporando los Equipos Comunitarios de Salud Familiar, que están integrados por tres profesionales (Médico, enfermera y auxiliar de enfermería), éstos funcionan como un equipo de trabajo responsable de la salud del cien por ciento de su población adscrita<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> <http://salvadorenosenelmundo.blogspot.com/2009/06/guarjila-una-comunidad-maravillosa.html>

<sup>3</sup> Lineamientos Operativos para el Desarrollo de Actividades en los Ecos Familiares y Ecos Especializados marzo 2011

<sup>4</sup> Información obtenida de vista exploratoria realizada a Guarjila en julio 2015

<sup>5</sup> <http://www.sne.gob.sc/apps/evaluacion/Download2.aspx?id=29>

En el área de la enseñanza pública, cuenta con un Centro Escolar que no solamente educa a sus estudiantes sino que también les enseña a practicar la agricultura en un huerto creado exclusivamente para la escuela<sup>6</sup>; en cuanto a la preparación superior según información proporcionada por los habitantes, existen aproximadamente 75 jóvenes estudiando en las diferentes universidades del país. Los pobladores de este lugar, para realizar las actividades productivas y mantener su filosofía del trabajo en comunidad, han optado por formar cooperativas y dentro de los principios fundamentales contemplan el esfuerzo propio y la ayuda mutua, el desarrollo y mejoramiento social, económico y cultural de sus asociados y de la comunidad y para lograr este objetivo, se han sometido a todo el proceso requerido por el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), entidad reguladora de las cooperativas.

Por otra parte, en Guarjila se han apropiado de la filosofía de género, abriendo espacios y oportunidades a las mujeres en las áreas económicas, sociales, políticas y académicas, permitiéndoles incorporarse a la productividad y el logro de beneficios propios; en consecuencia, en la actualidad existen organismos nacionales e internacionales que brinda apoyo a este sector. Es importante destacar que las mujeres han tenido un papel protagónico en el desarrollo socioeconómico, superando la inequidad de género; es así como un grupo de 35 emprendedoras mujeres fundaron la "Asociación Cooperativa de Producción Artesanal, Comercialización, Aprovisionamiento, Servicios Profesionales, Ahorro y Crédito Compas, de Responsabilidad Limitada, (*Directorio cooperativo, numeral 783*); también se ha creado la Asociación Cooperativa Agropecuaria de usos múltiples de R.L Guarjila, conocida comercialmente como "DELICIAS DEL SOL" que se dedica a la producción y venta de fruta deshidratada, además la Asociación Cooperativa Héroes del 14 de abril, de R.L, quienes se están dedicando a la producción y venta de tilapia, entre otras; inscritas en el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP)<sup>7</sup>.

Las Cooperativas anteriormente citadas, son parte de la gestión de la Junta Directiva de la Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila, en lo sucesivo (La ADESCO Guarjila); con esas iniciativas también la comunidad le apuesta al proyecto que se pretende lanzar a corto plazo, que consiste en la creación de una farmacia, donde les permita involucrar también a los jóvenes de sus núcleos familiares, para conservar y continuar de generación en generación el trabajo comunitario y además evitar en el futuro el posicionamiento del posible mercado en cadenas de farmacias

---

<sup>6</sup> <http://salvadorenosenelmundo.blogspot.com/2009/06/guarjila-una-comunidad-maravillosa.html>

<sup>7</sup> <http://www.insafocoop.gob.sv/files/DIRECTORIO%20COOPERATIVO.pdf>

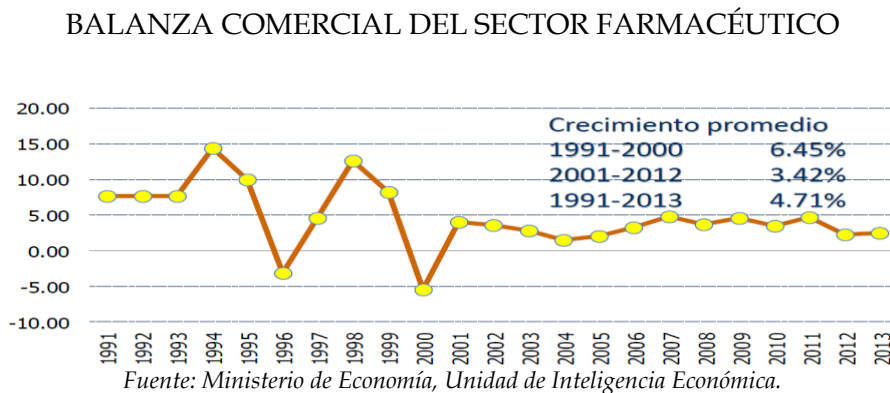
existentes en el país o personas ajenas con intereses individuales, situación que no ayudaría al desarrollo económico de la población con filosofía comunitaria.

Cabe mencionar, que según información obtenida en diferentes visitas exploratoria realizadas en agosto de 2015 al Cantón de Guarjila y comunidades aledañas, se identificó la carencia de un establecimiento de venta de productos farmacéuticos y que la demanda potencial la representarían los 17,952<sup>8</sup> habitantes que residen en los municipios de San Antonio Los Ranchos, San Isidro Labrador, San Antonio de la Cruz, Nombre de Jesús, Arcatao, San José las Flores y Nueva Trinidad, así como de los Caseríos Guancora y Los Amates, que son colindantes.

## 1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En el Salvador, el Ministerio de Economía a través de la Unidad de Inteligencia Económica, ha realizado un estudio denominado “Perfil del Sector Farmacéutico, Oportunidades y Perspectivas para el año 2013”<sup>9</sup>. En dicho documento se refleja el comportamiento que, por 23 años, ha mostrado un crecimiento promedio anual del sector farmacéutico de 4.7% respecto a la Balanza Comercial (*este instrumento registra las diferencias entre las exportaciones y las importaciones del país*), tal como se presenta en el gráfico siguiente:

Gráfico No. 1



<sup>8</sup> El Salvador: Estimaciones y Proyecciones de Población Municipal 205-2025 y [www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html](http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html)

<sup>9</sup> Fuente:[http://www.innovacion.gob.sv/inventa/attachments/article/6007/Presentacion\\_OportunidadesNov2013.pdf](http://www.innovacion.gob.sv/inventa/attachments/article/6007/Presentacion_OportunidadesNov2013.pdf)

Las empresas farmacéuticas han evolucionado y contribuido a los sectores económicos y sociales del país, teniendo en cuenta que han mantenido un ritmo constante de crecimiento promedio positivo, excepto en los años 1996 y 2000, que presentó un efecto negativo hasta -5%.

En las estadísticas que registra la Alcaldía Municipal del Departamento de Chalatenango refleja al cierre del 2015, la cantidad de 26 farmacias inscritas, de las cuales únicamente 20 estaban autorizadas por la Dirección Nacional de Medicamentos<sup>10</sup>, las cuales pertenecen a las diferentes cadenas que existen en El Salvador y reguladas con la Ley General de Medicamentos y su Reglamento, cabe mencionar que las 20 farmacias autorizadas están ubicadas en el Municipio de Chalatenango, y son las que abastecen o proveen los medicamentos demandados por los pobladores del referido Municipio y de los habitantes del Cantón Guajila y sus alrededores.

Tomando de base investigaciones realizadas por organizaciones especializadas en las áreas sociales y de la salud, se observa que existen mediciones puntuales que han demostrado que en Guarjila se ha logrado obtener altos índices de condiciones de vida por medio del trabajo intersectorial, ayuda mutua y empoderamiento en los proyectos ejecutados a través de financiamientos no reembolsables de instituciones no gubernamentales, nacionales e internacionales; a diferencia de otras comunidades que han tenido ayudas similares y no reflejan avances en dichos índices. A continuación, se presentan porcentualmente las condiciones de vida e indicadores de impacto que forman parte de los determinantes sociales de la salud.

Cuadro No. 1

DETERMINANTES SOCIALES DE LA SALUD EN GUARJILA

No.	CONDICIONES DE VIDA	Porcentaje	No.	INDICADORES DE IMPACTO DE LA SALUD	Porcentaje
1	Viviendas propias de materiales duraderos	94%	1	Mortalidad Infantil y Materna (1997-2011)	0%
2	Agua intradomiciliar	98%	2	Control Prenatal	100%
3	Letrinas (Lasf y hoyo seco)	100%	3	Promedios de Controles Prenatales (visitas)	6
4	Mejoras del saneamientos básicos domiciliar	80%	4	Inscripción Prenatal Precoz	9.5%
5	Conexión de energía eléctrica	95%	5	Atención de Parto en Centro Hospitalario Comunal	100%
6	Tratamiento al agua potable	75%	6	Control Infantil a menores de 5 años	100%
7	Cocina con gas propano y leña	39%	7	Tasa Bruta de Natalidad (por mil habitantes)	14.4%
			8	Desnutrición Moderada y Severa	0%
			9	Retardo del Crecimiento en niños menos de 5 años	3%
			10	Presencia de diarreas y su incidencia (por mil habitantes)	33.8%
			11	Homicidios (2006 al 2011)	0%

Fuente: - Atención primaria Guarjila, indicadores 2011, El Salvador, Poster Spanish.pdf  
 -Creación propia con datos brindados por la Oficina de Información y Respuesta del Ministerio de Salud.

<sup>10</sup> Unidad de Acceso a la Información Pública, Municipalidad de Chalatenango

Es importante mencionar que dentro de las condiciones de vida, el uso de letrinas, conexión de energía eléctrica y del uso de agua intradomiciliar que se acercan al 100% de cobertura; en el caso de los indicadores de impacto de la salud, sobresalen el 100% de control prenatal, la atención de partos en centro hospitalario comunal y el control infantil a menores de 5 años; dentro del marco epidemiológico a nivel nacional, las infecciones respiratorias agudas (IRA), durante los últimos 6 años ha sufrido alzas y bajas, de forma siguiente: a) año 2010 se registran 219 casos; b) año 2011 fueron 1,294 casos; c) año 2012 suman 1,181; d) año 2013 equivalente a 1,038 casos; e) año 2014 suman 717 casos y f) finalmente en el año 2015 los casos suman 425 casos.

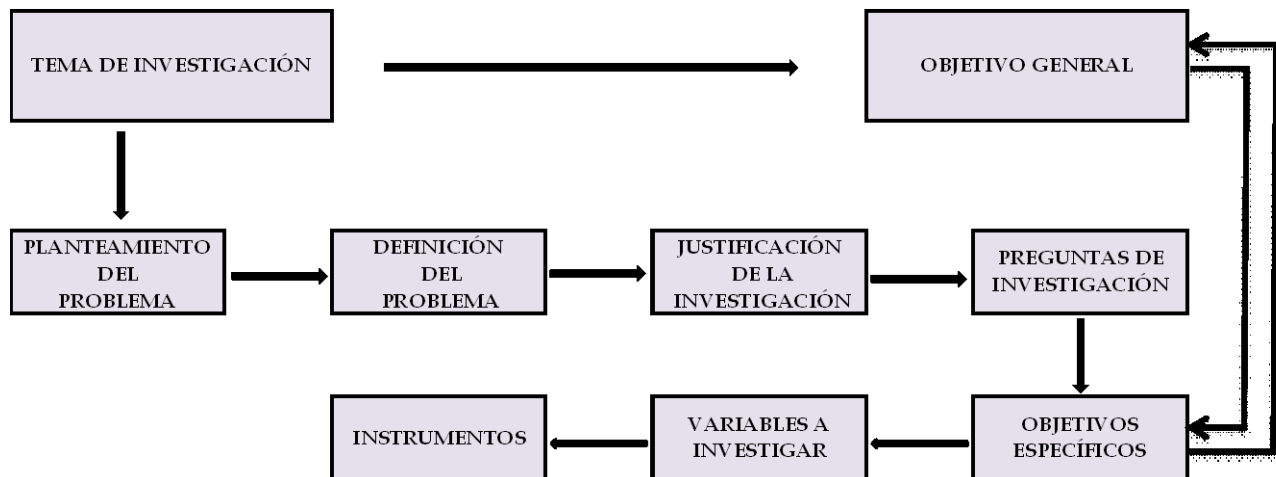
Para el caso de las enfermedades diarreicas agudas (EDA) el comportamiento durante seis años fue el siguiente: a) año 2010 no se presentó ningún caso; b) año 2011 fueron 299 casos; c) año 2012 se registraron 320 casos; d) año 2013 suman 357 casos; d) año 2014 no se registran casos; e) año 2015 se reportaron 135 casos.

Asimismo, el área social en el período del 2006 al 2011 existió una tasa del cero por ciento de homicidios y un control efectivo del 0% de mortalidad infantil y materna. Los indicadores de salud presentados, evidencian el éxito de las experiencias y su relevancia fue tomada como modelo para que se presentara la reforma de salud en El Salvador y se implementara en el período del 2010 al 2015.

En la Unidad Comunitaria de Salud Familiar del Cantón se realizaron 85,436 consultas en una población de 17,952 habitantes de Guarjila y sus alrededores que responden en una muestra de las consultas en 15 enfermedades, lo que demandó la entrega de 20,343 medicamentos, cabe hacer mención que muchos de éstos tienden a escasearse en el SNS, lo que generaría la necesidad de suplir los medicamentos a través de la farmacia privada; debido a que en la actualidad para adquirirlos obliga a los ciudadanos de Guarjila y los municipios aledaños a desplazarse desde su origen hacia el municipio de Chalatenango, pues es donde se ubican las farmacias más cercanas, lo que trae como consecuencia, aumento del costo de los medicamentos, obtención tardía y el riesgo a los que se someten por las inclemencias de la seguridad ciudadana.

Habiendo definido el planteamiento del problema, la investigación llevará su curso de acuerdo al siguiente esquema:

### ESQUEMA DE LA INVESTIGACIÓN



#### 1.1.1. Definición del problema

¿La elaboración del estudio de factibilidad, para la creación de la farmacia; sería capaz de identificar la necesidad de la existencia de la farmacia para reducir los costos de adquisición y la atención oportuna del tratamiento médico y disminuir los tipos de riesgos a los que la población sujeta de estudio está sometida?

#### 1.1.2. Preguntas de investigación

Se han generado siete preguntas de investigación, con el objetivo de conocer los tipos de negocios, las condiciones e incidencias enmarcada en la economía y obtener el diagnóstico para identificar las necesidades de los pobladores del cantón y lugares aledaños, así como del monto de la inversión inicial.

- ✓ ¿Qué tipo de negocios se encuentran instalados y cuánto tiempo tienen de existir en el Cantón de Guarjila?
- ✓ ¿Qué condiciones sociales, culturales, económicas y de identidad presentan los pobladores de Guarjila como fortaleza, para la creación de una farmacia?
- ✓ ¿Qué porcentaje de la población sujeta de estudio, está relacionada con los servicios de salud ECOS?



- ✓ ¿Respecto a las zonas aledañas, Guarjila es un lugar estratégico geográficamente para la creación de una farmacia?
- ✓ ¿Qué porcentaje de la población utilizan medicamentos permanentes?
- ✓ ¿Qué impacto social y económico se tendría entre los pobladores de Guarjila y sus alrededores para la apertura de una farmacia?
- ✓ ¿Qué capital financiero se necesitará para crear la farmacia en Guarjila?

### 1.3. JUSTIFICACIÓN

El desarrollo turístico impulsado desde septiembre de 2009, por el gobierno del FMLN ha creado la Mesa Nacional de Turismo Rural Comunitario que contribuye al desarrollo de iniciativas en las diferentes zonas geográficas del país, fruto de ese impulso se han detectado las necesidades que presentan las diversas comunidades, habiéndose generado varios proyectos y entre ellos está presente estudio.

La Comunidad de Guarjila ha evolucionado económicamente con muchos esfuerzos, sin haber implementado proyectos farmacéuticos que mantengan e indirectamente mejoren los indicadores de impacto de la salud; los pobladores han contado únicamente con los medicamentos que les proporcionan en la farmacia ECO Guarjila<sup>11</sup>, después de una consulta médica en los casos de enfermedades comunes y para los medicamentos recetados, no existe un establecimiento que los comercialice en la zona en estudio. La creación de una farmacia en la comunidad les dará un beneficio en la salud a los pobladores, que les proporcionará calidad de vida a los habitantes, acercándoles los medicamentos a sus lugares de origen, debido a que les reducirá el costo monetario, el tiempo y riesgo en adquirirlos por las distancias geográficas que se exponen en el traslado hacia la ciudad de Chalatenango y otros lugares en donde los adquieren.

Según los datos proporcionados por la Oficina de Información y Respuesta del Ministerio de Salud, la Unidad Comunitaria de Salud especializada Familiar de Guarjila, llevó a cabo 85,436 consultas durante los últimos cinco años y medio (2010-2015) a una población de 17,952 habitantes aproximadamente, es de mencionar que parte de esta población asiste a sus consultas normales en los municipios a que pertenecen y para los casos de especialidad las realizan en Guarjila.

---

<sup>11</sup> <http://www.laprensagrafica.com/el-salvador/loeldia/136373-ministerio-de-salud-lanza-campana-de-prevencion-de-vih-y-sifilis>

La carencia de una farmacia es una opción de negocio para las cadenas farmacéuticas existentes en el país y si éstas se apoderan de la zona, le quitarían la oportunidad de desarrollo a los pobladores, debido a que ese tipo de empresas sus intereses son individuales, situación que afectaría la oportunidad de continuar el crecimiento de la zona con filosofía comunitaria. La puesta en marcha del proyecto en estudio, podrá ser efectiva por medio del financiamiento no reembolsable, ayudas internacionales, participación de ONGs, que puedan proporcionar capital semilla, debido a que la comunidad ha demostrado experiencia en el desarrollo de actividades similares, con lo que se garantizará la apertura y sostenibilidad en el tiempo del referido proyecto.

#### 1.4. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

##### **1.4.1 Cobertura temporal de la investigación**

Dentro de la cobertura temporal se ha tomado como base el último quinquenio comprendido desde el 2011 al 2015, que se han considerado los aspectos sociales, culturales, económicos e indicadores de impacto de la salud.

##### **1.4.2 Cobertura espacial de la investigación.**

La investigación se ha realizado en el Cantón de Guarjila, jurisdicción del Municipio de Chalatenango ubicado a 9.5 kilómetros al rumbo oriente de la misma ciudad, así como de los Municipios aledaños entre ellos San Antonio Los Ranchos, San Isidro Labrador, San Antonio de la Cruz, Nombre de Jesús, Arcatao, San José las Flores y Nueva Trinidad.

##### **1.4.3 Límites de la investigación**

La investigación cubre los límites territoriales de siete municipios y del cantón Guarjila, que comprenden 230.12 km<sup>2</sup>, con una población total de 17,952 habitantes; dicha investigación estuvo direccionada a 200 personas con el objetivo de conocer las opiniones, criterios y juicios de valor sobre el proyecto.

#### 1.5. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

##### **1.5.1 General**

Elaborar y presentar a la Asociación de Desarrollo Comunal del Cantón Guarjila, un estudio de factibilidad para la creación de una farmacia.

### 1.5.2 Objetivos específicos

- ✓ Elaborar Diagnóstico para identificar la factibilidad económica, técnica y financiera para crear una farmacia.
- ✓ Establecer características sociales, culturales y de identidad de la población sujeta a estudio.
- ✓ Evaluar los factores económicos de la población.
- ✓ Identificar las enfermedades que han presentado los pobladores en los últimos cinco años.
- ✓ Establecer el monto de capital a invertir y el tiempo para la creación de la farmacia.

## 1.6 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.6.1 Tipos de Investigación y etapas del estudio de factibilidad

El estudio es de tipo descriptivo, con la finalidad de narrar la situación histórica y actual de las condiciones de salud de la población, que destaca las diferentes necesidades de la misma, cuyas variables ayudan a establecer la factibilidad económica. Con base a la información recopilada y la aplicación de la técnica del muestreo no probabilístico intencional, se ha utilizado el tipo de investigación explicativa sobre las incidencias correlativas para identificar cómo se comportan las variables. Un estudio de factibilidad comprende las etapas: Estudio de Mercado, Técnico, Organizacional, Administrativo, Legal, Financiero, Socioeconómico y Ambiental; sin embargo, para el presente trabajo solo se considerarán las cuatro según detalle siguiente:

Gráfico No. 2

### Principales etapas del estudio de factibilidad



## MACROVARIABLES Y MICROVARIABLES DE INCIDENCIA

MACROVARIABLES	MICROVARIABLES
SALUD	Tipo de Enfermedades
	Consultas atendidas por la ECO
	Personas no atendidas por la ECO
	Uso y tipo de medicamentos
SOCIALES	Delincuencia
	Ideología Política
	Género
CULTURALES	Alfabetismo
	Formación y aprendizaje (talleres)
	Creencias, Mitología Autóctona
	Modos de vida
	Ceremonias
	Arte
	Inversiones
	Tecnología
	Sistema de Valores
	Forma de vestir, Derechos fundamentales del ser humano
	Artesanías
ECONÓMICAS	Sectores Productivos
	Desempleo
	Crecimiento económico
	Mercado laboral
	Negocios locales
IDENTIDAD	Filosofía comunitaria
	Valores
	Tradiciones
	Formas de expresión
	Costumbres
	Lenguas

*Fuente: creación propia con información de la Secretaría de la Cultura de El Salvador*

### 1.6.2 Metodología de la Investigación

Para mayor ilustración, se presenta en el cuadro No. 3, sobre la metodología utilizada en forma abreviada para llevar a cabo la investigación, por lo que se identifica la magnitud del universo, la muestra el tipo de muestreo, el tipo de investigación y el instrumento utilizado.

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Población	Magnitud	Muestra	Muestreo no probabilístico	Tipo de Investigación	Instrumento
Guarjila	2,369	25	Intencional	Descriptiva	Cuestionario Entrevistas
Arcatao	2,570	25	Intencional	Descriptiva	Cuestionario Entrevistas
Las Flores	1,326	25	Intencional	Descriptiva	Cuestionario Entrevistas
Nombre de Jesús	4,417	25	Intencional	Descriptiva	Cuestionario Entrevistas
Nueva Trinidad	1,364	25	Intencional	Descriptiva	Cuestionario Entrevistas
San Antonio de la Cruz	1,655	25	Intencional	Descriptiva	Cuestionario Entrevistas
San Antonio Los Ranchos	1,599	25	Intencional	Descriptiva	Cuestionario Entrevistas
San Isidro Labrador	2,622	25	Intencional	Descriptiva	Cuestionario Entrevistas
Extensión territorial Km2*	131.80	266.15	Intencional	Descriptiva	Investigación
Enfermedades	15	12	Intencional	Descriptiva	Solicitud
Negocios	23	9	Intencional	Descriptiva	Cuestionario
Farmacias	20	8	Intencional	Descriptiva	Visitas
Medicinas (2010- 2015)	138,024.00	37717	Intencional	Descriptiva	Expedientes
Consultas (2011- 2015)	88,662	20,835	Intencional	Descriptiva	Solicitud
Macrovariables	14	5	Intencional	Descriptiva	Investigación
Microvariables	56	29	Intencional	Descriptiva	Investigación

\* El municipio de Chalatenago tiene una extensión de 131.80KM2 y para el caso de los 7 municipio y del cantón Guarjila suman 266.15km2.

Fuente: Creación propia con datos recopilados en la investigación

## CAPITULO II MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

### 2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

#### 2.1 LA FARMACIA EN LA PREHISTORIA.<sup>12</sup>

La farmacia ha formado parte de la vida cotidiana desde el pasado más lejano de la humanidad. Las excavaciones de algunos de los asentamientos más antiguos, como el de Shanidar (*gruta natural con una gran boca de acceso, ubicada en el monte Baradost, a unos 400 kilómetros de Bagdad, en la actual Irak, floreció hacia 30,000 años a.C.*), avalan el argumento que recogían plantas con el propósito medicinales y por medio de la prueba y el error, aumentaron el conocimiento popular acerca de las propiedades curativas de ciertas sustancias.

La aplicación de remedios para sanar o al menos para aliviar el sufrimiento, es tan antiguo como la humanidad, por eso es muy difícil determinar cuándo comienza la práctica farmacéutica. Se tienen datos del período Paleolítico, donde ya se usaban plantas y partes de los animales como medicina, por lo que la aplicación es más antigua que la palabra. Se tiene noticia que en Mesopotamia, Egipto y China se usaban procesos químicos para la elaboración de remedios, en cuyo caso las tablas de arcilla y los papiros documentan los comienzos del uso racional de los fármacos.

En la antigüedad, la medicina y la farmacia se practicó por sacerdotes, éstos tenían tiempo para especular sobre el origen de los cambios que se observaban en el mundo que los rodeaba; sus teorías tenían mucha magia, y también desarrollaron la astronomía, las matemáticas y en cierto modo, la química.

La investigación de documentos antiguos revela una separación gradual de la curación empírica (*basada en la experiencia*) de lo espiritual. Para los babilonios, la atención médica era brindada por dos clases de profesionales: el Asipu (*curandero mágico*), que confiaba más intensamente en los hechizos y utilizaba piedras mágicas mucho más que sustancias vegetales; por otra parte, se encontraba el Asu (*curandero empírico*) que recurría a gran cantidad de drogas y las manipulaba en diversas formas de dosificación o preparación y que todavía son básicas hoy en día, como los supositorios, las píldoras, los lavajes, los enemas y pomadas.

---

<sup>12</sup> <http://www.cardenashistoriamedicina.net/capitulos/es-cap2-2.htm>

## 2.1 LA MEDICINA EN MESOPOTAMIA (ASIRIA-CALDEA-BABILONIA-SUMERIA)<sup>13</sup>

Las más antiguas fuentes médicas escritas, provienen de las civilizaciones Mesopotámicas y Sumerias, desde la Mesopotamia existen tablillas de arcilla grabadas con un estilete que han subsistido hasta hoy, asimismo la biblioteca de Hammurabi - 1700 a.C. en Mari y la de Asurbanipal 630 a.C. en Nínive, (en la actualidad ciudad de Mosul en Irak en 1902), fue encontrada en Susa (Persia, hoy Irán) una columna de basalto negro de 4 metros de alto esculpida, en la actualidad se encuentra en el museo del Louvre y considerado el famoso Código de Hammurabi 1720-1686 a.C., que reglamentó la actividad de los médicos en los cuales se estableció los honorarios y las multas; en este código, se describió el gran desarrollo de la higiene pública, los drenajes de agua negra, la construcción de escusados, muchos artículos del cuerpo legal médico, la regulación del aborto, las transgresiones sexuales, la estructuración del ejercicio de la profesión médica, normas reguladoras de la vida social, siendo el primer código escrito de leyes de la humanidad, grabado en escritura cuneiforme en torno a la columna del soporte.

Como complemento, se ha encontrado el más antiguo documento médico conocido y consiste en una tablilla sumeria del tercer milenio que contiene quince recetas médicas, que fue localizada en Nippur (ciudad Sumeria); por otra parte, en 1974 se descubrió la biblioteca del palacio Real de Ebla (Siria) con más de veinte mil tablillas de arcilla, muchas de las cuales con información de los medicamentos utilizados, así mismo existen inscripciones referentes a medicinas en varios monumentos y las fuentes escritas son principalmente en tablillas. Los conceptos terapéuticos asirio - babilónicos se basaban en la creencia de que todos los fenómenos terrenales o cósmicos se encontraban subordinados a la voluntad de los dioses, por eso era considerado con carácter maléfico "la medicina"<sup>14</sup>. No solamente los tratamientos médicos eran ritos mágicos y religiosos, si no que utilizaron hasta 250 variedades de plantas medicinales, sustancias minerales y hasta sustancias animales, emplearon el masaje, el calor y múltiples tratamientos quirúrgicos, que fueron usados en la curación de heridas, evacuación de tumores, flebotomías, amputaciones, trepanaciones, operaciones de cataratas, actos médicos que son relatados en las tablillas mesopotámicas. En cuanto a los "Babilonios traían a sus enfermos al mercado

---

<sup>13</sup> <http://www.cardenashistoriamedicina.net/capitulos/es-cap2-2.htm>

y personas especializadas daban su opinión para el tratamiento". Lo más importante era que los enfermos, sus familiares o los sacerdotes gravaban en tablillas los síntomas, los tratamientos y así se crearon los mejores archivos médicos.

El nacimiento de la farmacia en la edad media se define como una nueva profesión independiente, que surgió de la floreciente civilización islámica que apareció en el periodo comprendido entre la caída del imperio Romano (400 años a.C.) hasta la caída de Constantinopla (antigua capital del Imperio Romano en el Oriente, 1453 d.C). Durante la primera mitad de la edad media se le llamó oscurantismo, por el caos político y social que existía en regiones que pertenecieron al Imperio Romano; sin embargo, los historiadores modernos tuvieron muchos avances durante los siglos V al IX, entre ellos la inclusión de una nueva profesión independiente que surgió de la floreciente civilización islámica: la farmacia.

### 2.3. CRONOLOGÍA FARMACÉUTICA

Las farmacias cronológicamente en sus inicios (siglos XII y XIII), se destacaron los principales "preparadores" de los medicamentos quienes fueron los médicos, aunque también el clero en los conventos y algunas personas naturales preparaban remedios para los enfermos; pero a finales del siglo XV, aparecieron los primeros boticarios, los cuales recibieron formación técnica en condiciones rigurosas de tipo social, económico, intelectual, religioso y considerando la edad, se les enseñaba a conocer los diferentes procesos para elaborar los remedios (*infusiones, maceraciones, destilación, píldoras, emplastos*), además de las condiciones para su conservación y almacenamiento<sup>15</sup>.

A partir del siglo XX, la elaboración de los medicamentos quedó a cargo de la moderna industria farmacéutica, los que coordinan e investigan la formulación y preparación de medicamentos hoy en día, la farmacia es un área de las ciencias de la salud, que estudia la procedencia, naturaleza, propiedades y técnicas de preparación de los medicamentos para su correcto aprovechamiento terapéutico, así como el efecto de los mismos sobre el organismo (*es decir tiene un triple componente, química-biológica-clínica*)<sup>16</sup>. Es así, donde surgieron varias formas de poner a disposición de la población esos fármacos, dándose la cronología siguiente:

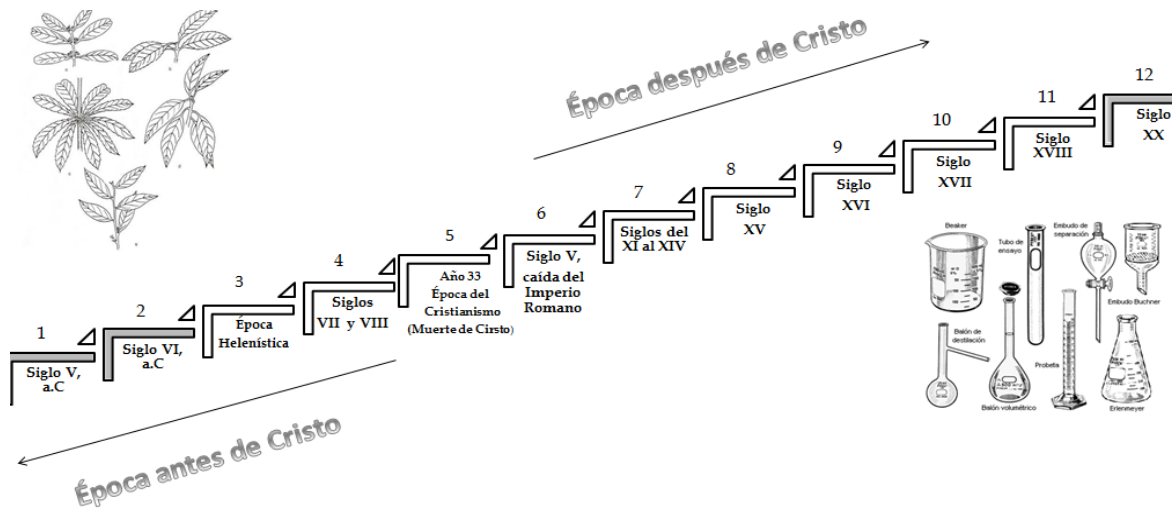
---

<sup>15</sup> <http://es.slideshare.net/lavoesal/origenes-de-lafarmacia>

<sup>16</sup> <https://es.wikiedia.org/wiki/Farmacia>



**CRONOLOGÍA DE LA HISTORIA DE LAS FARMACIAS**



Cuadro No. 4

**Principales acontecimientos de la historia de la medicina y las farmacias**

No.	Época	Acontecimientos relevantes de la historia de la medicina y las farmacias
1	Siglo V, a.C.	<u>Origen de la medicina</u> , en esta época se practicó la medicina pretécnica, (relativa al uso de la botánica) en donde aparecieron las prácticas terapéuticas, consideradas también con prácticas mágicas y de hechicería.
2	Siglo VI, a.C	<u>La medicina en la Grecia Clásica</u> , utilizaron como método terapéutico la cirugía, debido a los numerosos episodios bélicos, el proceso era abrir la herida y extraer los cuerpos extraños como flechas, lanzas, etc, luego curaban con drogas para calmar los dolores y las bendaban para evitar otras enfermedades.
3	Época Helenística	<u>Conocida también como Época Romana</u> : se fundó la escuela de pégamo, en la cual se practicó las autopsias en cadáveres humanos; situación que les permitió a los médicos, avanzar en sus conocimientos por medio el experimento; además los procedimientos realizados dieron un gran impulso a la farmacología a través de los resultados obtenidos con dichas prácticas.
4	Siglos VII y VII	<u>La medicina en el mundo Árabe</u> : Se escribió la obra ISAGOGE, los árabes como médicos supieron poco de la anatomía pero con ellos nació los farmacéticos, e intensificaron la botánica y la química, surgió en este período también varios textos médico fundamentales de las univerdiades medievales cristianas que fueron utilizados para prácticas académicas.
5	Año 33 Época del Cristianismo (Muerte de Cristo)	<u>Las farmacias en el Imperio Bizantino</u> ; Se dio el nacimiento del cristianismo, se consideraban las enfermedades como una prueba enviada por Dios, los procesos médicos los realizaban en los monasterios los sacerdotes, pero debido a su falta de preparación, los resultados eran de baja calidad. En esa época los médicos pertencecian a la alta sociedad, situación que se volvía más reducido los pacientes a atender, existía una utopía para esta profesión debido a que existía una relación directa con la sangre humana y un pudor porque se veía al cuerpo de la persona al desnudo.
6	Siglo V, d. C. Caída del Imperio Romano	<u>Baja Edad Media</u> : En esa época la aplicación de la medicina fue más teórica que práctica, se ejerció en los monasterios romanos y las aportaciones de las Tribus Germánicas a las ciencias médicas fue mínima. La cultura del saber médico romano lo practicaron en esa época los médicos laicos.

No.	Época	Acontecimientos relevantes de la historia de la medicina y las farmacias
7	Siglo del XI al XIV	<b>La Alta Edad Media:</b> durante estos siglos, aparecieron las enfermedades epidémicas como fiebres, exantemáticas, tisis, disentería, lepra, etc, situación que se volvió caótica para la medicina; sin embargo, la separación definitiva entre la medicina y la farmacia se produjo en el Siglo XII, provocado por la necesidad de una especialización, prohibición de los religiosos de ejercer la medicina y la aparición de los especieros ( <i>personas que preparaban y comercializaban medicamentos</i> ).
8	Siglo XV	<b>Revolución Farmacéutica del Renacimiento:</b> Esta fue una época que enmarcó varios descubrimientos por conquistadores, en cuanto a la medicina se estudió en varias universidades Italianas que le permitieron a esa ciencia mayores avances; debido a los conocimientos en esta rama que habían surgido a lo largo de la historia, dio paso a escribirse libros de medicina, por ejemplo: la primer obra médica titulada " <b>Epidemia y peste</b> ", escrita por Velasco de Taranta.
9	Siglo XVI	<b>Es considerada la farmacia como profesión:</b> debido a que por los árabes fue bautizada como tal por Federico II, es durante este siglo cuando la farmacia alcanzó su mayoría de edad en su existencia, siendo este personaje (Federico II) considerado como el farmacéutico del siglo XVI; debido a sus conocimientos escribió numerosos libros profesionales, en este siglo aparecieron obras de farmacéuticos destinadas a otros farmacéuticos y además participó activamente en la vida sanitaria de la comunidad de esa época.
10	Siglo XVII	Aparecimiento de la <b>ciencia experimental</b> como fuente del conocimiento de la medicina, además este siglo estuvo lleno de pensadores, que desde un punto de vista puramente intelectual buscaron afanosamente un sistema que les permitiera adentrarse con un orden en el inmenso campo de conocimientos enfocado en el mundo de los medicamentos. Se inician los procesos de investigación a través de pruebas de laboratorio.
11	Siglo XVIII	<b>Era de la Ilustración:</b> Este fue el siglo de la investigación rigurosa, de la clasificación metódica, de la búsqueda de los peldaños perdidos, y considerados como ciertos, que faltaban para completar la escala de la evolución como ciencia; en esta época la farmacia fue considerada como una rama más de la ciencia, se benefició de los espectaculares avances que en Medicina, Botánica y Química se produjeron en la época.
12	Siglo XX y XXI	<b>El progreso definitivo:</b> los medicamentos del siglo XX, fueron un conglomerado de todos estos espectaculares avances médico-farmacéuticos, los humanos de hoy en día vivimos en una época privilegiada en la que prácticamente se han vencido todas las patologías; aquellas enfermedades que durante siglos supusieron terribles amenazas para la humanidad, en estos tiempos apenas nos preocupan, sin embargo siguen apareciendo otro tipo de enfermedades que han transmutado sus orígenes los cuales están en pleno cambio, lo que genera más investigación científica.

Fuente: Creación propia con datos de la página web [http://historiadelafarmacia.perez-fontan.com/cap\\_8.html](http://historiadelafarmacia.perez-fontan.com/cap_8.html)

El nacimiento de la farmacia como ciencia independiente, se remontó al primer tercio del siglo XIX, considerados como el punto de partida y paralelamente aparece la tecnología que permitió la fabricación de nuevos equipos de laboratorio y la preparación de nuevas modalidades farmacéuticas, como los comprimidos, cápsulas e inyecciones. Las farmacias se van modernizando y perdiendo elementos o herramientas de preparación como los alballeros, que fueron sustituidos por tarros de porcelana, en esa época se adoptó como símbolo una esfera de cristal llena de un líquido, normalmente rojo o verde que era colocado como identificadores del local farmacéutico.

En el año de 1950, la Industria Farmacéutica evolucionó y se crearon los laboratorios alemanes, belgas, británicos, franceses, suecos y suizos que iniciaron la elaboración de fármacos nuevos y eficaces; el mercado se vio inundado de antibióticos químicos para destruir las bacterias que se habían hecho resistentes a los productos más antiguos. A partir de 1970 en muchos países se establecieron organismos gubernamentales para controlar la calidad de los medicamentos, así como los ensayos clínicos y el empaquetado, etiquetado y distribución de los fármacos. Las nuevas técnicas,

la fabricación de moléculas más complicadas y el uso de los aparatos cada vez más sofisticados influyeron en forma directa en el incremento de los precios de los productos farmacéuticos; no obstante, con dicha tecnología se logró contrarrestar algunas enfermedades desde su origen, debido a la investigación de la medicina. Para el caso de El Salvador no fue la excepción, para competir con las industrias internacionales y cumplir con las exigencias de certificación en la calidad, inició un proceso de tecnificación lo que implicó la adquisición de maquinaria y equipo e incrementó la inversión a largo plazo, lo que produjo un incremento en los costos de producción; ante esta situación el gobierno se vio afectado en aumentar el presupuesto para la adquisición de medicamentos, se carecía de subsidio focalizado para este rubro, por lo que adoptó la política de cobro a la población de una cuota social voluntaria en cada consulta en la red de salud pública, para reforzar la asignación presupuestaria a esa cartera de estado, situación que fue eliminada por las políticas implementadas por el nuevo gobierno en año 2009.

Según la Asociación de la Industria Químico Farmacéutico (INQUIFAR), la industria salvadoreña ha realizado aportes claros en el desarrollo del país, prueba de ello es que desde el año 2003 al 2008, a pesar de la crisis económica mundial, demostró que las exportaciones crecieron diez millones de dólares cada año, lo que constituyó un panorama alentador y certero, debido a que los productos farmacéuticos iniciaron la expansión y fabricación, clasificándolo uso humano, veterinario, doméstico o general y cosmético e higiene personal.<sup>17</sup>

A través de la historia, las farmacias fueron representadas por muchas simbologías, los más comunes son la Copa de Higia y la Cruz griega en los países de Argentina, España y Francia; la Cruz Griega verde o la cruz plateada, éste último especialmente en los rótulos luminosos de las oficinas de farmacia. También existen otros como el mortero y pistilo en carácter de receta (*Recipere*), medidas cónicas, caduceos, Vara de Escalapio; en el caso de Alemania se representa con una "A" roja gótica y estilizada que proviene de *Apotheke*, vocablo germano de farmacia. En Chile se utiliza habitualmente el símbolo Rx (*récipe*) o Rp que es la traducción latina, para encabezar las recetas, ambos corresponden con la expresión latina de la entrega del producto curativo. En la gráfica No. 5 se presentan algunos símbolos en referencia.

---

<sup>17</sup> Página web de Esquifar en el Salvador

Gráfico No. 4

## Diferentes simbologías utilizadas en las farmacias

						
Copa de Higiá	Cruz griega verde	Mortero y pistilo	Símbolo de receta	"A" estilizada roja Alemana	Vara de Esculapio	Cruz de Malta
Creación propia con información de la página <a href="https://es.wikipedia.org/wiki/Farmacia">https://es.wikipedia.org/wiki/Farmacia</a>						

## 2.4 SURGIMIENTO DE LAS FARMACIAS EN EL SALVADOR.

La Industria Farmacéutica en El Salvador, se inició a principios del siglo XX con el avance de teóricos de la química y el uso de productos de constitución definida. A medida que se aislaban y descubrían 28 nuevos principios activos de las drogas naturales, se alentó a muchos a iniciar la fabricación industrial de drogas químicas, dando origen a la Industria Química Farmacéutica. En el interior de farmacias se preparaban y comercializaban ciertas formulaciones simples de recetario médico y la popularidad en el consumo fue demandado por los usuarios; en ese sentido, las farmacias comenzaron a prepararlas y comercializarlas, fundándose pequeños laboratorios que operaban de forma artesanal, posteriormente surgió la necesidad de instalar laboratorios por separados en lugares más espaciosos; es así como se crearon en San Salvador, dos laboratorios: uno a cargo del Doctor Rafael Domingo Call y el otro a cargo del Doctor Francisco Castro, actualmente la industria farmacéutica las constituyen según la DNM, botiquines, droguerías, laboratorios de productos cosméticos y de medicamentos y las farmacias.

Las farmacias autorizadas por la Dirección Nacional de Medicamentos (DNM) al 2014, ascendieron a un total de 1,757 a nivel nacional, de los cuales el 54% se concentró en los Departamentos de La Libertad, San Salvador y San Miguel; en el caso del departamento de Chalatenango está representado con el 4% equivalente a 71 farmacias a nivel del Departamento, lo que indica que la apertura de una farmacia más, mejoraría las posibilidades de adquisición de la población debido a que acercaría el servicio a los habitantes, lo que aseguraría la rentabilidad debido a la demanda potencial existente. A continuación, se detalla en cuadro No. 5, las cantidades y porcentaje de las farmacias distribuidas a nivel nacional.

Cuadro No. 5

## Farmacias autorizadas en El Salvador por cada Departamento

No.	DEPARTAMENTO	TOTAL DE FARMACIAS	PORCENTAJE
1	Ahuachapán	51	3 %
2	Cabañas	52	3 %
3	Chalatenango	71	4 %
4	Cuscatlán	38	2 %
5	La Libertad	211	12 %
6	La Paz	55	3 %
7	La Unión	104	6 %
8	Morazán	58	3 %
9	San Miguel	200	11 %
10	San Salvador	545	31 %
11	San Vicente	39	2 %
12	Santa Ana	126	7 %
13	Sonsonate	85	5 %
14	Usulután	122	7 %
<b>TOTALES</b>		<b>1,757</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Creación propia con datos de <http://infoutil.gobiernoabierto.gob.sv/>

En la actualidad de las 71 farmacias a nivel del Departamento 20 están ubicadas en el Municipio de Chalatenango, las cuales pertenecen a las diferentes cadenas farmacéuticas existentes en El Salvador, que se rigen por la Ley General de Medicamentos y su Reglamento; además son parte de la oferta los dispensadores en los supermercados, puestos de medicamentos en mercado municipal y tiendas. A continuación, se detallan las farmacias activas en el municipio de Chalatenango.

Cuadro No. 6

## Farmacias activas ubicadas en el Municipio de Chalatenango al 2015

No.	Nombre de la Farmacia	Dirección	Números Telefónico
1	Farmacia La Salud	4a. Calle Oriente, Barrio San Antonio, Ciudad y Departamento de Chalatenango.	7870-7828 2665-9236
2	Farmacia San Judas Tadeo	6a Avenida Sur, Barrio el Cavario, Chalatenango	7707-0087
3	Farmacia la Esperanza	Colonia Núcleo 2, polígono 16 Casa 2, El Dorado Chalatenango.	2367-6943
4	Farmacia Díaz Cerrato	Barrio El Centro Avenida Libertad, Casa #12, Chalatenango	2367-6943
5	Farmacia San Rafael 6	6a. Calle Poniente y 3a. Avenida Sur No.15, Barrio El Centro, Chalatenango	2335-2726
6	Farmacia San Rafael 1	Avenida Libertad y 4a. Calle Poniente #11 Fente a Administración de Renta, Chalatenango.	2335-2725
7	Farmacia Befar	2da. Avenida Sur Casa #2 Barrio San Antonio, Chalatenango.	2335-2586
8	Farmacia el Calvario	Calle Morazán, Barrio El Calvario # 41, Chalatenango	2335-2253
9	Farmacia Melgar	4a. Calle Poniente Casa, #12, Barrio el Centro, Chalatenango	2335-2158

No.	Nombre de la Farmacia	Dirección	Números Telefónico
10	Farmacia CEFAFA	3a. Avenida Sur y Calle Miguel Plácido Peña, Contiguo a Catedral, Chalatenango	2314-9811
11	Farmacia Nueva Esperanza	Colonia Reubicación #2, Polígono 14, Casa # 2, Chalatenango	2309-2990
12	Farmacia Génesis II	Avenida Luciano Morales, Barrio el Chile, Calle al parqueo, Chalatenango.	2301-2861
13	Farmacia San Rafael 2	1a. Avenida Sur y Calle San Martín Barrio El Centro	2301-2343
14	Farmacia Divina Providencia	Calle Morazán y 2a. Avenida Sur, a 100 metros del cine Cayaguanca, sin número de local.	2301-2228
15	Farmacia Monseñor Romero	Cuarta Avenida Norte y Tercera Calle Poniente # 18, Barrio El Calvario, Chalatenango.	2301-1993
16	Farmacia Guadalupe	Calle Francisco Morazán # 16, Barrio El Calvario, Chalatenango	2301-1871
17	Farmacia La Milagrosa	4a Calle Oriente, Barrio San Antonio, Antiguo a Iglesia San Antonio, Chalatenango.	2301-1294
18	Farmacia La Fuente	4a, Calle Poniente, Casa # 11, Barrio El Centro, Chalatenango.	2301-0978
19	Farmacia San Rafael 25	4a, Calle Oriente, Barrio San Antonio No. 29 "Ä", Chalatenango.	2300-0059
20	Farmacia Guadalupe, Sucrusal #54	1a, Avenida Sur entre Calle San Martín y 2da. Calle Poniente a un costado de Catedral, Chalatenango.	2239-4200

Fuente: Creación propia con información de la página <http://infoutil.gobiernoabierto.gob.sv/medicines>

Existen diferentes instituciones del Estado que regulan las profesiones relacionadas con el sector farmacéutico, así como la legalización de la operatividad, que contribuyen a su organización y estandarización de procesos y cumplimiento de aspectos legales, dentro de los cuales se mencionan la Junta de Vigilancia de la Profesión Química y Farmacia, Consejo Superior de Salud Pública, Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, Dirección Nacional de Medicamentos, Municipalidades, entre otros; por otra parte, existe legislación aplicable, tales como la Ley de Protección al Consumidor, leyes de regulación de operatividad de establecimientos comerciales y otras relacionadas.

## 2.5 IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL PAIS

La industria farmacéutica nacional en términos generales, es una de las industrias más desarrolladas, ya que no se ha logrado detener en parte las importaciones, sino que ha generado divisas, tan importantes para el país con sus importaciones. Es importante recalcar que actualmente es preocupación del sector privado y del gobierno generar empleos y mejorar la inversión, lo cual se logra abriendo nuevos mercados para productos no tradicionales y ampliar las exportaciones, en este sentido la industria farmacéutica ha tomado la iniciativa y desde hace varios años ha venido

exportando sus productos a mercados del área Centroamericana y del Caribe. El mercado farmacéutico salvadoreño resulta atractivo no sólo para las empresas nacionales, también para las transnacionales que buscan penetrar en este mercado y a nivel Centroamericano, por ser una zona netamente demandante y vulnerable por el apareamiento de diferentes enfermedades endémicas y crónicas.

Principales países exportadores e importadores de productos farmacéuticos.

<u>Exportaciones</u>	<u>Importaciones</u>
• Honduras	• Estados Unidos
• Guatemala	• México
• Nicaragua	• Alemania
• Panamá	• Suiza
• Venezuela	• Colombia
• República Dominicana	• Francia
• Costa Rica	• India
• México	• España

El comportamiento de la Balanza Comercial de la industria farmacéutica, en el Salvador ha sido siempre negativo, debido a que las exportaciones no financian las importaciones; esta situación se ha mantenido en el quinquenio del 2011 al 2015, tal como se refleja a continuación.

**Cuadro No. 7**

**Balanza Comercial de la Industria farmacéutica en el Salvador (2011- 2015)**

<b>Años</b>	<b>Exportaciones (Valor FOB)</b>	<b>Importaciones (Valor FOB)</b>	<b>Balanza Comercial</b>
2011	\$ 107,712,660.63	\$ 374,488,645.25	-\$266,775,984.62
2012	\$ 111,326,317.60	\$ 344,546,162.32	-\$233,219,844.72
2013	\$ 114,100,062.49	\$ 300,865,929.96	-\$186,765,867.47
2014	\$ 111,130,710.66	\$ 305,803,824.51	-\$194,673,113.85
2015	\$ 124,144,971.72	\$ 344,854,939.55	-\$220,709,967.83

*Fuente: Creación propia con datos del BCR de El Salvador.*

En el Salvador la industria farmacéutica para año 2011, se vio afectada por la incertidumbre del proceso de creación e implementación de la Ley de Medicamentos, debido a que en la referida ley exigía control permanente de la calidad de los fármacos, las fases de la fabricación, importación, exportación, distribución, transporte, almacenamiento, suministro, comercialización, prescripción, dispensación, adquisición, promoción, publicidad y uso racional de dichos productos, siendo así que obligó a que la industria se tecnificara con la adquisición de maquinaria y equipo de última generación durante el año 2011; entre los años 2013 y 2014, con la entrada en vigencia de la ley de medicamentos, todos los productos bajaron de precio, por la regulación contenida en la misma e

inició el proceso de supervisión realizada por la Dirección Nacional de Medicamentos en coordinación con la Defensoría del Consumidor. En el año 2015, el sector farmacéutico se mostró preocupado por la firma de un convenio entre los gobiernos de El Salvador y Cuba, ya que dicho convenio incorporaba importaciones y exportaciones de productos farmacéuticos, situación que facilitaría el ingreso de medicamentos y servicios médicos de la Isla al país<sup>18</sup>.

Según el informe de la Asociación de Industriales Químico Farmacéuticos de El Salvador (INQUIFAR), uno de los elementos de éxito en el crecimiento de las exportaciones que contribuyó a que el sector creciera de manera constante, fue debido a la confianza de otros países en la calidad de medicamentos elaborados en El Salvador; muchos de los productos que se exportan están compuestos en su mayoría por productos mezclados y sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados para la venta al por mayor y menor; sin embargo, según registros del Instituto Nacional de Fomento Cooperativo<sup>19</sup> (INSAFOCOOP) existe una farmacia que funciona dentro del sector cooperativo y denominada Asociación Cooperativa de Ahorro, Crédito, Aprovisionamiento, Comercialización de Productos Farmacéuticos de Responsabilidad Limitada (PRODUFAR, DE R.L), del domicilio de San Salvador, quienes gozan de los beneficios regulados en los literales a), b) y c) del artículo 72 de la Ley General de Asociaciones Cooperativas y 151 de su Reglamento.

## 2.6. CULTURA FILOSÓFICA EMPÍRICA DE GUARJILA

En el área de salud y con la tarea de mantener la tasa de mortalidad a cero en la comunidad de Guarjila, se asegura que los niños tengan una nutrición diaria balanceada. Para esto contratan a miembros de la comunidad para que preparen leche de soya para alimentarlos; destacándose que en esta zona la desnutrición infantil es casi cero<sup>20</sup>, excepto un caso de desnutrición severa que corresponde a una familia de origen hondureña, según comentarios de los pobladores.

Según historia compartida por los pobladores y posterior a la repatriación que tuvo lugar desde Mesa Grande, Honduras, en el año 1988 se fundó la clínica comunal conducida por la Doctora Ana Manganaro a quien le apoyaban los pobladores denominados "Sanitarios" siendo formados durante el conflicto armado y especializados en las áreas en primeros auxilios, atención prenatal,

---

<sup>18</sup> <http://www.lapagina.com.sv/nacionales/107466/2015/06/10/Sector-farmacaceutico-preocupado-por-entrada-al-pais-de-medicamentos-cubanos>

<sup>19</sup> [http://www.diariooficial.gob.sv/diarios/do-1994/11-noviembre/noviembre-1994\\_Parte14.pdf](http://www.diariooficial.gob.sv/diarios/do-1994/11-noviembre/noviembre-1994_Parte14.pdf)

<sup>20</sup> <http://salvadorenosenelmundo.blogspot.com/2009/06/guarjila-una-comunidad-maravillosa.html>



laboratorio clínico y consultas médicas en general, para ello fueron capacitados en tres niveles, según la capacidad de cada persona.

Cuando la población de Guarjila estuvo refugiada en Mesa Grande, Honduras, contaron con la ayuda del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), institución que los organizó a través de diferentes comisiones, a fin que las personas durante su estadía estuvieran ocupadas y participaran con ayuda mutua en las diferentes actividades que realizaban, filosofía que a la fecha se mantienen en práctica.

En 1989, a efecto de aplicar las ayudas internacionales y someterse a la contraparte, se creó un estilo de consulta a través de un seguro comunitario en donde la población cancelaba cinco colones por familia para tener derecho a las consultas médicas y a la medicina; posterior a la dolarización se cambia la cuota a un dólar por familia, en donde la población de sus alrededores al conocer dicho servicio, visitaban la zona a fin de obtenerlo y es por ello que se estableció la cuota de un dólar por consulta individual y luego se cambió a un precio simbólico por el costo del medicamento según la especialidad, lo que dio garantía con esta medida que el proyecto de salud comunitaria fuera un éxito.

Durante la estadía de la doctora Manganaro, se creó un historial de la mujer embarazada denominado "CLAP" (control de embarazo) que era incluido en el expediente médico, a efecto de seguir el proceso de nutrición de ambos, lo cual fue retomado por la doctora Christa Baatz de pseudónimo "Victoria"; fue en este momento, cuando se dio la transición con el Ministerio de Salud y desapareció el sistema de salud comunal, y surgió la política de crear una red comunal ECOS Guarjila.

Los servicios que presta la unidad comunitaria de salud familiar<sup>21</sup> son: Atención de emergencias, consulta médica en general, control de niño sano, atención materna, terapia respiratoria, rehidratación oral, planificación familiar, pequeña cirugía, inyección, vacunación y curaciones en general. Los infantes y niños hasta los cinco años son examinados mensualmente para determinar niveles nutricionales, dentro de ellos se realiza un control del peso y talla, en donde se detecta alguna deficiencia y son inmediatamente puestos en un plan de acción alimenticia, vacunación, desparasitación y monitoreo constante hasta que el niño se nivele a los estándares normales. Éstos médicos con dedicación esmerada a su profesión y demás miembros de la clínica, utilizan como

---

<sup>21</sup> [http://www.fosalud.gob.sv/index.php?option=com\\_content&view=article&id=318:unidad-de-salud-deguarjila&Itemid=269](http://www.fosalud.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=318:unidad-de-salud-deguarjila&Itemid=269)

referencia los datos publicados por la Organización Mundial para la Salud (OMPS) ya que éstos son mucho más confiables que los mismos que publica el gobierno salvadoreño.

Con el objeto de facilitar la población femenina residente fuera de Guarjila y prevenir la muerte infantil y de la madre por falta de atención médica, se ha creado una casa de atención materna, que consiste en proporcionar a la mujer, en sus últimos días de embarazo, mejores cuidados y condiciones apropiadas, con el propósito de evitar complicaciones al momento del parto, para la madre y el hijo, y generar la facilidad de traslado hacia el Hospital de Chalatenango, ya que cuentan con el servicio de ambulancia y paramédicos que la acompañan en el transcurso del viaje.

En cuanto a la educación, durante su permanencia en Meza Grande de Honduras, se formaron maestros populares que fueron clasificados con base al conocimiento que poseían, subdividiéndolos en la enseñanza para adultos mayores y niños, se destacó que el promedio de aprendizaje oscilaba entre un año para los adultos y para los niños era continuo con base a los años de edad. Cuando repoblaron la zona donde están ubicados, fue desapareciendo el proceso de aprendizaje para los adultos mayores, debido a que se involucraron en las actividades agrícolas; en el caso de los niños, continuaron con el proceso hasta incorporarlos a las escuelas públicas de la zona. En la actualidad el único Centro Escolar de Guarjila, está ubicado en el corazón del cantón y atiende un promedio de 600 alumnos desde primaria hasta tercer ciclo; por otra parte, esta escuela no solo se encarga de educar a sus estudiantes con calidad (pedagogías de altos estándares) sino que también les enseñan a apreciar la producción de bienes agrícolas en un huerto creado exclusivamente para la escuela. Al final de la cosecha, los vegetales son llevados a la cafetería consumidos por ellos mismos; además, ha establecido un vivero con plantas útiles para reforestar un área cercana a la escuela<sup>22</sup>.

En cuanto al tema de seguridad ciudadana, en el cantón Guarjila pusieron en marcha un plan promovido por la Asociación de Desarrollo Comunal (ADESCO). Los ejes estratégicos de la iniciativa incluyen: vigilancia, prevención y diálogo con los grupos sociales que puedan representar una amenaza a la población. La primera actividad del plan de seguridad fue crear comités secretos de vigilancia en los 11 sectores en los que se divide la comunidad: “ellos se encargan de vigilar su propio sector, la población está pendiente de quién entra y quién sale, a qué horas y en qué vehículos y si existe presencia de personas o gente desconocidas “. Esta iniciativa, según la presidenta de la ADESCO surgió a partir de “un brote de muchachos algunos pertenecientes a

---

<sup>22</sup> <http://salvadorenosenelmundo.blogspot.com/2009/06/guarjila-una-comunidad-maravillosa.html>

grupos sociales que posiblemente tenían problemas con la justicia y otros aficionados a ellos”, además agregó que, para septiembre del año 2014, la cantidad de estos grupos que llegaron a Guarjila rondaba los 60 jóvenes. Dentro de las actividades que estos supuestos miembros realizaban al interior del cantón, la presidenta comunal mencionó que “se ubicaban alrededor de la casa comunal, en el parque, alrededor de la escuela, en lugares céntricos a fumar marihuana, a tomar alcohol, a fumar y comercializar droga”.

En ese sentido, la segunda etapa del plan consistió en establecer diálogo con esos grupos, mencionándose literalmente: “Nosotros hemos tenido reuniones directamente con estos jóvenes que se ubican en la comunidad y que tienen contacto con miembros de otros lugares”, explicó la presidenta. Mencionó que las actividades anteriores (fumar marihuana, a tomar alcohol, a fumar y comercializar droga), ya no se realizan en espacios públicos; no obstante, manifestó que la presencia de estos grupos sigue en la zona, pero están controlados.

En la actualidad existen factores generadores del hampa que producen un efecto facilitador para el delincuente, tales como: La pobreza, el desempleo, la falta de oportunidades para una adecuada educación, la impunidad, la falta de un adecuado sistema penitenciario, la corrupción, la desintegración familiar, la violencia intrafamiliar, la violación de los derechos humanos, la emigración forzada<sup>23</sup>, situaciones que en Guarjila no son de impacto de acuerdo a las estadísticas que lleva la Policía Nacional Civil, debido a que esta población está organizada.

Los factores anteriores que contribuyen a ciertos tipos de delincuencia común, se pueden atacar con programas sociales que ofrezcan mayores oportunidades a las personas menos favorecidas, para este caso la comunidad ha desarrollado una política de justicia social comunitaria, retomada por los líderes comunales en donde la comunidad ha generado fuentes de enseñanza, etc.

## 2.7 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD<sup>24</sup>

El estudio de factibilidad es el documento final que contiene una serie de elementos que, en forma consolidada, sistemática e integrada, proporciona la información específica de acuerdo a su

---

<sup>23</sup> <http://pdba.georgetown.edu/Security/citizenssecurity/Colombia/evaluaciones/conceptoseguridad.pdf>

naturaleza y brindar la viabilidad del proyecto para dar respuesta a los objetivos planteados. El estudio de factibilidad desarrollado, contiene las etapas según se presenta en la gráfica No. 2.

A continuación, se presenta en forma detallada los elementos que comprende el estudio de factibilidad.

### **2.7.1 Estudio de mercado.**

Es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el resultado de la oferta y la demanda. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, mejorar o lanzar un nuevo producto o servicio existentes y expandirse a nuevas zonas y descubrir nichos de negocio; puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, la ubicación y nivel de ingresos.

El estudio de mercado ayuda a tener una noción clara de la cantidad de clientes actuales y quiénes serán los clientes potenciales, dentro de un espacio determinado y durante un período definido de mediano plazo, es decir recolectar información sobre necesidades y expectativas de los mismos, interpretarlas y utilizar estos resultados para la definición de las características de la oferta y demanda, además formular estrategias que ayudarán a determinar la viabilidad del proyecto.

### **2.7.2 Estudio de técnico.**

Con el desarrollo de este documento, se dio respuesta a las preguntas ¿dónde?, ¿cuándo?, ¿cuánto?, ¿cómo? y ¿con qué? se desarrollará el proyecto para la creación de una farmacia en el cantón Guarjila, el referido estudio consolida los aspectos técnicos y operativos del proyecto en referencia; el cual se desarrolla en el Capítulo IV.

### **2.7.3 Estudio organizacional.**

En este apartado se definen los objetivos generales de la farmacia que se proyecta crear, así como el enfoque estratégico, conteniendo políticas de uso de propiedad planta y equipo, procedimiento para el levantamiento de procesos, el establecimiento de organigrama funcional y la descripción de puestos de los elementos organizativos. Como elemento importante del estudio organizacional se adicionan las políticas contables, catálogo de cuentas y manual de aplicación contable para la farmacia, a efecto de facilitar la organización administrativa de la farmacia.

Además la farmacia debe considerar para su establecimiento, la planificación estratégica según filosofía empresarial, estructura organizacional, legalidad operativa; así como los aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento de personal; dichos elementos ayudaran a analizar la obtención de la información pertinente para la operatividad; para lograrlo será necesario la implementación de la herramienta del cuadro de mando integral, conforme al enfoque estratégico establecido en el estudio organizacional; esta herramienta combina una proporción adecuada de indicadores que reflejan el comportamiento de causa y efecto, para el caso la satisfacción del cliente sería un indicador de actuación y la evolución de las ventas o la rentabilidad es el efecto.

**Cuadro No. 8**

<b>Cuadro de Mando Integral Modelo de Negocio de la Farmacia Guarjila</b>		
<b>Área</b>	<b>Indicador de resultados</b>	<b>Indicador de Actuación</b>
Financiera	<b>Indicador Básico</b> Rentabilidad Financiera <b>Estrategia:</b> Rentabilidad por productos segmentados Costos indirectos /ventas % de márgenes reales Ratios de Capital Circulante Tasas de utilización de Activos	Emisión de Estados Financieros actualizados  Pago de impuestos en el período correspondiente
Clientes	Incremento de Clientes Retención de Clientes Satisfacción del Cliente Rentabilidad del Cliente Respuesta rápida y profesional en la dispensación de medicamentos	Índice de satisfacción del Cliente.
Procesos	Control de los procesos Buena Gestión de Stock % incidencias (devoluciones y Quejas)	Auditoría de clientes  Número de Clientes con tratamiento individualizado
Formación y Crecimiento	Productibilidad del personal	Tiempo dedicado a la formación Retención y satisfacción de los empleados Sistema de Información adecuado Número de actividades con aplicación a la política de atención al Cliente.

*Fuente: Creación Propia con base a la investigación de campo y estudio de mercado.*

## 2.7.6 Estudio financiero.

Los resultados de este estudio es parte fundamental en la evaluación del proyecto, debido a que por medio de éste se conoce la capacidad para ser sustentable, viable, rentable y sostenible en el tiempo, para lograrlo es necesario analizar las estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, costos laborales, costos financieros, entre otros; asimismo el de establecer la rentabilidad de la inversión en el proyecto, ésta se logra analizando los parámetros que definen una inversión: a) pago de la inversión (K); b) número de unidades monetarias que el inversor debe desembolsar para conseguir que el proyecto inicie; c) vida útil del proyecto (n), número de años para que la inversión genere rendimientos, d) flujos de caja (Ri), resultados de efectuar la diferencia entre cobros y pagos, sean éstos ordinarios o extraordinarios, esto se lograría aplicando la evaluación de los métodos, que se desarrollan en el Capítulo IV del presente documento.

- **Valor actual neto (VAN) = Ganancia o rentabilidad neta generada por el proyecto.**
- **Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) = tipo de interés que haría que el VAN fuera nulo.**

Los reportes que deberán emitirse son los siguientes:

### **Valoración técnica-financiera**

- a) Análisis financiero
- b) Determinación de las inversiones en Activos Fijos y Capital de Operación
- c) Modalidad de financiamiento
- d) Resumen de las inversiones y del esquema de financiamiento
- e) Análisis financiero y económico – índices e interpretación de resultados
  - ✓ Índice de solvencia
  - ✓ Índice de apalancamiento
  - ✓ Índice de autonomía
  - ✓ Índices financieros

- f) Análisis económico
- g) Cálculo de los ingresos por venta en el primer año de operación.
- h) Determinación del costo de lo vendido
- i) Flujo de ingresos y gastos proyectado
- j) Beneficio bruto del primer año de operación
- k) Cálculo de la utilidad neta
- l) Cálculo de la rentabilidad
- m) Cálculo del punto de equilibrio
- n) Gráfica del punto de equilibrio
- o) Estados Financieros Proforma: Balance General, Estado de Resultados y Flujo de Efectivo.

### **Valoración Económica**

- a) Proyección de los ingresos
- b) Cálculo del valor actual neto - VAN
- c) Cálculo de la tasa interna de retorno - TIR
- d) Relación beneficio - costo
- e) Período de recuperación de la inversión - PRI

## **CAPITULO III DIAGNÓSTICO**

### **3. DIAGNÓSTICO**

Para el desarrollo de este capítulo se aplicó la metodología descrita en el capítulo I, correspondiente al Marco Referencial, que establece la recolección de datos y el análisis de las variables consideradas.

#### **3.1. CONTEXTO INTERNO**

En este contexto se consideró el micro entorno de la comunidad, habiéndose llevado a cabo varias visitas de campo y entrevistas a veinticinco pobladores, especialmente a los líderes y miembros directivos de la Asociación de Desarrollo Comunal (ADESCO), integrantes de los diferentes sectores territoriales, maestros populares, miembros del comité de gestión y enfermeras empíricas; además la utilización y análisis de la información proporcionada por la Oficina de Información y Respuesta del Ministerio de Salud, Alcaldía Municipal, entre otros. Cabe mencionar que las preguntas de investigación establecidas en el cuestionario, han sido ordenadas y clasificadas con base a las macrovariables y microvariables detalladas en el Capítulo I, los cuales se describen a continuación.

##### **3.1.1. Condiciones de salud**

Para evaluar esta macro variable, se clasificaron y analizaron las respuestas brindadas en las preguntas números 11, 12, 13, 14, 15, 19, 21 y 22 de los cuestionarios para obtener respuesta a los tipos de enfermedades, consultas atendidas por la clínica ECO Guarjila y el tipo de medicamentos entregados a la población según las consultas realizadas, a efecto de identificar en forma general las necesidades de medicina en la población, por lo que plantearon siete interrogantes y el resultado se detalla a continuación:

*Pregunta No. 11: Cuándo usted se enferma, ¿Dónde realiza sus consultas médicas?*

*Objetivo: Conocer donde consulta sus enfermedades los pobladores de la comunidad.*

##### **Análisis:**

Un porcentaje del 44% son atendidos en la Clínica ECO Guarjila, debido a que es la única en la zona que tiene las condiciones de especialidad; sin embargo el 36% son atendidos en el hospital nacional de Chalatenango, a causa de sus controles médicos y los que requieran de otras especialidades; por otra parte el 16% son atendidas por clínicas privadas quienes adquieren sus medicamentos por cuenta propia; denotándose que la población se preocupa por su salud, tal como se confirma en la pregunta número 12.

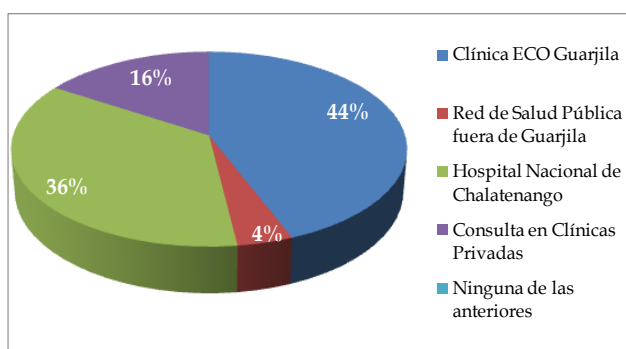


## Consultas de la población por centros de atención de salud

**Cuadro No. 9**

**Gráfico No. 5**

Centros de Atención Médica	Frecuencia	%
Clínica ECO Guarjila	11	44%
Red de Salud Pública fuera de Guarjila	1	4%
Hospital Nacional de Chalatenango	9	36%
Consulta en Clínicas Privadas	4	16%
Ninguna de las anteriores	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>



*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

**Pregunta No. 12: ¿Su núcleo familiar asiste a la Clínica ECO Guarjila a realizar sus consultas médicas?**

**Objetivo:** Conocer si las enfermedades de los núcleos familiares que son atendidos en Guarjila.

**Análisis:**

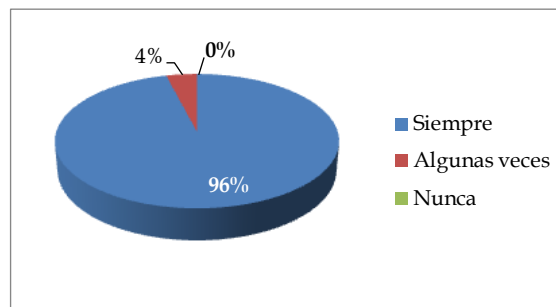
Los pobladores sujetos de estudio, en un 96% destacaron que su núcleo familiar asiste siempre a la Clínica ECO Guarjila; mientras que la diferencia representada por el 4%, aseguran que algunas veces han asistido a sus consultas médicas a ese lugar, situación que confirma que la asistencia a la clínica es significativa, que la preocupación de la salud obedece a la cultura inculcada y debido a ello, se observan microvariables con resultados satisfactorios, que se presentan en el capítulo I, cuadro No. 1

### Porcentaje de consultas de los grupos familiares

**Cuadro No. 10**

**Gráfico No. 6**

Modalidad de respuesta	Frecuencia	%
Siempre	24	96%
Algunas veces	1	4%
Nunca	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>



*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

Pregunta No. 13: *¿Considera que la Clínica ECO es una buena alternativa para la salud, de la comunidad?*

Objetivo: *Conocer que en la Clínica se tiene una buena alternativa para la salud de la comunidad.*

**Análisis:**

El total de la población encuestada manifestó que la Clínica ECO Guarjila, es una alternativa y oportunidad para tener buena salud, debido a que en ésta se brindan desde consultas especializadas, servicio odontológico, pequeñas cirugías y servicios de laboratorio clínico, entre otros; así como la atención con el programa de Fondo Solidario para la Salud (FOSALUD), además disponen de dos ambulancias para trasladar a sus enfermos cuando éstos lo necesitan.

Cuadro No. 11

**Existencia de la clínica eco como alternativa de salud**

Si	No	Talvez	TOTAL
25	0	0	25
100%	0%	0%	100%

Fuente: *creación propia con datos de encuesta a los pobladores de Guarjila*

Pregunta No. 14 *¿Aproximadamente cuantas veces visitó la Clínica ECO Guarjila, durante el año 2015?*

Objetivo: *Conocer el número de veces que las personas han visitado la clínica durante el año 2015.*

**Análisis:**

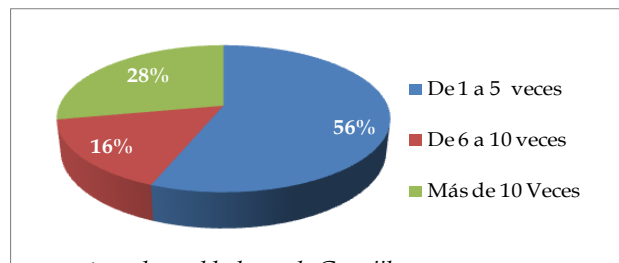
El 56% de la población encuestada respondió que asistieron con frecuencia a sus consultas de 1 a 5 veces; el 28% lo hizo más de 10 veces y solo el 16% consultó de 6 a 10 veces durante el año 2015; situación que responde a los buenos hábitos de salud, que aseguran buenos indicadores de impacto.

**Frecuencia de visitas a la eco Guarjila durante el año 2015**

Cuadro No. 12

Gráfica No. 7

Modalidad de respuesta	Frecuencia	%
De 1 a 5 veces	14	56%
De 6 a 10 veces	4	16%
Más de 10 Veces	7	28%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>



Fuente: *Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

Pregunta No. 15: *En su grupo familiar ¿Qué tipo de enfermedades ha consultado frecuentemente en la Clínica ECO Guarjila?*

Objetivo: *Conocer el tipo de enfermedades frecuentes, que consulta el grupo familiar.*

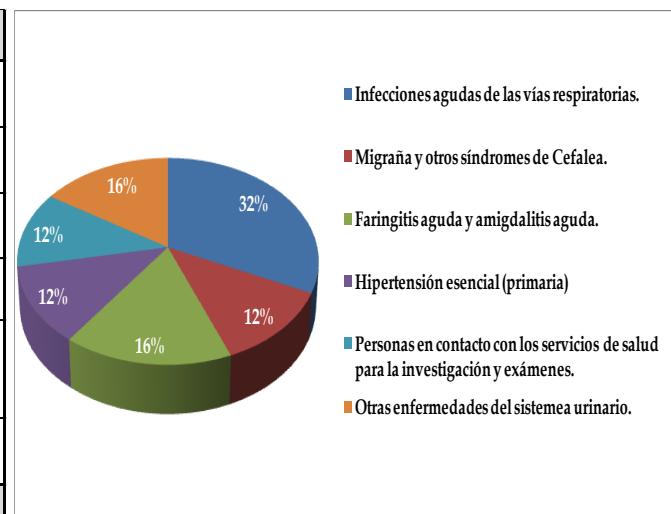
**Análisis:**

El 32% de la población visita la clínica por infecciones agudas de las vías respiratorias, seguidas con el 16% por faringitis, amigdalitis aguda e igual porcentaje en enfermedades del sistema urinario y el resto por otras enfermedades comunes; situación que confirma que la población acude a sus consultas frecuentes por enfermedades comunes y evita complicaciones que podrían convertirse en enfermedades crónicas, confirmándose el resultado de la pregunta número 12.

**Tipos de enfermedades consultadas por los grupos familiares**  
Cuadro No. 13

Gráfica No. 8

Tipos de enfermedades	Frecuencia	%
Infecciones agudas de las vías respiratorias.	8	32%
Migraña y otros síndromes de Cefalea.	3	12%
Faringitis aguda y amigdalitis aguda.	4	16%
Hipertensión esencial (primaria)	3	12%
Personas en contacto con los servicios de salud para la investigación y exámenes.	3	12%
Otras enfermedades del sistema urinario.	4	16%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>



Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila

Pregunta No. 19: *¿Utiliza medicamentos permanentes?*

Objetivo: *Identificar el uso de medicamentos permanentes en la comunidad.*

**Análisis:**

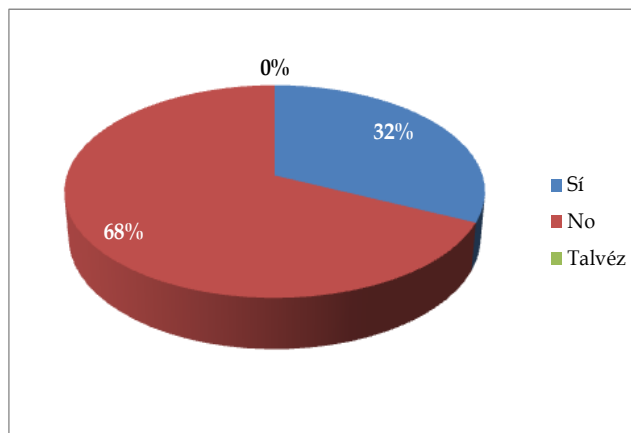
El 68% de la población padecen de enfermedades crónicas o permanentes (diabetes, hipertensión), y utilizan medicamentos que en la mayoría de ocasiones son proporcionados por el SNS; no obstante, al agotarse la existencia, el ciudadano afectado se ve obligado a adquirir por sus medios los productos. Al analizar en términos generales este fenómeno en las enfermedades crónicas, se concluye que fue ocasionado en gran parte por las secuelas de la guerra.

### Medicamentos para enfermedades crónicas

Cuadro No. 14

Modalidad de respuesta	Frecuencia	%
Sí	8	32%
No	17	68%
Talvéz	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 9



Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila

Pregunta No. 21: Los medicamentos de uso permanente, ¿dónde los adquiere?

Objetivo: Identificar dónde se adquieren los medicamentos permanentes en la comunidad.

### Medicamentos de uso permanente

Cuadro No. 15

Frecuencias	ECO Guarjila	Red de Salud Pública fuera de Guarjila	Hospital Nacional de Chalatenango	Red de seguridad Privada	Otros	Total
Respuestas	15	0	8	1	1	25
%	60%	0%	32%	4%	4%	100%

#### Análisis:

Al analizar las respuestas brindadas por los encuestados, con relación al lugar donde adquieren los medicamentos permanentes el 60% manifestó que en la ECO de Guarjila; el 32% mencionó que en el Hospital Nacional de Guarjila; el 4% la adquieren en hospitales privados, mientras que el 4% las obtienen a través de otros medios.

Estos datos indican que el 92% de la población encuestada recibe de la red de salud pública sus medicamentos de uso permanente, mientras que el 8% las adquiere por sus propios medios en hospitales privados y en las diferentes cadenas farmacéuticas. Razón por la cual esta porción poblacional será considerada para la demanda potencial, en el tema sujeto de estudio.

*Pregunta No. 22 En su grupo familiar, ¿Mencione que tipo de medicamentos compra de acuerdo a la enfermedad que adolece?*

*Objetivo: Establecer el tipo de medicamentos que comúnmente se adquiere.*

**Análisis:**

En cuanto al tipo de medicamentos que la población normalmente adquiere, los encuestados respondieron una miscelánea de productos de diferente clasificación y de venta libre y muchos de ellos desconocen los nombres de los medicamentos comprados y recetados, razón por la cual la lista brindada se reduce a 18 productos, que a continuación se detallan.

- |                               |                         |
|-------------------------------|-------------------------|
| *Antigripal Virogrip          | *Vitaminas B12          |
| *Vermex desparasitantes total | *Loratadina             |
| *Lamisil, cremas medicinales  | *Tetraciclina           |
| *Spray de salbutamol          | *Calcio                 |
| *Amoxicilina 500 mg           | *Vitaminas de Neurobior |
| *Enalapril                    | *Ampicilina 1500        |
| *Aspirinita                   | *Aminofilina tabletas   |
| *Ibuprofeno                   | *Clorenfanamina         |
| *Acetaminofén                 | * prednisona tabletas   |

**3.1.2. Condiciones sociales.**

La macrovariables está vinculadas con los aspectos delincuenciales, ideología política y género, las preguntas número 6 y 7 del cuestionario están relacionadas con esta condición. Cabe mencionar que en El Salvador en los últimos años se ha experimentado un crecimiento de la delincuencia; sin embargo, a nivel local en la población de Guarjila, según indicadores (homicidios, femicidios, extorciones, robo, hurto entre otros) que se manejan en las instituciones de seguridad pública, se ha mantenido controlado a través de acciones implementadas por la población y la mayoría tiene ideología política definida desde el punto de vista de la izquierda, con filosofía progresista; situación que los pone en desventaja ante el gobierno local que es derecha. Algunas de las condiciones sociales citadas fueron verificadas por medio de las respuestas de la población, las cuales se detallan a continuación:

*Pregunta No. 6 ¿Cómo evalúa la seguridad ciudadana en Guarjila?*

**Objetivo:** *Identificar la incidencia delincriminal en Guarjila*

**Análisis:**

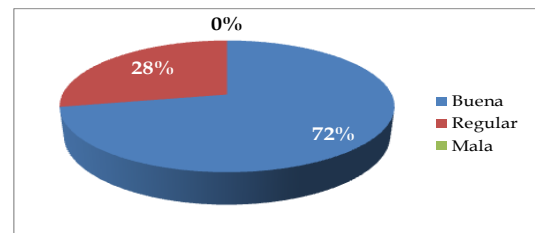
El 72% de la población respondió que se encuentran seguros, debido a la puesta en marcha de acciones concretas de vigilancia por los diferentes sectores territoriales; por otra parte el 28% manifestó que es regular, situación que se demuestran en los resultados de las encuestas nacionales, a pesar de ello los pobladores no mencionaron que la seguridad sea mala, sin embargo para contrarrestar una tendencia negativa, tienen instalado un puesto como grupo de tarea conjunta conformado por personal policial y militares en forma permanente, que mantienen el control de la zona. Actualmente se están realizando gestiones para instalar un puesto policial, para brindar mayor seguridad al lugar. Tal como se demuestra a continuación:

**Evaluación de la Seguridad Ciudadana de Guarjila**

**Cuadro No. 16**

Modalidad de respuesta	Frecuencias	%
Buena	18	72%
Regular	7	28%
Mala	0	0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Gráfico No. 10**



*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

*Pregunta No. 7 ¿Cómo evalúa la participación de la mujer en los proyectos que se desarrollan en comunidad?*

**Objetivo:** *Comprobar que las mujeres participan en actividades comunitarias.*

**Análisis:**

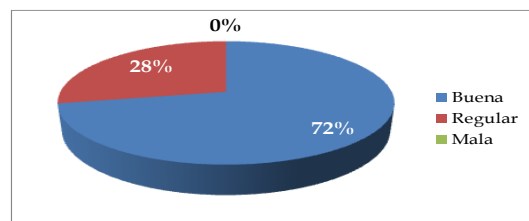
La participación social de la mujer en los proyectos comunitarios ha sido calificada con el 72% como buena y con el 28% como regular, situación que obedece a la organización que ellas mantienen dentro de la comunidad, tal como han demostrado su protagonismo y liderazgo, a través de la participación y conducción de proyectos ejecutados y sus intenciones de mantenerse como ejemplo en el desarrollo futurista del lugar; se destacan actividades importantes tales como: recibir y brindar capacitaciones en diferentes temas, coordinar eventos que conducen al desarrollo del Cantón, participación directa en el desarrollo de las fiestas patronales, religiosas y otras, a continuación se presentan los resultados.

## Participación de la mujer en proyectos de desarrollo comunitario

Cuadro No. 17

Modalidad de respuesta	Frecuencias	%
Buena	18	72%
Regular	7	28%
Mala	0	0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Gráfico No. 11



Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila

### 3.1.3. Condiciones culturales.

Este término en la población de Guarjila, se refiere al conjunto de rasgos y distintivos, que se destacan en la comunidad, por ejemplo el alfabetismo, formación académica y aprendizaje de niñas, niños y adultos, creencias, mitología autóctona, modos de vida, ceremonias, arte, sistema de valores, forma de vestir, derechos fundamentales del ser humano y artesanías; para conocer de este tópico se consultó a la población, quienes respondieron en forma general a cerca de los aspectos principales que tienen connotación cultural en la población según la pregunta 8. Para profundizar este aspecto, se conversó con los pobladores y además se observó que su cultura es normal al resto de la población, según comentarios de los pobladores no existe analfabetismo y su creencia de credo y religión se destaca con la religión católica, no se observó que se tenga como autóctono la elaboración de artesanías y el arte y cultura se inculca a través de la difusión de las ondas sonoras de la Radio Sumpul (frecuencia comunitaria 92.1 FM); para dar respuestas en forma general se presenta el resultado.

*Pregunta No. 8: ¿Cómo observa las condiciones culturales de las personas de Guarjila?*

*Objetivo: Conocer los aspectos culturales que practica la población.*

#### **Análisis:**

El 96% califica de buena las condiciones culturales y el resto como regular al conjunto de rasgos que la población practica; situación que obedece a las actividades promovidas por los líderes sectoriales, dentro de ellos capacitaciones y ejecución de proyectos para huertos caseros, programas radiales en los que inculcan a la población a mantener la filosofía comunitaria, preservación del medio ambiente a través de implementación de programas de reforestación y sobresaliendo las actividades conmemorativas tales como celebración del aniversario de la repatriación, peregrinaciones religiosas a la memoria del sacerdote Jon Cortina, entre otros. Dentro de las microvariables se

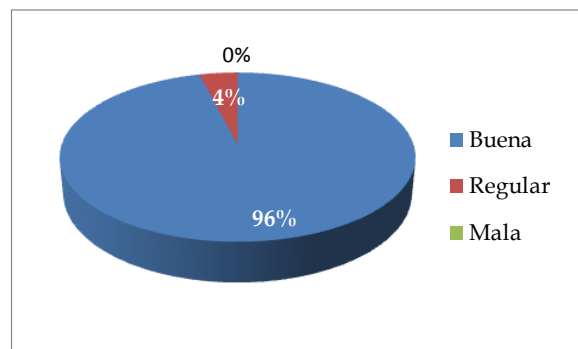
presentan los derechos fundamentales del ser humano, para este componente se han considerado los personajes que en Guarjila dejaron un legado cultural. En el área pastoral contribuyeron los padres Jesuitas Jon Cortina y Jon Sobrino, por su carisma y entrega social crearon el programa Pro-búsqueda de niñas y niños desaparecidos producto del conflicto armado, el éxito logrado de este proyecto obedeció a involucrar a la comunidad como parte interesada, para hacer realidad los sueños de reencuentros de las familias. En el área sociocultural también se destacaron en las gestiones de financiamiento para la construcción de las viviendas, puentes, pozos y carretera; compatibilizando estas actividades con el trabajo comunitario. Sobresalen además las doctoras Ana Manganaro y Christa Baatz de seudónimo (Victoria), la creación de las bases de la clínica de salud comunal, a través de la enseñanza teórica y práctica a un grupo selecto, que poseían conocimientos empíricos adquiridos durante la guerra.

### Condiciones culturales de la población de Guarjila

Cuadro No. 18

Modalidad de respuesta	Frecuencia	%
Buena	24	96%
Regular	1	4%
Mala	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 12



*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

#### 3.1.4. Condiciones Económicas

Las Condiciones Económicas como parte de las macrovariables investigadas en el presente proyecto, se ve reflejado en el cantón Guarjila por medio de la organización social de los diferentes sectores, lo que les ha permitido obtener financiamientos no reembolsables de instituciones cooperantes para la ejecución de proyectos sociales, de emprendedurismo, capacitación en áreas de gestión empresarial, entre otras. Por otro lado, se identificó a través de las preguntas 1, 2, 4, 5, 9, 16, 17, 18, 23, 24 y 25 de las encuestas que, en las familias, al menos una persona se encuentra en el exterior, situación que permite que se inyecte ingresos por medio de las remesas de divisas; elemento que se suma al mejoramiento de la infraestructura y la economía familiar. A continuación,



se presentan los resultados de las encuestas realizadas a los pobladores de Guarjila relacionadas con los aspectos económicos.

*Pregunta No. 1: ¿Qué tipo de negocios existen en Guarjila?*

*Objetivo: Conocer los tipos de negocios que existentes en Guarjila.*

**Análisis:**

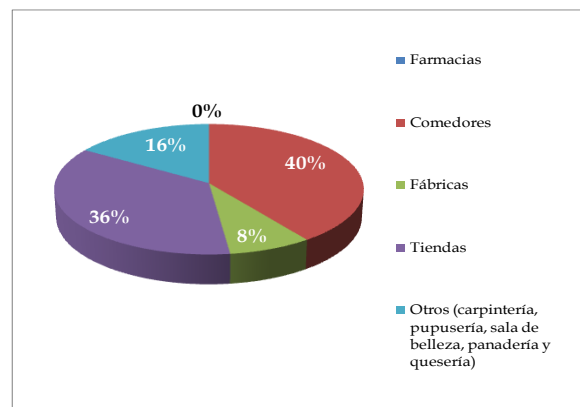
El 40% de los encuestados mencionan que los comedores son los que ocupan el primer lugar seguido de las tiendas con el 36%, también mencionaron a otro tipo de negocios que cubre el 16%, destacándose dentro de ellos queserías, salas de belleza, y panadería, es de reconocer que la existencia de una fábrica de fruta deshidratada y la carpintería comunal, ha dado inicio al desarrollo del cantón, lo cual a falta de recursos económicos no se ha logrado su crecimiento.

**Tipo de negocios existentes**

Cuadro No. 19

Tipo de negocios	Cantidades	%
Farmacias	0	0%
Comedores	10	40%
Fábricas	2	8%
Tiendas	9	36%
Otros (carpintería, pupusería, sala de belleza, panadería y quesería)	4	16%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 13



*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

*Pregunta No. 2: ¿Qué tiempo tienen de existir los negocios en Guarjila?*

*Objetivo: Determinar la vida productiva de los negocios existentes en Guarjila.*

**Análisis:**

El 76% de los negocios en el Cantón tienen más de 5 años de existencia, el 12% está representado por tres negocios que tienen menos de un año, así como el 8% tienen menos de 3 años, lo que indica estabilidad económica y debido a su tiempo de existir denotan rentabilidad, es de mencionar que algunos se encuentran ubicados en el domicilio de los propietarios, aspecto que permite reducir los costos o gastos, volviéndose rentables; además no se observa la inexistencia de farmacias en Guarjila, tal como se menciona en la tabla siguiente.

### Tiempo de existencia de los negocios en Guarjila

Negocios	Menos de un año	Más de un año	Menos de 3 años	Menos de 5 años	Más de 5 años	TOTAL	%
Farmacias	0	0	0	0	0	0	0%
Comedores	2	0	0	0	8	10	40%
Fábricas	0	0	0	0	2	2	8%
Tiendas	1	0	2	1	5	9	36%
Otros*	0	0	0	0	4	4	16%
<b>Totales</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>19</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>
<b>%</b>	<b>12%</b>	<b>0%</b>	<b>8%</b>	<b>4%</b>	<b>76%</b>	<b>100%</b>	

\* Carpintería, sala de belleza, panaderías y lácteos

Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila

*Pregunta No. 4: ¿Cómo observa la afluencia o visitas de personas en los negocios establecidos en Guarjila?*

*Objetivo: Identificar la afluencia de la población que realiza sus compras en el cantón.*

#### Análisis:

El 56% respondió que son muchos los habitantes que visitan los negocios, representando el mayor porcentaje; el 28% lo hacen regularmente, mientras que pocos lo hacen en un 12% y el resto no respondió, considerándolos que lo adquieren en otro lugar, el porcentaje de los primeros se inclinan a visitar en muchas ocasiones comedores y tiendas, debido a que adquieren productos de primera necesidad, no necesitando desplazarse a otro lugar y volviéndose solidarios al adquirirlos en los negocios existentes en la zona.

### Afluencia de personas a los negocios de Guarjila

Negocios	Muchos	Regular	Poco	Nada	Otros	TOTAL	%
Farmacias	0	0	0	0	0	0	0%
Comedores	6	4	0	0	0	10	40%
Fábricas	0	2	0	0	0	2	8%
Tiendas	7	0	2	0	0	9	36%
Otros	1	1	1	1	0	4	16%
<b>total</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>
<b>%</b>	<b>56%</b>	<b>28%</b>	<b>12%</b>	<b>4%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila

*Pregunta No. 5: ¿Cómo realiza el pago de las mercaderías adquiridas en los negocios de Guarjila?*

*Objetivo: Conocer la forma de pago que realizan los pobladores por las mercaderías adquiridas.*

**Análisis:**

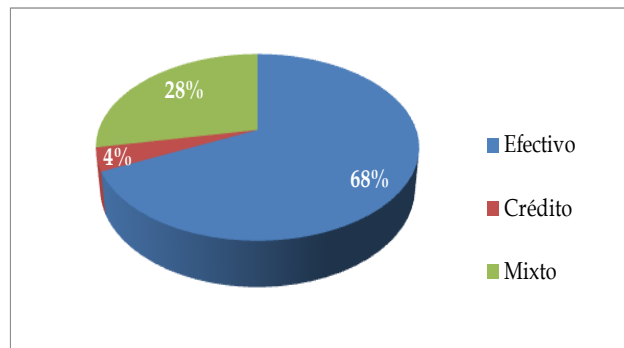
El 68% de la población realiza sus pagos en efectivo, el 28% de forma mixta; mientras que el 4% manifestó que al crédito; cabe destacar que en el cantón se dan tres tipos de pagos, debido al grado de familiaridad y confianza existente entre los pobladores, favoreciendo a los usuarios a adquirir sus productos y beneficiando la actividad económica, lo anterior contribuye a la filosofía comunitaria; elementos importantes que son valorados al momento de implementar un negocio en Guarjila.

**Formas de pago de mercadería adquirida**

Cuadro No. 22

Gráfica No. 14

Formas de pago	Frecuencias	%
Efectivo	17	68%
Crédito	1	4%
Mixto	7	28%
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>



*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

*Pregunta No. 9: Usted como habitante de la zona ¿Cómo percibe las condiciones económicas de las personas de Guarjila?*

*Objetivo: Identificar la percepción económica de la población.*

**Análisis:**

El 56% considera regular la percepción económica de la población, el 28% lo considera buena, mientras que el 12% lo considera malo, sin embargo tal como se muestra en la pregunta 2, la existencia de los negocios con más de cinco años, reflejan una condición económica favorable en la zona, en cuanto a la seguridad mostrada en la pregunta 6 favorece a la población y la operatividad de los negocios, concluyendo que existe una percepción económica favorable con capacidad adquisitiva, mientras que el resto del porcentaje equivale a que no se tiene esa capacidad y se

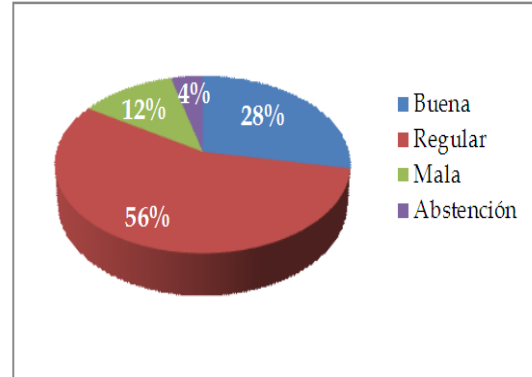
desconoce las condiciones en que viven, siendo evidente que sus ingresos provienen de la agricultura en su mayoría.

**Percepción de las condiciones económicas de las personas de Guarjila**

Cuadro No. 23

Modalidad de respuesta	Frecuencias	%
Buena	7	28%
Regular	14	56%
Mala	3	12%
Abstención	1	4%
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 15



*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

**Pregunta No.16: ¿Todos los lugares aledaños a Guarjila convergen con su ubicación para trasladarse a Chalatenango?**

**Objetivo: Investigar si todos los lugares aledaños convergen con Guarjila.**

**Análisis:**

La totalidad de la población encuestada respondió positivamente que Guarjila converge con el resto de municipios de Chalatenango (Arcatao, Las Flores, Nombre de Jesús, Nueva Trinidad San Antonio de la Cruz, San Antonio los Ranchos y San Isidro Labrador), además se comprobó la existencia de buena carretera que permite el acceso a los municipios en referencia, lo que hace más atractivo para la comercialización de productos en ese lugar y se considera estratégicamente para crear una farmacia.

Cuadro No. 24

**Ubicación de Guarjila convergen con lugares aledaños.**

Si	No	No sabe	TOTAL
25	0	0	25
100%	0	0	100%

*Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de Guarjila*

Pregunta No. 17: *¿Considera que usted podría comprar medicamentos al ubicar una farmacia en Guarjila, evitando trasladarse hasta Chalatenango?*

Objetivo: *Investigar si las personas están dispuestas a comprar medicinas al crear una farmacia.*

**Análisis:**

Los pobladores encuestados de Guarjila, en su totalidad respondieron positivamente que al aperturar una farmacia en el referido cantón, están dispuestos a comprar sus medicamentos y de esa forma evitarían trasladarse hasta el municipio de Chalatenango para adquirirlas; lo anterior en sintonía con la práctica de la filosofía comunitaria y ayuda mutua, aspecto importante y sustancial para el desarrollo social.

Cuadro No. 25

**Personas de Guarjila que opinaron que podían comprar medicamentos**

Si	No	No sabe	TOTAL
25	0	0	25
100%	0	0	100%

*Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de Guarjila*

Pregunta: 18 *¿Existen medios de transporte adecuados y constantes para trasladarse a Guarjila a comprar medicamentos y otros?*

Objetivo: *Conocer que el transporte de los lugares aledaños a Guarjila es adecuado y constante.*

**Análisis:**

Los pobladores de Guarjila mencionaron en su totalidad que el transporte proveniente de los municipios aledaños es constante y adecuado, además les permite trasladarse con prontitud debido a su buen acceso de la carretera que fue construida recientemente, lo cual constituye un factor a considerar para crear la farmacia; es importante mencionar que los medios de transporte son elementos importantes para el progreso y desarrollo social; situación que favorece grandemente.

Cuadro No. 26

**Opinión de la población de Guarjila sobre el transporte de los lugares aledaños**

Si	No	No sabe	TOTAL
25	0	0	25
100%	0	0	100%

*Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de Guarjila*

*Pregunta No. 23: Al crear una farmacia en el Cantón de Guarjila ¿Cree que sería provechoso para sus pobladores y de los lugares aledaños, su creación evitando el riesgo en transporte colectivo para el traslado de compra de medicamentos?*

*Objetivo: Identificar dentro de la población encuestada la posible demanda potencial.*

**Análisis:**

La población encuestada respondió positivamente y con mucho entusiasmo al realizar esta pregunta, mencionando además que se han retrasado para implementar un proyecto de esta envergadura, indicando que la creación de una farmacia en Guarjila, evitaría el riesgo a exponerse a un accidente de tránsito para trasladarse a Chalatenango; por consiguiente se reduciría el tiempo de adquisición, el cual puede ser utilizado para otras actividades, concluyendo que la población formaría parte de la demanda potencial.

Cuadro No. 27

**Opinión de la población de Guajila sobre el riesgo en el transporte**

<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>No sabe</b>	<b>TOTAL</b>
25	0	0	25
100%	0	0	100%

*Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de Guarjila*

*Pregunta No. 24 y 25: ¿Considera que aperturar una farmacia en el Cantón, le reduciría los gastos para adquirir sus medicamentos y la obtendría con mayor rapidez y prontitud?*

*Objetivo: Conocer si los gastos y la rapidez para adquirir los medicamentos constituyen ventaja competitiva en la creación de la farmacia.*

**Análisis:**

Los pobladores de Guarjila respondieron en forma positiva, que el crear una farmacia en el referido cantón, se reduciría el tiempo para adquirir los productos y el costo del traslado y por ende también el valor de adquisición de los medicamentos, así como de su oportunidad en la compra; el impacto de la reducción del costo, se verá reflejado en el precio menor de las medicinas por la disminución del transporte colectivo.

Cuadro No. 28

**Opinión sobre la reducción de costo para adquirir medicamentos**

<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>No sabe</b>	<b>TOTAL</b>
25	0	0	25
100%	0	0	100%

*Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de Guarjila*

### 3.1.5. Condiciones de identidad

La identidad es el conjunto de formas posibles de producir y transmitir los sentidos simbólicos que caracterizan a un conjunto social y le permite reconocerse y ser reconocido por otros, es una construcción social y a consecuencia de ello su evolución y cambio solo puede ser de naturaleza histórica, dentro de esto, la comunidad de Guarjila destaca su filosofía comunitaria, la aplicación de valores, tradiciones, formas de expresión, costumbres y el lenguaje. Parte de lo anterior se refleja en la respuesta de la interrogante siguiente:

*Pregunta No. 10: Usted como habitante de la Zona ¿Qué percepciones tiene de la identidad de las personas de Guarjila?*

*Objetivo: Identificar la percepción de pobladores acerca de la identidad de las personas.*

#### **Análisis:**

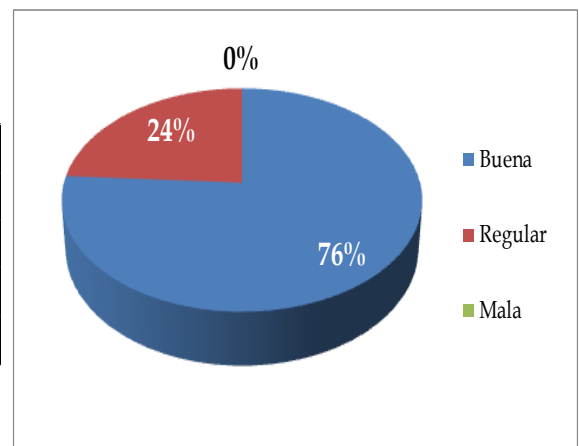
En cuanto a la ideología o filosofía de identidad de las personas en Guarjila, el 76% manifestó ser buena, mientras que el 24% la clasificó como regular y ninguna persona mencionó ser negativa; sin embargo de acuerdo a la técnica de la observación se ha constatado que los lugareños mantienen el espíritu de la filosofía comunitaria; en ciertas conversaciones sostenidas con diferentes grupos, manifestaron que pretenden trasladar de generación en generación esa filosofía, a fin de que se mantenga en el tiempo.

#### **Opinión y percepción de la identidad social de las personas en Guarjila.**

Cuadro No. 29

Modalidad de respuesta	Frecuencia	%
Buena	19	76%
Regular	6	24%
Mala	0	0%
<b>Totales</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 16



*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas a los pobladores de Guarjila*

### **3.2. RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DEL CONTEXTO INTERNO.**

Las encuestas administradas a la población de Guarjila, en su generalidad han proporcionado insumos valiosos para afirmar que la creación de la farmacia sería una oportunidad de negocio y servicio a la comunidad en la generación de empleo y la satisfacción de una necesidad que a la fecha no ha sido cubierta en forma eficaz. Cabe mencionar que no fue posible identificar el retiro de negocios en Guarjila, por ser negocios informales, por tanto, se carece de registro.

### **3.3. CONTEXTO EXTERNO:**

El contexto externo lo constituyen las encuestas dirigidas a ciento setenta y cinco habitantes expandidos en siete municipios que se encuentran aledaños a la población de Guarjila, siendo éstos los siguientes: Arcatao, Las Flores, Nombre de Jesús, Nueva Trinidad, San Antonio de la Cruz, San Antonio los Ranchos y San Isidro Labrador.

Para llevar a cabo las encuestas en los municipios antes citados, las interrogantes planteadas se realizaron con base a las preguntas establecidas para el Cantón Guarjila, considerándose las macrovariables y microvariables sociales, económicas, culturales y de identidad de la población.

#### **3.3.1. Resultados de las encuestas.**

Las diferentes respuestas, están consolidadas por municipios y se presentan los resultados con sus análisis, dando origen a las conclusiones del tema en estudio.

*Pregunta # 1: Cuándo usted se enferma, ¿dónde realiza sus consultas médicas?*

*Objetivo: Conocer donde consulta sus enfermedades y cuál es el porcentaje de la población encuestada.*

#### **Análisis:**

El 76% de la población, son atendidos en calidad de pacientes en la clínica ECO Guajila, llama la atención que los pobladores de 4 municipios respondieron en un promedio del 50% que visitan la clínica pertenecientes a la red de salud pública y la otra parte de la población la realizan en la ECO Guarjila para ser atendidos en las diferentes especialidades, en los demás municipios por su cercanía son atendidos en su mayoría en la clínica ECO Guarjila y una mínima parte la realizan en el Hospital de Chalatenango, cuando requieren tratamientos especiales.



### Consultas de la población por centros de atención de salud

Cuadro No. 30

Lugares Aledaños a Guarjila	ECO Guarjila	Red de Salud Pública fuera de Guarjila	Hospital Nacional de Chalatenango	Consulta en Clínicas Privada	Ninguna de las anteriores	Totales
Arcatao	12	13	0	0	0	25
Nueva Trinidad	10	11	4	0	0	25
San Antonio de la Cruz	24	1	0	0	0	25
San Antonio los Ranchos	24	1	0	0	0	25
San José Las Flores	12	13	0	0	0	25
Nombre de Jesús	25	0	0	0	0	25
San Isidro Labrador	25	0	0	0	0	25
<b>Totales</b>	<b>132</b>	<b>39</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>76%</b>	<b>22%</b>	<b>2%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>

Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

Pregunta # 2: ¿Su núcleo familiar asiste a la ECO a realizar sus consultas médicas?

Objetivo: Identificar qué los núcleos familiares realizan sus consultas para mantenerse sano.

#### Análisis:

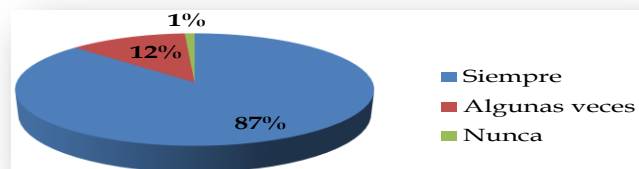
Se observa que el 87% de las personas acuden a realizar sus consultas médicas a la red de salud pública de sus municipios, mientras que el 12% de los pobladores mencionaron que algunas veces hacen uso de ella, en la mayoría de sus enfermedades leves se auto medican y el resto respondió que nunca asiste a consultas, debido a que es relativamente joven y sana.

Cuadro No. 31

### Asistencia del núcleo familiar en la ECO de cada municipio

Lugares Aledaños a Guarjila	Siempre	Algunas Veces	Nunca	Totales
Arcatao	19	6	0	25
Nueva Trinidad	20	4	1	25
San Antonio de la Cruz	25	0	0	25
San Antonio los Ranchos	23	2	0	25
San José Las Flores	16	8	1	25
Nombre de Jesús	25	0	0	25
San Isidro Labrador	25	0	0	25
<b>Totales</b>	<b>153</b>	<b>20</b>	<b>2</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>87%</b>	<b>12%</b>	<b>1%</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 17



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

Pregunta #3: *¿Considera que la Clínica ECO Guarjila es una buena alternativa para la salud, de la comunidad aledañas?*

Objetivo: *Confirmar que la ECO de Guarjila es alternativa para la salud de las comunidades aledañas.*

**Análisis:**

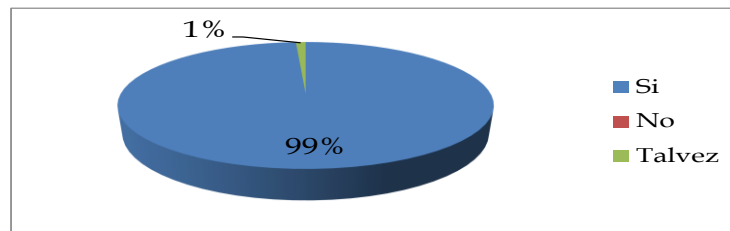
Las respuestas describen que el 99% de las personas encuestadas, mencionaron de manera afirmativa sobre la alternativa para la atención de salud, en la Clínica ECO Guarjila por su especialización, situación que evita el traslado hasta Chalatenango, acortando el tiempo y distancia para ser sujeto de las atenciones médicas.

Cuadro No. 32

**Respuesta a interrogante sobre la existencia de la ECO como alternativa de salud en Guarjila**

Lugares Aledaños a Guarjila	Si	No	Talvés	Totales
Arcatao	25	0	0	25
Nueva Trinidad	24	0	1	25
San Antonio de la Cruz	25	0	0	25
San Antonio los Ranchos	25	0	0	25
San José Las Flores	24	0	1	25
Nombre de Jesús	25	0	0	25
San Isidro Labrador	25	0	0	25
<b>Totales</b>	<b>173</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>99%</b>	<b>0%</b>	<b>1%</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 18



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

Pregunta #4. *¿Aproximadamente cuantas veces visitó la ECO durante el año 2015?*

Objetivo: *Confirmar cual es la frecuencia de consultas que la población realizó a la ECO de Guarjila durante el año 2015.*

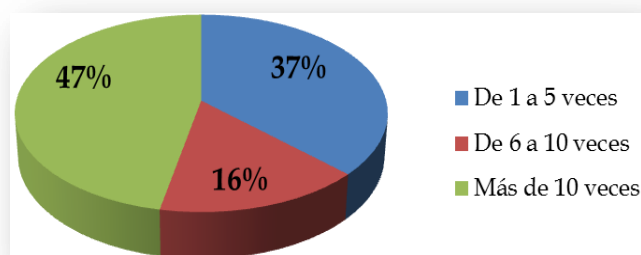
**Análisis:**

Los pobladores aledaños a Guarjila visitan la Clínica, con una frecuencia del 47% más de 10 veces en el año; mientras que el 37% lo realizan de una a cinco veces y el resto representados por el 16%, lo realizan de seis a diez veces en el año; situación que obedece a que la población encuestada en su mayoría utiliza medicamentos permanentes los cuales son proporcionados en la Clínica ECO Guarjila.

## Frecuencia de visitas a la ECO Guarjila durante el año 2015

Lugares Aledaños a Guarjila	De 1 a 5 veces	De 6 a 10 veces	Más de 10 veces	Totales
Arcatao	12	4	9	25
Nueva Trinidad	10	6	9	25
San Antonio de la Cruz	4	3	18	25
San Antonio los Ranchos	17	4	4	25
San José Las Flores	18	4	3	25
Nombre de Jesús	2	3	20	25
San Isidro Labrador	2	4	19	25
<b>Totales</b>	<b>65</b>	<b>28</b>	<b>82</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>37%</b>	<b>16%</b>	<b>47%</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 19



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

**Pregunta 5.** *En su grupo familiar ¿Qué tipo de enfermedades ha consultado frecuentemente en la ECO?*

**Objetivo:** *Conocer el tipo de enfermedades que se consulta en la ECO Guarjila, por la población encuestada y su grupo familiar.*

**Análisis:**

Se identificó que el 90%, de la población encuestada presenta el nombre de las enfermedades que con mayor frecuencia consultan, según el detalle del cuadro No. 32, las primeras cuatro enfermedades están concentradas con mayor porcentaje, constituido por los de San Isidro Labrador, Nombre de Jesús, San Antonio de la Cruz y San Antonio Los Ranchos, debido a las especialidades que atiende la Clínica ECO Guarjila, y que se carece en las demás unidades de salud del resto de municipios aledaños. También se mencionaron otras enfermedades tales como artritis, sistema urinario y diabetes con los porcentajes del 0.3%, 3.4% y 1.03%, respectivamente.

### Tipo de enfermedades más consultadas por los grupos familiares en la ECO de Guarjila

Enfermedades	Arcatao	Nueva Trinidad	San Antonio de la Cruz	San Antonio los Ranchos	San José Las Flores	Nombre de Jesús	San Isidro Labrador	Total	Porcentaje
Infecciones agudas de las vías respiratorias	10	12	14	11	12	19	20	98	33.68%
Migraña y otros síndromes de Cefalea	5	5	5	5	8	10	18	56	19.24%
Personas en contacto con los servicios de salud para la investigación y exámenes	1	4	16	1	6	17	9	54	18.56%
Hipertensión esencial (primaria)	8	10	7	6	6	3	14	54	18.56%
Faringitis aguda y amigdalitis aguda	0	2	1	2	0	3	2	10	3.44%
Otras enfermedades del sistema urinario	4	2	0	0	4	0	0	10	3.44%
Artritis	1	0	0	0	0	0	0	1	0.34%
Gastritis	0	2	0	0	0	0	0	2	0.69%
Diabetes	0	2	0	0	1	0	0	3	1.03%
Tiroides	0	1	0	0	0	0	0	1	0.34%
Hulcera	0	1	0	0	0	0	0	1	0.34%
Coulum	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
Gripe y tos	0	0	0	0	1	0	0	1	0.34%
<b>TOTALES</b>	<b>29</b>	<b>41</b>	<b>43</b>	<b>25</b>	<b>38</b>	<b>52</b>	<b>63</b>	<b>291</b>	<b>100%</b>
<b>PORCENTAJES</b>	<b>10%</b>	<b>14%</b>	<b>15%</b>	<b>9%</b>	<b>13%</b>	<b>18%</b>	<b>22%</b>	<b>100%</b>	

Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

**Pregunta # 6. ¿Todos los lugares aledaños a Guarjila convergen con su ubicación para trasladarse a Chalatenango?**

**Objetivo:** Identificar que los municipios aledaños convergen con Guarjila para trasladarse a Chalatenango.

#### **Análisis:**

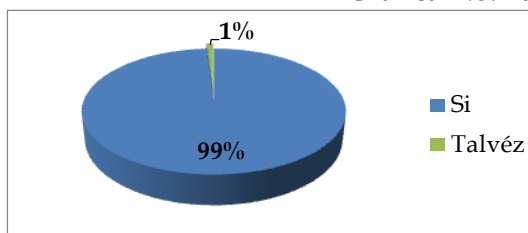
Las respuestas describen que el 99% de las personas encuestadas, mencionaron de manera afirmativa que para trasladarse a Chalatenango tienen que cruzar el cantón Guarjila, razón por la cual se considera un lugar estratégico para el negocio sujeto de estudio, debido a la afluencia de pobladores y turistas; esta aseveración fue comprobada por el equipo de investigadores y confirmada en la pregunta 16 del contexto interno.

### Ubicación de Guarjila converge con lugares aledaños.

Lugares Aledaños a	Si	No	No sabe	Totales
Arcatao	25	0	0	25
Nueva Trinidad	25	0	0	25
San Antonio de la Cruz	24	0	1	25
San Antonio los Ranchos	24	0	1	25
San José Las Flores	25	0	0	25
Nombre de Jesús	25	0	0	25
San Isidro Labrador	25	0	0	25
<b>Totales</b>	<b>173</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>99%</b>	<b>0%</b>	<b>1%</b>	<b>100%</b>

Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

Gráfica No. 20



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

**Pregunta # 7** *¿Considera que usted podría comprar medicamentos al ubicar una farmacia en Guarjila, evitando trasladarse hasta Chalatenango?*

**Objetivo:** *Investigar que las personas de los municipios aledaños a Guarjila están dispuestas a comprar medicamentos en el cantón, al instalar una farmacia.*

**Análisis:**

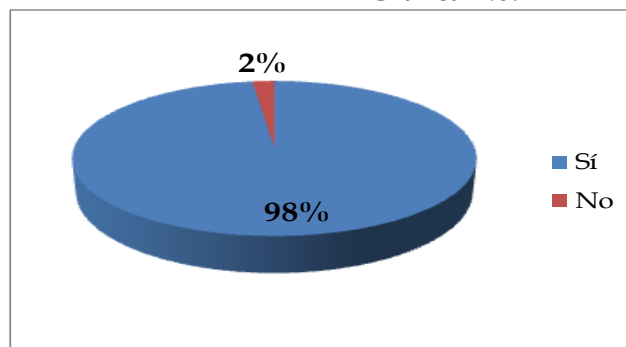
Los encuestados respondieron que al crearse una farmacia en Guarjila comprarían allí sus medicamentos y evitarían trasladarse al Municipio de Chalatenango, denotándose que el 98% respondió de forma positiva y optimista; situación que es favorable, debido a las buenas vías de acceso y tendrían reducción de los costos y optimizarían el tiempo, elementos importantes para tomar en cuenta en la determinación de la demanda potencial.

Cuadro No. 36

**Disposición de la población para comprar medicamentos al ubicar una farmacia en Guarjila.**

Lugares Aledaños a Guarjila	Si	No	No sabe	Totales
Arcatao	24	0	1	25
Nueva Trinidad	25	0	0	25
San Antonio de la Cruz	25	0	0	25
San Antonio los Ranchos	25	0	0	25
San José Las Flores	25	0	0	25
Nombre de Jesús	25	0	0	25
San Isidro Labrador	23	0	2	25
<b>Totales</b>	<b>172</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>98%</b>	<b>0%</b>	<b>2%</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 21



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

**Pregunta # 8. ¿Existen medios de transporte adecuados y constantes para trasladarse a Guarjila para comprar medicamentos y otros?**

**Objetivo:** Conocer que el transporte de los lugares aledaños a Guarjila es adecuado y constante.

**Análisis:**

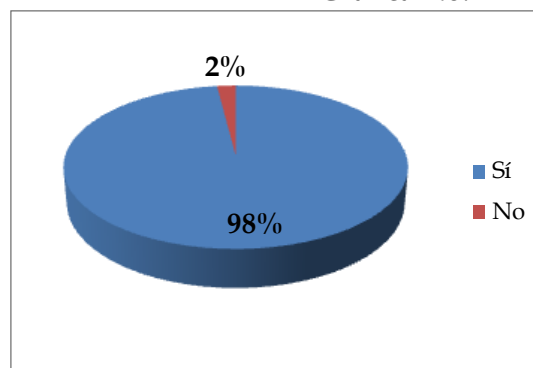
Según respuestas de los pobladores aledaños a Guarjila el 98% de la totalidad de la población encuestada, mencionó que el transporte es adecuado y constante para trasladarse al referido cantón, pues la mayoría de los encuestados coincide que constituiría un beneficio para ellos, debido a que hay un buen servicio de medios de transporte que satisfacen las necesidades de la población, adaptándose a los horarios establecidos con base a la demanda de pasajeros, solo el 2% mencionaron estar en desacuerdo.

Cuadro No. 37

**Transporte de lugares aledaños a Chalatenango es adecuado y constante.**

Lugares Aledaños a Guarjila	Si	No	No sabe	Totales
Arcatao	25	0	0	25
Nueva Trinidad	23	2	0	25
San Antonio de la Cruz	25	0	0	25
San Antonio los Ranchos	25	0	0	25
San José Las Flores	24	1	0	25
Nombre de Jesús	25	0	0	25
San Isidro Labrador	25	0	0	25
<b>Totales</b>	<b>172</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>98%</b>	<b>2%</b>	<b>0.00</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 22



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

*Pregunta # 9 ¿Utiliza medicamentos permanentes?*

*Objetivo: Identificar que la población de los municipios utiliza medicamentos permanentes.*

**Análisis:**

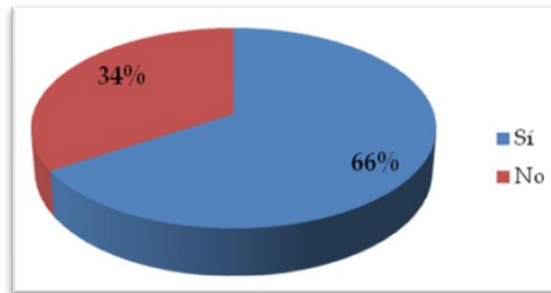
Según respuestas de los pobladores, el 66% respondieron positivamente que utiliza medicamentos en forma permanente, debido a que padecen de enfermedades crónicas como son hipertensión arterial y diabetes entre otros, aspecto que se atribuye según la población adulta al padecimiento por las secuelas del conflicto armado; sin embargo, existe un 34% de la población que no los utiliza y en casos de necesidad serian parte de la demanda potencial.

Cuadro No. 38

**Personas aledañas a Guarjila que utilizan medicamentos permanentes**

Lugares Aledaños a Guarjila	Si	No	No sabe	Totales
Arcatao	14	11	0	25
Nueva Trinidad	15	10	0	25
San Antonio de la Cruz	19	6	0	25
San Antonio los Ranchos	14	11	0	25
San José Las Flores	6	19	0	25
Nombre de Jesús	24	1	0	25
San Isidro Labrador	24	1	0	25
<b>Totales</b>	<b>115</b>	<b>59</b>	<b>0</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>66%</b>	<b>34%</b>	<b>0.00</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 23



*Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños*

*Pregunta # 10 ¿Para qué clase de enfermedad utiliza medicamentos permanentes?*

*Objetivo: Identificar las enfermedades que padece la población.*

**Análisis:**

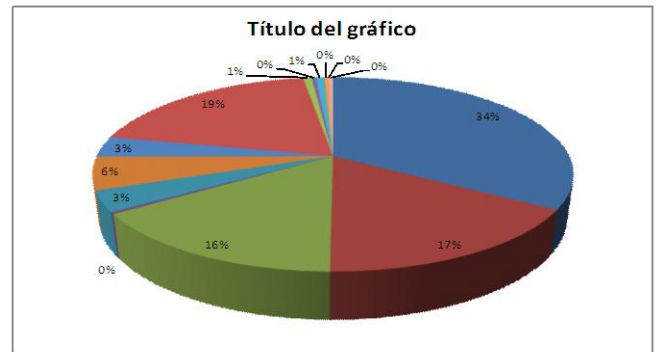
En cuanto a las enfermedades crónicas, se identificó que en todos los municipios utilizan medicina permanente, en diferentes proporciones; destacándose en primer lugar la enfermedad de las vías respiratorias con un 33.68% y en segundo plano la presión arterial con el 16.49% seguido la diabetes con el 15.48% y otra con el 0.34% sumando un total del 66.00% y las otras suman un total del 34% enfatizándose en ellas gripe y enfermedades comunes.

## Tipo de enfermedades que padecen las personas que utilizan medicamento permanente

Cuadro No. 39

Tipo de enfermedades	Porcentaje	Total %
<b>Infecciones agudas de las vías respiratorias</b>	<b>33.68%</b>	
<b>Hipertensión esencial (primaria)</b>	<b>16.49%</b>	
<b>Diabetes</b>	<b>15.46%</b>	
<b>Hulcera</b>	<b>0.34%</b>	<b>66.0%</b>
<b>Faringitis aguda y amigdalitis aguda</b>	<b>3.44%</b>	
<b>Personas en contacto con los servicios de salud para la investigación y exámenes</b>	<b>5.50%</b>	
<b>Otras enfermedades del sistema urinario</b>	<b>3.44%</b>	
<b>Migraña y otros síndromes de Cefalea</b>	<b>19.24%</b>	
<b>Artritis</b>	<b>0.69%</b>	
<b>Toiroides</b>	<b>0.34%</b>	
<b>Gastritis</b>	<b>0.69%</b>	
<b>Tiroides</b>	<b>0.34%</b>	
<b>Coulum</b>	<b>0.00%</b>	
<b>Gripe y tos</b>	<b>0.34%</b>	<b>34.0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

Gráfica No. 24



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

Pregunta # 11. Los medicamentos de uso permanente, ¿dónde los adquiere?

Objetivo: Investigar el lugar donde adquieren los medicamentos permanentes

### Análisis:

La mayoría de pobladores de los lugares aledaños a Guarjila, adquieren los medicamentos de uso permanente en la Clínica de sus Municipios y el Hospital Nacional de Chalatenango, sumando un total del 87%; llama la atención que existe una porción poblacional de 4% y 9% que los medicamentos los adquieren en la red de salud privada y en otros, respectivamente; siendo éstos parte de la demanda potencial, complementándose con la pregunta número 9, cuadro 36 del presente contexto externo.

Cuadro No. 40

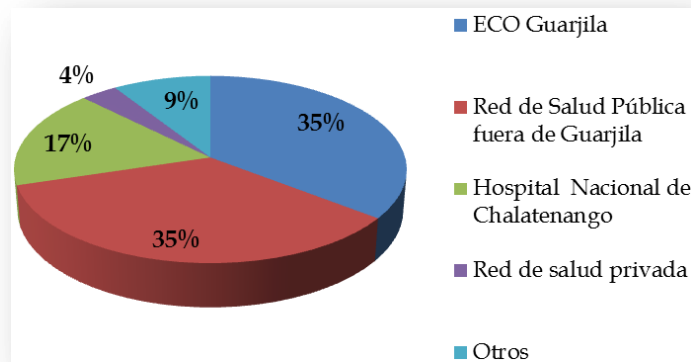
### Lugares donde adquieren los medicamentos de uso permanente los pobladores aledaños

Lugares Aledaños a Guarjila	ECO Guarjila	Red de Salud Pública fuera de Guarjila	Hospital Nacional de Chalatenango	Red de salud privada	Otros	Totales
Arcatao	12	5	5	2	1	25
Nueva Trinidad	3	12	3	0	7	25
San Antonio de la Cruz	8	11	6	0	0	25
San Antonio los Ranchos	11	3	7	0	4	25
San José Las Flores	10	10	5	0	0	25
Nombre de Jesús	8	10	2	3	2	25
San Isidro Labrador	10	10	2	1	2	25
<b>Totales</b>	<b>62</b>	<b>61</b>	<b>30</b>	<b>6</b>	<b>16</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>	<b>17%</b>	<b>4%</b>	<b>9%</b>	<b>100%</b>

Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños



Gráfica No. 25



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

**Pregunta # 12. En su grupo familiar, ¿mencione qué tipo de medicamentos compran de acuerdo a las enfermedades que adolecen?**

**Objetivo:** Investigar qué clase de medicamentos adquieren los grupos familiares.

**Análisis:**

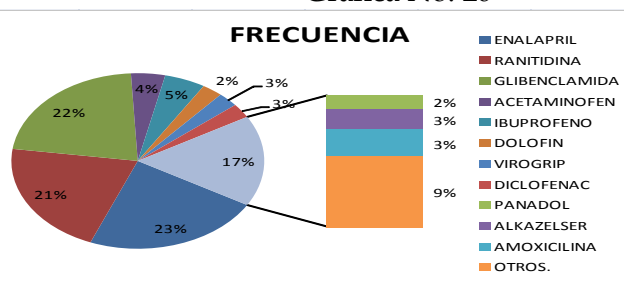
Al consultar a la población sobre los tipos de medicamentos que adquieren los grupos familiares, con base a las enfermedades que adolecen, se enlistaron una cantidad de 114 medicamentos, destacándose los siguientes: Enalapril, Ranitidina y Glibenclamida que juntos reúnen un 66% de los medicamentos que se adquieren para atender enfermedades crónicas, así mismo la diferencia del 34% lo forman las siguientes medicamentos: Acetaminofén, Ibuprofeno, Dolofín, Virogrip, Aspirina, Diclofenac, Panadol, Alkazelser, Amoxicilina y otros; no obstante las personas encuestadas dejaron de mencionar algunos medicamentos que utilizan por desconocer el nombre y en algunos casos los dijeron en forma incorrecta, razón por la cual se desecharon al momento del análisis; asimismo en varias ocasiones los productos nombrados eran repetidos y al analizar se consideró una sola vez.

**Medicamentos que adquieren los grupos familiares**

Cuadro No. 41

NOMBRES	FRECUENCIA	SUBTOTAL	%
ENALAPRIL	26		
RANITIDINA	24		
GLIBENCLAMIDA	25	75	0.66
ACETAMINOFEN	5		
IBUPROFENO	6		
DOLOFIN	3		
VIROGRIP	3		
DICLOFENAC	3		
PANADOL	2		
ALKAZELSER	3		
AMOXICILINA	4		
OTROS.	10	39	0.34
TOTALES	114	114	100%

Gráfica No. 26



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

*Pregunta No. 13. Al crear una farmacia en el Cantón de Guarjila ¿considera que sería provechoso para sus pobladores y de los lugares aledaños, su creación evitando el riesgo en transporte colectivo para el traslado de compra de medicamentos hasta Chalatenango?*

*Objetivo: Conocer la opinión de los pobladores sobre la creación de una farmacia y los riesgos que evitarían.*

**Análisis:**

El 99% de los pobladores respondieron positivamente, que al crear una farmacia en el Cantón Guarjila sería provechoso para todos, además confirmaron que se evitarían diferentes tipos de riesgo al trasladarse al Municipio de Chalatenango para adquirir sus medicamentos, mencionando como ejemplo ser víctima de la delincuencia, entre otros.

Cuadro No. 42

**Opinión de los pobladores aledaños sobre lo provechoso de crear una farmacia en Guarjila**

Lugares Aledaños a Guarjila	Si	No	No sabe	Totales
Arcatao	24	1	0	25
Nueva Trinidad	25	0	0	25
San Antonio de la Cruz	25	0	0	25
San Antonio los Ranchos	25	0	0	25
San José Las Flores	25	0	0	25
Nombre de Jesús	25	0	0	25
San Isidro Labrador	25	0	0	25
<b>Total</b>	<b>174</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>99%</b>	<b>1%</b>	<b>0</b>	<b>100%</b>

*Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños*

*Pregunta # 14 ¿Considera que aperturar una farmacia en el Cantón Guarjila, le reduciría los gastos para adquirir sus medicamentos?*

*Objetivo: Opinión de la población acerca de la reducción de costos al aperturar una farmacia en el Cantón Guarjila.*

**Análisis:**

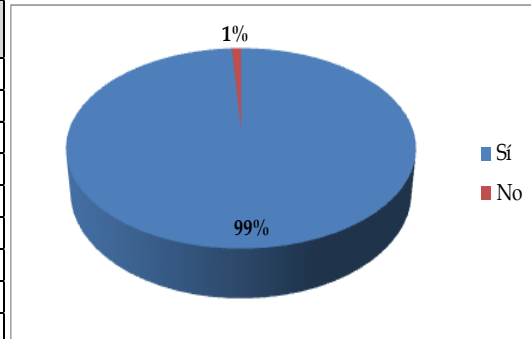
Las respuestas son afirmativas al establecer que el 99% de los pobladores apoyan la apertura de la farmacia en el cantón Guarjila, debido a que les reduciría los costos por pago de transporte y la distancia a recorrer, se confirma de esta forma que el proyecto es una ventaja competitiva ante la lejanía para adquirir los bienes en las farmacias ubicadas en el Municipio de Chalatenango.

### Opinión sobre la apertura de una farmacia en Guarjila.

Cuadro No. 43

Gráfica No. 27

Lugares Aledaños a Guarjila	Si	No	Totales
Arcatao	23	2	25
Nueva Trinidad	25	0	25
San Antonio de la Cruz	25	0	25
San Antonio los Ranchos	25	0	25
San José Las Flores	25	0	25
Nombre de Jesús	25	0	25
San Isidro Labrador	25	0	25
<b>Total</b>	<b>173</b>	<b>2</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>99%</b>	<b>1%</b>	<b>100%</b>



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

**Pregunta # 15** ¿Considera que se compraría con mayor rapidez y prontitud los medicamentos si se apertura una farmacia en Guarjila?

**Objetivo:** Obtener opinión si los pobladores comprarían sus medicamentos al aperturar una farmacia en referido Cantón.

**Análisis:**

Las respuestas confirman en un 98% les reduciría el tiempo para adquirir sus medicamentos, debido a que se recorrería una distancia más corta y se obtendría el producto en forma oportuna para erradicar las enfermedades, además mencionaron que la farmacia deberá poseer en sus inventarios una diversidad de productos, para atender la demanda en su totalidad utilizando las diferentes redes sociales para consulta de las existencias según las necesidades.

Cuadro No. 44

### Opinión sobre la rapidez y prontitud para adquirir medicamentos al aperturar una farmacia en Guarjila.

Lugares Aledaños a Guarjila	Si	No	Totales
Arcatao	23	2	25
Nueva Trinidad	25	0	25
San Antonio de la Cruz	25	0	25
San Antonio los Ranchos	25	0	25
San José Las Flores	23	2	25
Nombre de Jesús	25	0	25
San Isidro Labrador	25	0	25
<b>Total</b>	<b>171</b>	<b>4</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>98%</b>	<b>2%</b>	<b>100%</b>

Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

**Pregunta # 16** *¿Considera que, en caso de enfermedades y emergencia, sus conocidos y familiares en el exterior le ayudarían económicamente para adquirir medicamentos?*

**Objetivo:** *Obtener opinión acerca de la posibilidad de ayuda del exterior para adquirir medicamentos en caso de emergencia.*

**Análisis:**

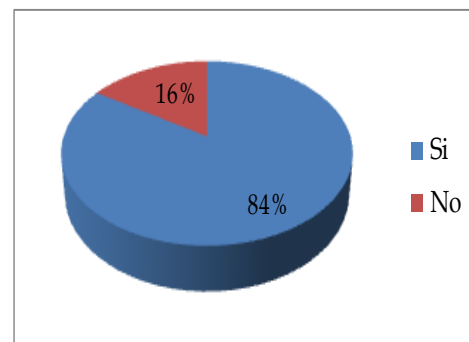
El 84% de los encuestados manifestaron que tienen uno o más familiares en el exterior y en caso de presentárseles enfermedades urgentes, podrían auxiliarse de ellos para cubrir sus tratamientos médicos, tal como lo han hecho en otras ocasiones; además el 16% de la población encuestada manifestó tener parientes en el exterior sin posibilidades de ayuda; sin embargo, existe disposición de comprar en la referida farmacia, siendo sujetos a considerarlos como parte de la demanda potencial, los resultados citados se muestran a continuación.

**Opinión sobre la obtención de ayuda de familiares del exterior para adquirir medicamentos al aperturar una farmacia en Guarjila.**

Cuadro No. 45

Lugares Aledaños a Guarjila	Sí	No	Totales
Arcatao	16	9	25
Nueva Trinidad	16	9	25
San Antonio de la Cruz	23	2	25
San Antonio los Ranchos	25	0	25
San José Las Flores	17	8	25
Nombre de Jesús	25	0	25
San Isidro Labrador	25	0	25
<b>Total</b>	<b>147</b>	<b>28</b>	<b>175</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>84%</b>	<b>16%</b>	<b>100%</b>

Gráfica No. 28



Fuente: creación propia con datos de encuesta a los pobladores de los lugares aledaños

**3.4. RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DEL CONTEXTO EXTERNO.**

Producto de las encuestas administradas a la población, se ha obtenido en la investigación de campo los elementos importantes a considerar, para generar la propuesta en la ejecución del proyecto de creación de la farmacia en el Cantón Guarjila; aspectos que están sustentados a través de las respuestas en las encuestas dirigidas a 175 pobladores de la zona de influencia, a fin de lograr el objetivo planteado y las expectativas generadas en la población, con base a ello, se observa una tendencia positiva en los resultados de las encuestas por parte de los pobladores encuestados, concluyéndose que existe disposición de los mismos como posibles compradores.

### **3.4.1. Análisis de la demanda.**

El consumidor es una de las variables incontrolables, debido a que éste modifica los planes de mercado, y de él depende el éxito o fracaso de todo negocio, debido a que el comprador es el sujeto primario a considerar para la puesta en marcha de todo establecimiento comercial; por lo tanto, la creación de una farmacia debe estar de acuerdo a los gustos y preferencias de los usuarios a los cuales se piensa brindar el servicio.

### **3.4.2. Metodología de la recolección de información.**

Para cuantificar la demanda se hizo uso de la fuente de información primaria y secundaria. La primaria constituida por la investigación de campo y recabada a través de reuniones con los probables usuarios y los beneficiarios del proyecto, así como la utilización de cuestionarios como herramienta principal, dirigida a la población de Guarjila y a los siete municipios aledaños, así como a propietarios de farmacias ubicadas en la cabecera departamental, con el propósito de conocer su entorno general y el funcionamiento de las mismas.

Como parte de la información secundaria, se contó con documentación proporcionada por la oficina de información y respuesta del Ministerio de Salud, Alcaldía Municipal de Chalatenango, libro de texto sugeridos y relacionados con la técnica de investigación, además se consultaron las páginas web de la Dirección Nacional de Medicamentos, del Banco Central de Reserva, Dirección General de Estadísticas y Censos, entre otras.

La población que constituye el universo sujeto de estudio, ha sido extraída de los datos divulgados del censo 2007, publicado en la página web de la Dirección General de Estadísticas y Censos; así como las proyecciones consideradas hasta el año 2025, información básica que ha sido punto de partida para establecer la población de los municipios e identificar los usuarios que hacen uso del servicio que presta la red de salud pública nacional, datos recopilados en encuestas dirigidas a 200 pobladores diseminados en siete municipios y del cantón Guarjila, que presenta a la población que asiste a las consultas médicas es el 87%, según pregunta No. 2 del contexto externo, cuadro No. 29 (Asistencia del núcleo familiar en la ECO de cada Municipio) del presente Capítulo, factor que fue aplicado a la población total para determinar la cantidad de beneficiarios que constituyen la demanda potencial. Con los datos anteriores se determinó la cantidad de población que asiste a consultas en el Cantón Guarjila y por municipio en la red de salud pública, lo que se presenta en el cuadro siguiente.

Cuadro No. 46

**Pobladores que asisten a consultas en la Red de Salud Pública**

POBLACIÓN SUJETO DE ESTUDIO (1)	POBLACIÓN PROYECTADA SEGÚN CENSO AL 2015 (2)	MUESTRA POBLACIÓN ENCUESTADA (3)	% RESULTANTE POBLACIÓN QUE ASISTE A CONSULTA (4)	POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS QUE ASISTEN A CONSULTAS (2x4)
Arcatao	2,570	25	87%	2236
Las Flores	1,326	25		1154
Nombre de Jesús	4,417	25		3843
Nueva Trinidad	1,364	25		1187
San Antonio de la Cruz	1,685	25		1466
San Antonio los Ranchos	1,599	25		1391
San Isidro Labrador	2,622	25		2281
Guarjila	2,369	25		2061
<b>TOTALES</b>	<b>17,952</b>	<b>200</b>		<b>15,618</b>

Fuente: Creación propia con datos del censo nacional 2007 y resultado de encuestas.

La cantidad de personas que asistieron en el año 2015 a realizar sus consultas a la red de salud pública fue de 15,618 partiendo de ese dato se determinó que el 76% de dicha población asistió a la clínica ECO Guarjila, resultando 11,870 personas que consultaron resultante de la pregunta uno del contexto externo, tal como se muestra en cuadro No. 28 (*Consultas de la población por centros de atención de salud*), como se presenta a continuación:

Cuadro No. 47

**Pobladores aledaños y de Guarjila que asisten a la ECO del Cantón**

POBLACIÓN SUJETO DE ESTUDIO (1)	POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS QUE ASISTEN A CONSULTAS (2)	CUANDO USTED SE ENFERMA ¿VISITA LA RED DE SALUD PÚBLICA? (3)	POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS QUE ASISTEN A CONSULTAS A ECO GUARJILA (2x3)
Arcatao	2236	76%	1699
Las Flores	1154		877
Nombre de Jesús	3843		2921
Nueva Trinidad	1187		902
San Antonio de la Cruz	1466		1114
San Antonio los Ranchos	1391		1057
San Isidro Labrador	2281		1734
Guarjila	2061		1566
<b>TOTAL</b>	<b>15,618</b>		<b>11,870</b>

Fuente: Creación propia con datos del censo nacional 2007 y resultado de encuestas.

Partiendo de la población que asiste a sus consultas médicas en la red de salud pública, se determinó la cantidad de personas que visitaron durante el año 2015, la Clínica ECO de Guarjila; información que se obtuvo de las respuestas de los encuestados en la pregunta número 4 del cuestionario del contexto externo suministrado; según cuadro 31 (*Frecuencia de visitas a la ECO Guarjila durante el año 2015*).

Es importante destacar que la mayoría de la población respondió que consultar sus necesidades de salud en un 47% a más de 10 veces al año; situación que permite establecer que gran porcentaje de la población con problemas de salud asiste a sus consultas médicas; mientras que el resto equivalente el 37% lo realiza de 1 a 5 veces y el 16% de forma circunstancial de 6 a 10 veces; no obstante cuando se agota la medicina recetada en las farmacias pública, tienen que comprar los medicamentos por su cuenta; elementos considerados para determinar la cantidad de visitas de la población a la red de salud pública para incursionar a la determinación de la demanda potencial. A continuación, se detallan los resultados:

Cuadro No. 48

**Población que visitó la unidad de salud ECO Guarjila en el 2015**

POBLACIÓN SUJETO DE ESTUDIO (1)	POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS QUE ASISTEN A CONSULTAS (2)	% DE POBLACIÓN QUE VISITÓ LA UNIDAD DE SALUD EN 2015			RESULTADO DE LA POBLACIÓN QUE VISITÓ LA UNIDAD DE SALUD PÚBLICA EN 2015			TOTAL QUE VISITÓ LA UNIDAD DE SALUD PÚBLICA EN 2015 (6+7+8) (9)
		DE 1 A 5 VECES (3)	DE 6 A 10 VECES (4)	MÁS DE 10 VECES (5)	DE 1 A 5 VECES(2x3) (6)	DE 6 A 10 VECES(2x4) (7)	MÁS DE 10 VECES(2x5) (8)	
Arcatao	2236	37%	16%	47%	827	358	1051	2236
Las Flores	1154				427	185	542	1154
Nombre de Jesús	3843				1422	615	1806	3843
Nueva Trinidad	1187				439	190	558	1187
San Antonio de la Cruz	1466				542	235	689	1466
San Antonio los Ranchos	1391				515	223	654	1391
San Isidro Labrador	2281				844	365	1072	2281
Guarjila	2061				763	330	969	2061

Fuente: Creación propia con datos del censo nacional 2007 y resultado de encuestas.

El total de la población que consultó más de 10 veces es de 7,341, equivalente al 66% según respuesta de la pregunta No. 9 detallado en cuadro No. 46, esta población es la que se identifica por el uso de medicamentos permanentes, que cuando se agotan los productos en las clínicas de los centros de salud pública, se ven obligados a adquirirlos por sus medios, tal como se presenta detallado en el siguiente cuadro.

**Cantidad de la población que utiliza medicamentos permanentes**

POBLACIÓN SUJETO DE ESTUDIO (1)	POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS QUE ASISTEN A CONSULTAS (2)	% DE POBLACIÓN QUE VISITÓ LA UNIDAD DE SALUD EN 2015	RESULTADO DE LA POBLACIÓN QUE VISITÓ LA UNIDAD DE SALUD PÚBLICA EN 2015	PERSONAS QUE UTILIZA MEDICAMENTOS PERMANENTES			CANTIDAD DE PERSONAS QUE UTILIZA MEDICAMENTOS PERMANENTES (4X5)
		MÁS DE 10 VECES (3)	MÁS DE 10 VECES (4)	Si (5)	No (6)	No sabe (7)	
Arcatao	2236	47%	1051	66%	34%	0%	694
Las Flores	1154		542				358
Nombre de Jesús	3843		1806				1192
Nueva Trinidad	1187		558				368
San Antonio de la Cruz	1466		689				455
San Antonio los Ranchos	1391		654				432
San Isidro Labrador	2281		1072				708
Guarjila	2061		969				639

Fuente: Creación propia con datos del censo nacional 2007 y resultado de encuestas.

**3.4.3. Medicamentos que consume la población**

La respuesta de la pregunta 22 del contexto interno *¿Mencione qué tipo de medicamentos compran de acuerdo a las enfermedades que padecen?* Que coincide con la pregunta 12 del contexto externo, se complementan para determinar la demanda potencial, resultando 127 frecuencias en 48 productos como respuestas, cuyo objetivo se encaminó a identificar lo que adquiere cada grupo familiar, de acuerdo a la enfermedad que padecen, dando como resultado la demanda potencial proyectada para el primer año en cantidades y valores.



### 3.4.4. Metodología para determinar la demanda.

Para determinar las cantidades proyectadas, se estableció el porcentaje que representa cada frecuencia de las establecidas como respuestas de la pregunta relacionadas en el párrafo anterior y con base a ello, se le aplicó a la población determinada en el cuadro No. 46 los porcentajes de visitas que realiza las familias al año, lo que dio como resultado la cantidad de medicamentos que se adquieren; a ese dato se le aplicó el promedio de las visitas por grupo y al resultado de la sumatoria de los tres grupos, el valor máximo de venta por medicamento según los precios establecidos por la Dirección Nacional de Medicamento; generándose de esta forma el importe de los ingresos en el primer año que equivale a US\$ 195,535.49. Lo anterior se muestra en el cuadro resumen de los medicamentos proyectados para el primer año.

Cuadro No. 50

#### Medicamentos mencionados por la población encuestada

NOMBRE DEL MEDICAMENTO	TOTAL	AÑO 1
VITAMINAS	2,894	\$ 14,896.53
ANTIBIÓTICOS	11,962	\$ 12,232.80
DESPARACITANTE	1,254	\$ 2,947.19
MEDICINAS PARA DIABETES	11,479	\$ 10,014.81
MEDICINAS PARA HIPERTENSIÓN	21,319	\$ 8,743.24
OTRAS MEDICINAS	144,504	\$ 146,700.93
<b>TOTAL</b>	<b>193,412</b>	<b>\$ 195,535.49</b>

*Fuente: Creación propia con datos del resultado de encuestas trasladadas en el diagnóstico.*

## CAPÍTULO IV

### PROPUESTA DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA

#### 4. PROPUESTA DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA

Con base al análisis del Diagnóstico del Capítulo III, a continuación se plantea la propuesta que da iniciativa al proyecto, tomando en cuenta lo establecido en la Ley General de Medicamentos, de conformidad a la DNM como ente contralor del sector farmacéutico; a continuación se presenta el estudio técnico, operacional y económico sobre la factibilidad de la creación de una farmacia de cuarta categoría<sup>25</sup> en el cantón Guarjila, a través del cual se establecen los referidos estudios al detalle: 1) El Estudio Técnico, comprende el estudio de mercado, la localización, tamaño del proyecto y distribución de la planta; 2) El Estudio Operativo muestra las herramientas administrativas, manuales y sistema contable que desarrolla la dinámica administrativa para la prestación del servicio, así como de los aspectos legales y la composición de la inversión inicial y tiempo para operar y 3) El Estudio Económico, comprende las necesidades de recursos financieros que se utilizarían para la compra de mobiliario, equipo y adecuación de las instalaciones; asimismo se presenta el método de la depreciación de los bienes, la determinación del capital de trabajo constituido por los costos y gastos en que se incurrirán para iniciar operaciones. Cabe mencionar que, para la evaluación económica, se han calculado los pronósticos de los flujos netos de efectivo descontados, así como el período de recuperación de la inversión, obtención del valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR) y la relación beneficio costo; finalmente se presenta el resultado de la evaluación del proyecto.

##### 4.1. ESTUDIO TÉCNICO

La investigación de mercado realizada en Guarjila y sus alrededores, consistió en el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información contenida en las encuestas, respecto a temas relacionados con la apertura de la farmacia; cuyo resultado es técnicamente factible a esta fecha, pero si la ejecución del referido proyecto se dilata en el tiempo, será necesario que antes de ponerlo en marcha se actualice el estudio técnico basado en la y listas de medicamentos de venta libre y sustancias controladas vigentes y modificaciones de la normativa que puedan presentarse; a efecto de dar cumplimiento a las disposiciones legales que emita el ente contralor de este sector.

---

<sup>25</sup> *Guía del Usuario 2013 (Funciones y Responsabilidades de los Regentes de establecimientos farmacéuticos y su clasificación)*

El estudio de mercado para la creación de la farmacia contiene cuatro etapas básicas<sup>26</sup>, (Ver anexo No. 1 “Estudio de Mercado”) las cuales se detallan a continuación, para una mejor ilustración e introducción

### **Etapa I**

**Establecimiento de los objetivos del estudio de mercado y definición del problema que se intenta abordar.**

### **Etapa II**

**Realización de investigación exploratoria**, en esta etapa se realizaron los pasos siguientes:

- a) Se definió el producto o servicio a comercializar.
- b) Se realizó el análisis de la demanda potencial.
- c) Se definió la distribución geográfica del mercado de consumo.
- d) Se estableció el comportamiento histórico de la demanda de medicamentos a través de las consultas médicas en la ECO Guarjila.
- e) Se estableció la proyección de la demanda.
- f) Se procedió a la tabulación y análisis de datos de las enfermedades comunes y crónicas.
- g) Se investigaron las condiciones de mercado de los laboratorios para proveer de medicamentos.
- h) Se llevó a cabo la investigación para establecer los precios de los medicamentos.
- i) Se estableció el canal de comercialización y distribución de los productos.
- j) Se estableció el análisis FODA para identificar las estrategias de mercadotecnia a ser introducidas en el negocio.
- k) Se estableció el logotipo comercial para iniciar operaciones en Guarjila.

### **Etapa III**

**Búsqueda de información primaria:** el estudio de mercado se complementó con la información fehaciente acerca de las necesidades y condiciones sociales, económicas, culturales, entre otras; la información citada se encuentra desarrollada en el Capítulo III del presente trabajo; para lograrlo se hizo uso de las siguientes técnicas:

- a) Investigación basada en la observación.
- b) Entrevistas cualitativas.
- c) Entrevistas grupales. (Narraciones de acontecimientos importantes durante el conflicto armado)
- d) Encuestas por medio de cuestionarios.
- e) Investigación experimental en visitas de farmacias, para evaluar la operatividad.

---

<sup>26</sup> *Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico, Segunda Edición, de Malhotra K. Naresh, Prentice-Hall.*

## **Etapa IV**

**Análisis de los datos y presentación del informe:** ésta etapa consiste en analizar y tabular los datos recopilados para llegar a la conclusión definitiva del estudio de mercado, en el caso que nos ocupa, se encuentran desarrolladas en el Capítulo V.

### **4.1.1. Localización del proyecto.**

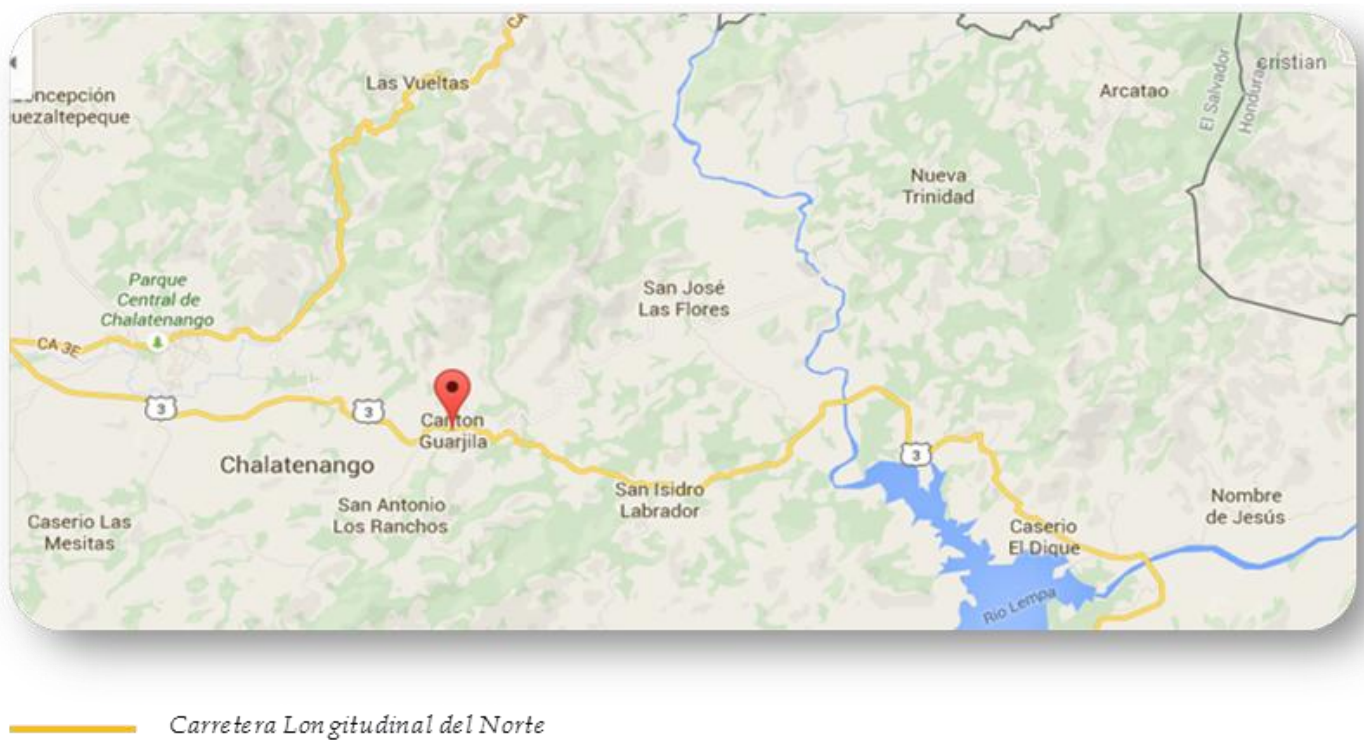
La descripción de la localización del proyecto se detalla en el Capítulo I, del presente trabajo; sin embargo, a continuación, se detallan la macro y micro localización, para efectos de ampliar la ubicación geográfica y territorial en que se enfoca el proyecto.

#### **Macro localización.**

El inmueble donde se instalará la farmacia está ubicado sobre la calle central del Cantón Guarjila y las vías de acceso son asfaltadas y recientemente se ha construido la carretera longitudinal del norte que conecta el oriente con el occidente del país por el rumbo norte, elementos que favorecen la ubicación, debido a que es un lugar estratégico donde transita la mayor parte de la población y turistas. Para mayor ilustración se presenta la ubicación geográfica de Cantón Guarjila, con una latitud: 14.0166667 y una longitud: -88.8833333.

### UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO

Gráfico No. 29

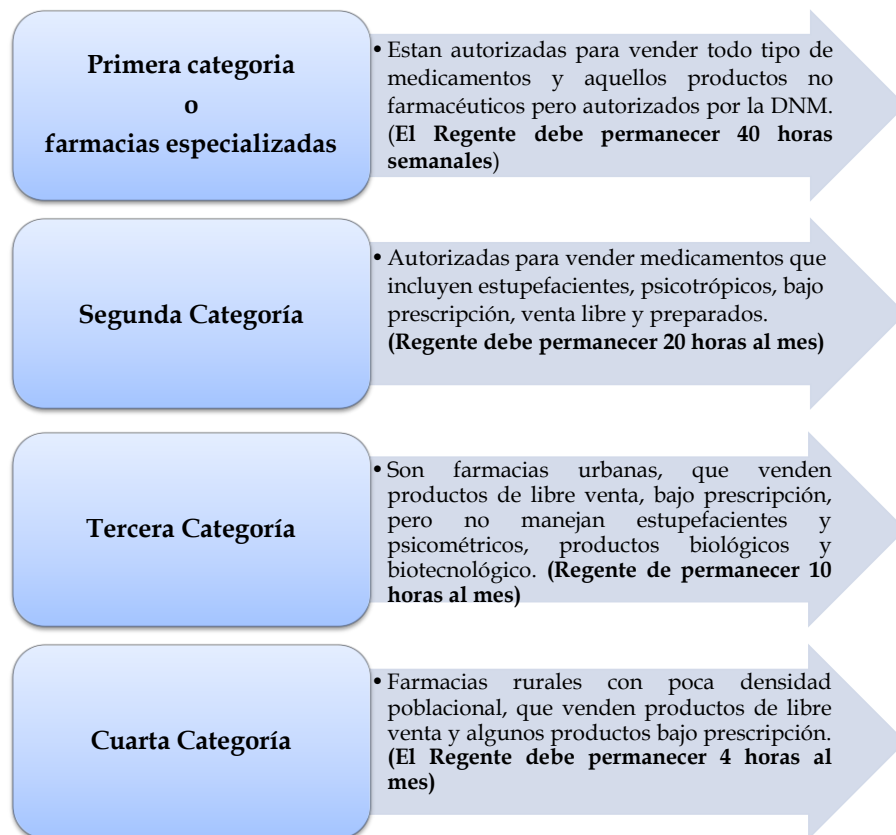


### Micro localización.

El inmueble que se ha proyectado utilizar para la instalación de la farmacia, se encuentra ubicado aproximadamente a cien metros rumbo sur de la carretera longitudinal del norte y a doscientos cincuenta metros rumbo norte de la clínica ECO Guarjila, dicha ubicación favorecerá al usuario para la adquisición de los productos farmacéuticos, a la población del referido cantón y sus siete municipios aledaños.

### 4.2. TAMAÑO DEL PROYECTO

Las empresas en El Salvador se clasifican de muchas formas; sin embargo, esto varía de un sector productivo a otro, para el caso del farmacéutico, las farmacias las clasifica en categorías según la guía del Regente publicada por la DNM, de la siguiente manera:



El proyecto que nos ocupa es considerado como una farmacia de cuarta categoría, debido a que estará ubicada en una zona rural con poca densidad poblacional en comparación a la de una ciudad y la venta se ha programado de productos de venta libre y algunos productos bajo prescripción.

#### 4.3. SERVICIOS QUE BRINDARÁ LA FARMACIA

Para que la farmacia del proyecto en desarrollo, brinde el servicio de venta directa, de productos terminados y al detalle, deberá cumplir los requisitos establecidos en la guía para el usuario de establecimiento farmacéutico<sup>27</sup>, **vea en anexo No. 2** (*proceso de legalización de la farmacia*) por lo que se planea prestar el servicio de venta a domicilio, en horarios que satisfaga a la demanda potencial, con la posibilidad de incluir servicios en horarios nocturnos, a efecto de atender emergencias. El servicio de atención al público, se llevará a cabo cumpliendo con los estándares de calidad establecido por la Dirección Nacional de Medicamentos, así como de un servicio personalizado eficiente y efectivo, aplicando la política conozca su cliente, y enfocándose en la distribución de medicina popular en última instancia.

#### 4.4. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La distribución de la planta estará orientada directamente a agilizar los procesos de compra y venta de los productos para lograr la satisfacción del usuario; para ello se contará con el mobiliario y equipo que permita las condiciones idóneas de almacenamiento conforme a la temperatura, según los estándares establecidos por la DNM, paralelamente se deberán cumplir ciertos requerimientos técnicos, con el fin de dar respuesta a las necesidades y expectativas de los clientes, para ello se ha elaborado un plano de distribución arquitectónico que contiene los espacios requeridos para el desarrollo de las actividades. (**Ver anexo No. 3** “Distribución de Planta Arquitectónica”)

- **Requerimientos Técnicos de Infraestructura:** el local se equipará considerando factores indispensables de almacenamiento, ambientación, seguridad de las instalaciones y utilización de espacios físicos del inmueble, con base a la guía del usuario 2013 “Registro de los Establecimientos Farmacéuticos”
- **Requerimientos Técnicos de Mobiliario y equipo:** El mobiliario y equipo a adquirir deberá cumplir con características de presentación, acomodación y utilización de espacios físicos a la medida, el mobiliario del personal administrativo deberá cumplir aspectos de ergonomía y características de capacidad. (**Ver anexo No. 4** “Detalle de la inversión”), según requerimientos técnicos de la guía del usuario 2013 “Registro de los Establecimientos Farmacéuticos”

---

<sup>27</sup> Guía Código UJ-P- 03-POI-01\_G01 versión No. 2 en [www.medicamentos.gob.sv](http://www.medicamentos.gob.sv)

- **Requerimientos Técnicos Personal:** El personal deberá contar con la idoneidad para cubrir los puestos de trabajo en la farmacia, quienes serán formados según un programa de educación continua en el conocimiento de medicamentos y cumplir con los requisitos de acreditación de dependientes de farmacia por la Junta de Vigilancia de la Profesión Químico Farmacéutica<sup>28</sup> (JVPQF).

Con base a lo anterior, se ha diseñado la distribución en planta de los diferentes espacios necesarios que conjugará como áreas de trabajo para conseguir la máxima economía y satisfacción de los proveedores, así como el cumplimiento de requisitos establecidos en la Guía del Usuario 2013, Registro de los Establecimientos Farmacéuticos.

Las razones de la distribución obedecen a la integración de todos los factores que afectan los movimientos de los productos, según distancias mínimas apropiadas, circulación de los trabajadores, utilización efectiva de los espacios, minimizar esfuerzos y seguridad en los trabajadores y flexibilidad en la ordenación para facilitar reajustes o ampliaciones en las instalaciones.

#### 4.5. ESTUDIO OPERATIVO

Comprende los elementos del estudio de mercado, la determinación de estrategias encaminadas hacia la demanda potencial y aspectos relacionados con la ubicación física más apropiada, que determinó el tamaño de la distribución de la planta de acuerdo con las proyecciones de venta en un ejercicio fiscal; producto de la combinación de factores se vio traducido en términos monetarios la proyección a cinco años, se evaluó el comportamiento de los diferentes ratios financieros, para establecer el negocio en marcha y determinar su rentabilidad.

##### 4.5.1. Herramientas administrativas.

Para desarrollar la operatividad del negocio, existen diferentes tipos de herramientas administrativas que, acompañado con una planificación estratégica para la obtención de resultados óptimos, se debe proceder al seguimiento para validar el cumplimiento de metas utilizadas en el ámbito comercial; se sugiere que se pongan en práctica las herramientas más utilizadas, las que se detallan a continuación.

**a) Mejora Continua:** consiste en que siempre es posible hacer mejor las cosas y que ningún día debe pasar sin una cierta mejora, practicando el eslogan "*¡Hoy mejor que ayer, mañana mejor que hoy!*"

---

<sup>28</sup> [www.CSSP.gob.sv](http://www.CSSP.gob.sv)

- b) **Calidad total:** Es una estrategia de gestión que implica la participación continua de todos los trabajadores de una organización en la mejoría del desarrollo, diseño, fabricación y mantenimiento de los productos y servicios que ofrece.
- c) **Gestión de la calidad total "TQM" (Total Quality Management):** está orientada a crear conciencia de calidad en todos los procesos de la organización.
- d) **Empoderamiento: (Empowerment):** es una herramienta administrativa muy poderosa a través de la cual una organización le otorga a sus trabajadores la tecnología e información necesaria para que hagan uso de ella de forma responsable y óptima.
- e) **Reducción de Personal (Downsizing):** Es una herramienta de reestructuración empresarial que tiene como objetivo ayudar a las organizaciones a lograr su tamaño óptimo y la estructura adecuada.
- f) **Entrenamiento (Coaching):** Es un proceso de orientación y entrenamiento que muchas compañías prestan a directivos que están consolidados en sus puestos y que son valiosos para las propias organizaciones.
- g) **Justo a tiempo:** que la entrega de materias primas o componentes a la línea de fabricación lleguen "justo a tiempo" a medida que son necesarios.
- h) **"Subcontratación" o "Tercerización" (Outsourcing)** consiste en la contratación de una agencia externa para que se encargue de operar una función que anteriormente se realizaba dentro de una compañía.
- i) **Inteligencia emocional:** Estudios recientes han demostrado que aquellas empresas dispuestas a trabajar con enfoque positivas para sus empleados, logran mayores niveles de productividad y competitividad.
- j) **Reingeniería:** Esta herramienta propone hacer cambios radicales en los procesos de negocios para lograr mejoras dramáticas en medidas como en costos, calidad, servicio y rapidez. Su objetivo es ayudar a las empresas a incrementar las capacidades de gestión del nivel operativo y complementario de las apuestas estratégicas y políticas.

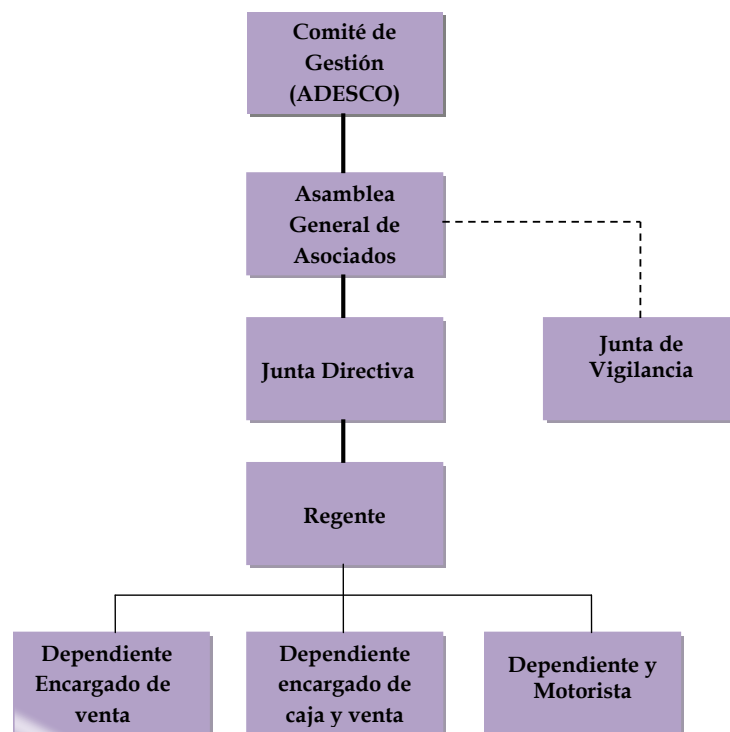
#### 4.5.2. Manual de organización y distribución de puestos.



El Manual de Organización, es el instrumento en que se describe la estructura y las funciones de las unidades administrativas de la farmacia, con el conjunto de las dependencias y relacionadas entre ellas; las que permitirán a cualquier persona de la comunidad, conocer en qué nivel organizativo se encuentra, qué actividades le corresponden a cada unidad funcional y cuáles han de ser los canales de comunicación más adecuados. (Ver anexo No. 5 “Manual de Organización y descripción de puestos de trabajo”) que incluye, el detalle del personal en general y del Regente, de conformidad al artículo 52 del Reglamento de la Ley General de Medicamentos y además los procedimientos, políticas, objetivos y su enfoque estratégico. Con el manual de organización se permitirá a todas las personas relacionadas, conocer las funciones y actividades para diagnosticar la situación que se encuentra en cada momento que sea necesario, además conocer cuáles son los requerimientos y expectativas exigidas en términos generales y definir el modelo funcional de la misma, así como realizar un examen minucioso de todos los elementos administrativos que se encuentran establecidos dentro de la farmacia. A continuación, se presenta la propuesta de la estructura organizativa, así como el puesto de trabajo de todo el personal.

Gráfica No. 30

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA FARMACIA A CREAR EN GUARJILA

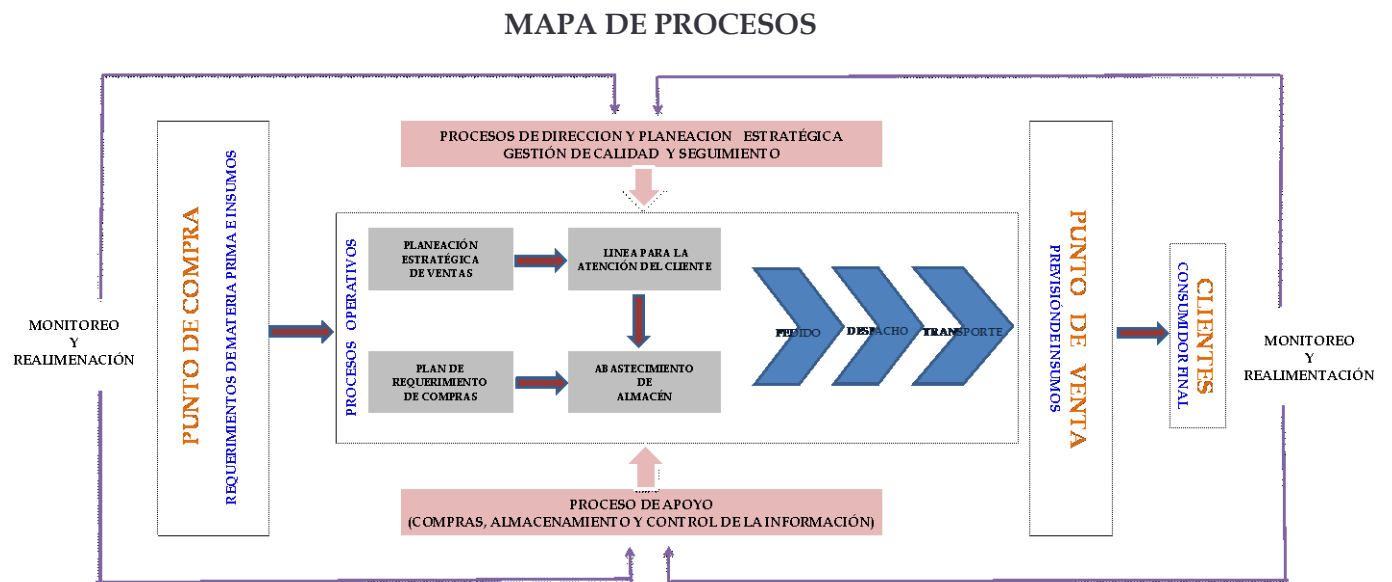


Fuente: creación propia, basada en la estructura de la ADESCO

### 4.5.3. Manual de políticas y procedimientos.

Con el propósito de integrar en forma ordenada las normas, procedimientos y actividades que se desarrollaran en la farmacia, a fin de orientar a los usuarios para la atención al cliente, esta herramienta contiene elementos que guiarán a los empleados a desarrollar sus actividades con facilidad y optimizar los recursos. Con el propósito de colaborar con la operatividad inicial de la farmacia se ha creado el Manual de Procesos, (Ver anexo No. 6 “Manual de Procesos”) a continuación se presenta el resumen del mapa de procesos.

Gráfica No. 31



Fuente: Creación propia del análisis operacional proyectado.

Como se menciona en el grafico anterior, el proceso de dirección y planeación estratégica, gestión de calidad y seguimiento, junto con los procesos de apoyo como son los de compras, almacenamiento y control de la información, ha establecido cuatro procesos claves operativos, los cuales están íntimamente relacionadas, con los procesos de logística y dirigidos al punto de venta, y en todo momento se necesitará de monitoreo y realimentación, constituyéndose un ciclo vicioso, el detalle se encontrará en el Manual de Procesos.

### 4.5.4. Sistema contable.

La farmacia debe poseer un sistema contable adecuado, para el registro de las transacciones manuales o sistematizadas, con el propósito de registrar, categorizar, analizar y reportar a tiempo la información del manejo financiero para la toma de decisiones, con el objeto de iniciar su

implementación se ha colaborado con la ADESCO al crearles un sistema contable exclusivo para la farmacia, que comprende el catálogo de cuentas y manual de aplicación, a fin que registre sus operaciones y se obtengan estados financieros de conformidad a la técnica contable. (Ver anexo No 7 “Catálogo y Manual de Organización Contable”). Lo anterior sin menos cabo de lo establecido en la Guía de Buenas Prácticas de Almacenamiento en Establecimientos Farmacéuticos<sup>29</sup> y Guía de Buenas Prácticas de Almacenamiento en Ventas de Medicina Popular.

#### 4.6. LEYES APLICABLES.

Se han considerado las normas y leyes bajo las cuales se regulan las actividades que pretende realizarse en dicho proyecto, tanto en su etapa de Preparación y ejecución; debido a que se pretende determinar las implicaciones técnicas y económicas que se derivan de las normativas legales que regulan o impidan la instalación y operación del proyecto en estudio, conforme a la Ley General de Medicamentos y su Reglamento. En cuanto a la Legislación tributaria, está regulada con base a la Ley del impuesto sobre la renta, artículo número 6 y Código Tributario, artículos número del 64 al 67, los ingresos provenientes de las operaciones derivadas de las farmacias podrían estar exentas del impuesto sobre la renta, para lo cual deberá motivarse por medio de una petición por escrito a la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda, dicha exención, tendría una vigencia de cinco años, prorrogable con una nueva petición; la cual no exime el pago del impuesto a la Transferencia de bienes muebles y la prestación de servicios (IVA) y la presentación de las declaraciones mensuales de IVA y pago a cuenta y declaración de renta anual.

A continuación, se detallan otra legislación principal aplicable que incidirían directamente con el referido proyecto.

- Ley General de Medicamentos y su Reglamento.
- Ley de Asociaciones y fundaciones sin fines de lucro y su Reglamento.
- Ley de arbitrios de la municipalidad de Chalatenango
- Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y prestación de servicios y su Reglamento.
- Ley de Impuestos sobre la Renta y su Reglamento.
- Ley y Reglamento de las AFP e ISSS
- Código Tributario

---

<sup>29</sup> [www.medicamentos.gob.sv](http://www.medicamentos.gob.sv)

- Código de Comercio
- Código de Trabajo
- Derechos por servicios y licencias para los establecimientos de salud aplicables en la Dirección Nacional de Medicamentos.
- Listado de precios máximos al público, presentados por la Dirección Nacional de Medicamentos.
- Diferentes guías emitidas por la Dirección Nacional de Medicamentos para la administración de laboratorios y farmacias.

#### 4.7. PRONÓSTICO FINANCIERO

Comprende la parte financiera proyectada para los primeros cinco años, los cuales garantizarán que la farmacia es razonablemente factible y económicamente rentable, con base a los supuestos básicos del negocio en marcha, implicando partir del análisis de la demanda establecida en las encuestas que fueron trasladadas a la población objeto y considerado como punto de partida la inversión inicial y las proyecciones de los ingresos por venta de medicinas; por otra parte, se agrega el costo y gastos de ventas, y administración, la proyección de la depreciación del mobiliario y equipo por años y la necesidad de la fuente de financiamiento para ejecutar el proyecto, los flujos netos de efectivo y los ratios más importantes para evaluar la rentabilidad.

Para establecer los importes de las ventas por año, se ha considerado el porcentaje de inflación, de acuerdo a los datos reflejados por el Banco Central de Reserva de El Salvador, lo que implica que los precios de costo y de venta tendrán esa tendencia; considerando además los Listados de Precios Máximos al Público por Conjunto Homogéneo de Medicamentos (CHM)<sup>30</sup> respecto a los gastos de venta y administración se contrastan con otras variables incluyendo porcentajes de sobreprecio (inflación pesimista más porcentaje de utilidad proyectada e incremento en el precio), a continuación se presenta el porcentaje de índice de precio al consumidor (IPC), pesimista y optimista, con el propósito de acercarse a la realidad, siendo en esta ocasión para realizar los cálculos se ha optado por utilizar el índice pesimista.

---

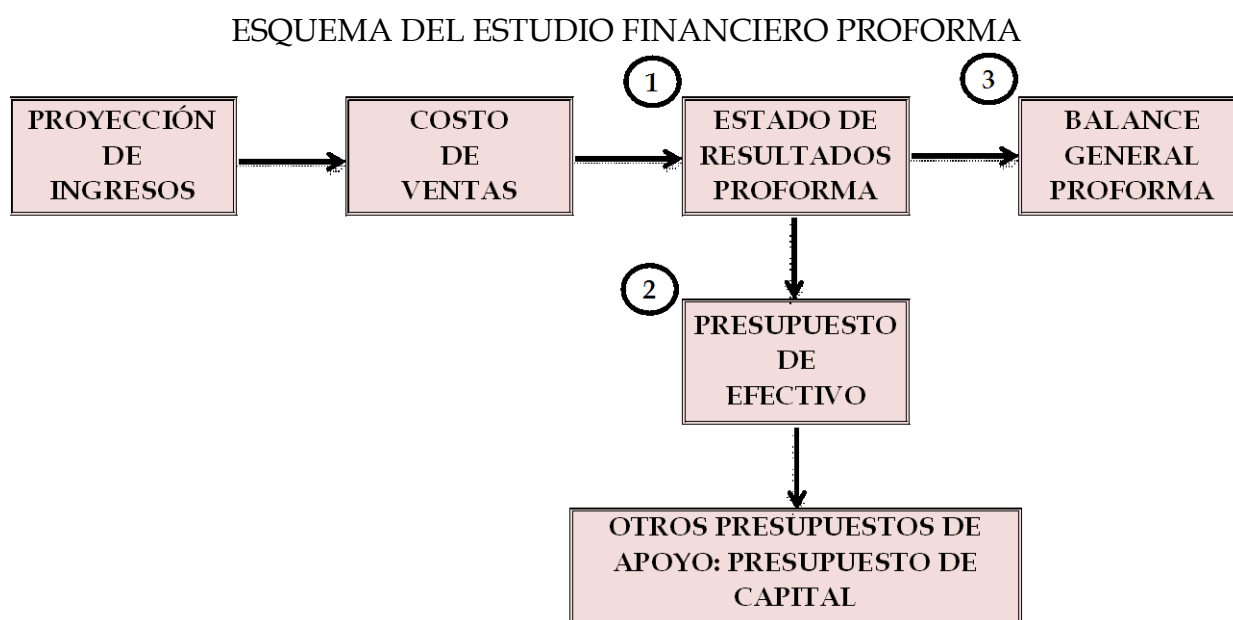
<sup>30</sup> Ídem 27

TABLA DE DISTRIBUCIÓN DE PORCENTAJES DE INFLACIÓN

AÑOS	PORCENTAJE DE INFLACIÓN		
	INFLACION CON BASE A IPC	INFLACIÓN PESIMISTA	INFLACIÓN OPTIMISTA
2017	3.11	4.18	2.04
2018	3.04	4.11	1.97
2019	2.96	4.03	1.89
2020	2.92	3.99	1.85
2021	2.92	3.99	1.85

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador

El esquema a seguir para determinar la factibilidad económica y financiero del proyecto será la siguiente:



#### 4.8. PROYECCION DE INGRESOS

La cantidad de unidades proyectados de medicamentos para el primer año, obtenida en el cuadro No. 50 y aplicando la metodología para establecer el monto monetario, dio como resultado los ingresos del primer año, equivalentes a \$195,535.49 proyectándose un crecimiento del 2.28% para el segundo año, lo cual generaría un ingreso de \$207,754.00; para los tres años siguientes se proyecta

un crecimiento anual del 10%. Asimismo, se detallan en el gráfico siguiente, la proyección de ingresos de la farmacia al aplicar los porcentajes establecidos en proporción a los precios.

**Gráfica No. 32**

**Proyección de los ingresos durante 5 años**



*Fuente:* Creación propia tomando de base los datos cuantitativos y cualitativos de las encuestas suministradas con proyecciones a cinco años.

Los ingresos proyectados se presenta detalladamente en las proyecciones de los ingresos anuales, en un período de cinco años, después de la creación de la farmacia, basados en el detalle de medicamentos mencionados por los encuestados y aplicando los precios de venta al público (Ver **anexo No. 8** “Ingresos proyectado de la farmacia”), de acuerdo al Conjunto Homogéneo de Medicamentos (CHM) año 2015 y el análisis de los precios máximos en “Consulta Integral de Medicamentos” sugeridos por DNM.<sup>31</sup>

#### 4.9. COSTO DE VENTAS

Para determinar el costo de venta se ha realizado en función del precio máximo al público sugeridos por la DNM según el listado de medicamentos y sustancias controladas año 2016<sup>32</sup>, Reglamento para la determinación de los precios de venta máximos al público de los medicamentos y su verificación menos la brecha que contempla: los impuestos, las utilidades que se pretenden obtener, y la inflación pesimista calculado por el Banco Central de Reserva, durante el período de cinco años.

#### **Precio máximo al público**

**(-) Impuestos**

**(-) Utilidad**

**(+) Inflación**

**= Costo de Venta**

<sup>31</sup> [www.info.medicamentos.gob.sv](http://www.info.medicamentos.gob.sv)

<sup>32</sup> [www.medicamentos.gob.sv](http://www.medicamentos.gob.sv)

La proyección del costo para el período de cinco años se determinó con la aplicación de la fórmula anterior, relacionado con el cuadro 51 que constituye el Estado de Resultado Proforma en el mismo período.

### COSTO DE LA MEDICINA A ADQUIRIR DURANTE CINCO AÑOS

**Cuadro No. 52**

#### FARMACIA COMPAS, GUARJILA COMPRAS SIN IVA INCLUIDO

COMPRAS/SUMINISTROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VITAMINAS	\$ 11,149.88	\$ 11,736.71	\$ 12,099.70	\$ 12,736.53	\$ 13,406.87
ANTIBIÓTICOS	\$ 9,156.11	\$ 9,638.01	\$ 9,936.09	\$ 10,459.04	\$ 11,009.52
DESPARACITANTES	\$ 2,205.94	\$ 2,322.04	\$ 2,393.86	\$ 2,519.85	\$ 2,652.48
MEDICINAS DIABETES	\$ 6,712.86	\$ 7,066.17	\$ 7,284.71	\$ 7,668.12	\$ 8,071.70
MEDIC. HIPERTENSION	\$ 6,544.21	\$ 6,888.64	\$ 7,101.69	\$ 7,475.47	\$ 7,868.91
OTRAS MEDICINAS	\$ 122,923.47	\$ 124,165.12	\$ 126,699.10	\$ 127,978.89	\$ 129,271.60
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 158,692.46</b>	<b>\$ 161,816.69</b>	<b>\$ 165,515.16</b>	<b>\$ 168,837.90</b>	<b>\$ 172,281.09</b>

*Fuente: Creación propia tomando de base los datos cuantitativos y cualitativos de las encuestas suministradas con proyecciones a cinco años.*

#### 4.10. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA (VALORACIÓN TÉCNICA-FINANCIERA)

Estos estados financieros revelan el comportamiento que tendrá la farmacia en cinco años en cuanto a la necesidad de fondos, los efectos de su comportamiento en los costos, gastos e ingresos, el impacto del costo financiero, los resultados en término de utilidad, la generación del efectivo y la distribución de sus excedentes, demuestran que la utilidad proyectada logra su sostenibilidad del proyecto en el tiempo. Es importante señalar que la generación de dichos estados financieros proforma han servido para establecer los indicadores económicos que muestran una tendencia positiva; presentándose el punto de equilibrio para el primer año en el que se observa que las ventas superan los costos, tal como se muestra en el cuadro 65 y gráfico 33 del presente trabajo.

##### **4.10.1 Elementos importantes considerados en la elaboración de los estados financieros proforma (supuestos).**

Los estados financieros se han elaborado con base a la información básica presentada en el capítulo cuatro que contiene el diagnóstico (cuadros del 44 al 48), elementos que sirvieron de insumo para proyectar los saldos de las operaciones en el estado de resultados y balance de comprobación y la aplicación de diferentes supuestos, como son los siguientes: 1) Negocio en marcha, 2) Comportamiento ascendente de las ventas, 3) Comportamiento de la inflación proyectada conforme al índice de precios al consumidor, 4) Mantenimiento estático de los porcentajes de contribuciones patronales de las AFP, ISSS, Impuestos de IVA y Renta; 5) Aplicación de exención del pago de impuesto sobre la renta, por los ingresos percibidos por la ADESCO. 6) Gestión efectiva de

apalancamiento proveniente de recursos no reembolsables, 6) Capitalización de excedentes de los recursos originados de resultados operacionales en cada ejercicio económico, 7) Aplicación de porcentajes del 10% de reserva legal e igual porcentaje en concepto en reserva de educación comunitaria, a pesar de que no lo contempla la ley de Asociaciones y Fundaciones sin fines de lucro en sus artículos 34 al 40 y los artículo del 25 al 29 del reglamento respectivo, creándola como una política interna para fortalecer el patrimonio, 8) La ejecución de obras comunitarias conforme a su filosofía, 9) No cuenta con activos para iniciar el presente proyecto, excepto el inmueble donde funcionará la farmacia, debido a que no posee estados financieros la ADESCO, solamente registros simples de los ingresos y gastos administrados por el Comité de Gestión.

A continuación, se presentan los estados financieros prospectivos para cinco años, en los cuales se plantean el resultado de las operaciones económicas y financieras de la Asociación de Desarrollo Comunal (ADESCO).

Cuadro No. 53



**Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila**  
ESTADO DE RESULTADO PROFORMA A CINCO AÑOS  
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)  
**FARMACIA COMPAS, GUARJILA**

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 195,535.49	\$ 207,754.00	\$ 228,529.40	\$ 251,382.34	\$ 276,520.57
Costos de Venta	\$ 158,692.46	\$ 161,816.69	\$ 165,515.16	\$ 168,837.90	\$ 172,281.09
Pérdidas por devoluciones de mercaderías	\$ 1,525.04	\$ 1,495.73	\$ 1,467.42	\$ 1,434.90	\$ 1,408.25
<b>Margen Bruto</b>	<b>\$ 35,317.99</b>	<b>\$ 44,441.57</b>	<b>\$ 61,546.82</b>	<b>\$ 81,109.54</b>	<b>\$ 102,831.23</b>
Gastos de administración	\$ 19,162.64	\$ 21,026.01	\$ 21,727.27	\$ 22,572.85	\$ 23,425.91
Gastos de Venta	\$ 14,223.33	\$ 14,753.32	\$ 17,190.48	\$ 18,369.73	\$ 18,945.27
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 1,932.01</b>	<b>\$ 8,662.24</b>	<b>\$ 22,629.06</b>	<b>\$ 40,166.96</b>	<b>\$ 60,460.05</b>
Depreciaciones	\$ 1,455.00	\$ 1,594.00	\$ 2,834.00	\$ 2,934.00	\$ 2,934.00
<b>EBIT</b>	<b>\$ 477.01</b>	<b>\$ 7,068.24</b>	<b>\$ 19,795.06</b>	<b>\$ 37,232.96</b>	<b>\$ 57,526.05</b>
Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>BAI</b>	<b>\$ 477.01</b>	<b>\$ 7,068.24</b>	<b>\$ 19,795.06</b>	<b>\$ 37,232.96</b>	<b>\$ 57,526.05</b>
Impuesto sobre la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>\$ 477.01</b>	<b>\$ 7,068.24</b>	<b>\$ 19,795.06</b>	<b>\$ 37,232.96</b>	<b>\$ 57,526.05</b>

\_\_\_\_\_  
PRESIDENTE

\_\_\_\_\_  
GERENTE

\_\_\_\_\_  
CONTADOR

*Fuente: creación propia tomando de base los datos cuantitativos y cualitativos de las encuestas suministradas con proyecciones a cinco años.*

**Simbología:**

**EBITDA:** el beneficio bruto calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros y depreciación.

**EBIT:** Constituye los beneficios antes de intereses e impuestos.

**BAI:** Beneficio antes de impuesto.



#### 4.10.2 Flujos de efectivo (presupuesto de efectivo)

Se estableció el flujo de efectivo proyectado el cual se ha calculado con base a los flujos de dinero, obteniendo como resultado una caja final o disponible, dicha herramienta sirve para determinar la capacidad de pago a los proveedores y establecer las necesidades de financiamiento debido a los saldos de caja negativo; a continuación, se presenta el flujo de efectivo proyectado.

Cuadro No. 54

<b>ADESCO GUARJILA</b>					
Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila					
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROFORMA A CINCO AÑOS					
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)					
<b>FARMACIA COMPAS GUARJILA</b>					
CONCEPTOS	CÁLCULOS INTERMEDIOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo Inicial	\$ 2,000.00	\$ 3,570.33	\$ 2,022.99	\$ 3,242.47	\$ 8,199.86
Capital de trabajo	\$ 5,000.00				
VENTAS CON IVA	\$ 220,955.11	\$ 234,762.02	\$ 258,238.22	\$ 284,062.04	\$ 312,468.24
APORTACIONES	\$ 420.00	\$ 420.00	\$ 420.00	\$ 420.00	\$ 420.00
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ 228,375.11</b>	<b>\$ 238,752.34</b>	<b>\$ 260,681.21</b>	<b>\$ 287,724.51</b>	<b>\$ 321,088.10</b>
PAGO A PROVEEDORES	\$ 179,322.49	\$ 192,852.87	\$ 203,032.13	\$ 225,786.82	\$ 259,677.63
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>					
Salario medio mensual	\$ 6,000.00	\$ 6,242.40	\$ 6,367.25	\$ 6,494.59	\$ 6,624.48
Seguridad Social	\$ 210.00	\$ 218.48	\$ 222.85	\$ 227.31	\$ 231.86
Aguinaldos	\$ 333.33	\$ 347.03	\$ 361.02	\$ 500.00	\$ 620.90
Bonificaciones	\$ 1,200.00	\$ 1,249.32	\$ 1,299.67	\$ 1,351.52	\$ 1,405.45
Vacaciones	\$ 700.00	\$ 728.77	\$ 758.14	\$ 788.39	\$ 819.85
Electricidad	\$ 336.00	\$ 349.81	\$ 363.91	\$ 378.43	\$ 393.53
Teléfono	\$ 120.00	\$ 124.93	\$ 129.97	\$ 135.15	\$ 140.55
Material de Oficina	\$ 2,100.00	\$ 2,186.31	\$ 2,274.42	\$ 2,365.17	\$ 2,459.54
Materiales de Limpieza	\$ 600.00	\$ 624.66	\$ 649.83	\$ 675.76	\$ 702.73
Seguros	\$ 300.00	\$ 312.33	\$ 324.92	\$ 337.88	\$ 351.36
Impuestos municipales	\$ 1,200.00	\$ 1,249.32	\$ 1,299.67	\$ 1,351.52	\$ 1,405.45
Gastos de cuotas sociales e inscripciones	\$ 3,000.00	\$ 3,123.30	\$ 3,249.17	\$ 3,378.81	\$ 3,513.63
Combustible	\$ 1,440.00	\$ 1,499.18	\$ 1,559.60	\$ 1,621.83	\$ 1,686.54
Agua purificada	\$ 540.00	\$ 562.19	\$ 584.85	\$ 608.19	\$ 632.45
Café	\$ 210.00	\$ 218.63	\$ 227.44	\$ 236.52	\$ 245.95
Azúcar	\$ 180.00	\$ 187.40	\$ 194.95	\$ 202.73	\$ 210.82
Servicios Profesionales (contabilidad)	\$ 175.00	\$ 182.19	\$ 189.53	\$ 197.10	\$ 204.96
Otros	\$ 147.89	\$ 1,249.32	\$ 1,299.67	\$ 1,351.52	\$ 1,405.45
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>\$ 18,792.22</b>	<b>\$ 20,655.58</b>	<b>\$ 21,356.85</b>	<b>\$ 22,202.42</b>	<b>\$ 23,055.49</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
Salarios	\$ 6,000.00	\$ 6,242.40	\$ 6,867.25	\$ 6,994.59	\$ 7,124.48
Bonificaciones	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
Aguinaldos	\$ 333.33	\$ 347.03	\$ 361.02	\$ 500.00	\$ 620.90
Vacaciones	\$ 600.00	\$ 624.66	\$ 649.83	\$ 675.76	\$ 702.73
Seguridad Social	\$ 330.00	\$ 343.33	\$ 360.20	\$ 367.20	\$ 374.35
Publicidad y Propaganda	\$ 1,200.00	\$ 1,249.32	\$ 1,299.67	\$ 1,351.52	\$ 1,405.45
Material de Oficina	\$ 900.00	\$ 936.99	\$ 974.75	\$ 1,013.64	\$ 1,054.09
Agua, Café y Azúcar	\$ 1,020.00	\$ 1,061.92	\$ 1,104.72	\$ 1,148.80	\$ 1,194.63
Combustible	\$ 1,440.00	\$ 1,499.18	\$ 2,999.60	\$ 3,119.29	\$ 3,243.74
Capacitaciones y formación de empleados	\$ 900.00	\$ 700.00	\$ 600.00	\$ 1,000.00	\$ 300.00
Otros gastos de venta	\$ 300.00	\$ 548.48	\$ 773.45	\$ 398.92	\$ 1,124.90
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 14,223.33</b>	<b>\$ 14,753.32</b>	<b>\$ 17,190.48</b>	<b>\$ 18,369.73</b>	<b>\$ 18,945.27</b>
Gastos Preoperativos	\$ 1,852.11				
Devoluciones de mercadería	\$ 1,525.04	\$ 1,495.73	\$ 1,467.42	\$ 1,434.90	\$ 1,408.25
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 36,392.70</b>	<b>\$ 36,904.64</b>	<b>\$ 40,014.75</b>	<b>\$ 42,007.05</b>	<b>\$ 43,409.00</b>
COMPRA DE ACTIVO FIJO	\$ 19,300.00	\$ 1,000.00	\$ 6,200.00	\$ 1,000.00	
PAGO DE IVA	\$ 4,789.59	\$ 5,971.85	\$ 8,191.85	\$ 10,730.78	\$ 13,551.13
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>\$ 239,804.78</b>	<b>\$ 236,729.35</b>	<b>\$ 257,438.73</b>	<b>\$ 279,524.65</b>	<b>\$ 316,637.77</b>
SALDO DE EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	\$ (11,429.67)	\$ 2,022.99	\$ 3,242.47	\$ 8,199.86	\$ 4,450.34
FINANCIAMIENTO NO REEMBOLSABLE					
ADICIONAL AL PRIMER DESEMBOLSO	\$ 15,000.00				
<b>TOTAL EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO</b>	<b>\$ 3,570.33</b>	<b>\$ 2,022.99</b>	<b>\$ 3,242.47</b>	<b>\$ 8,199.86</b>	<b>\$ 4,450.34</b>

*Fuente: creación propia con los datos de los estados financieros proforma proyectados.*

#### 4.10.3 Balance general proforma.

Tomando de base los ingresos y los costos se proyecta los estados financieros proforma, para realizar este tipo de valoración, se vuelve necesario hacer un análisis económico financiero, a través del estudio del índice de solvencia, de apalancamiento, de autonomía, ratios financieros, cálculos y gráfico del punto de equilibrio, entre otros. Para dar cumplimiento a lo requerido se clasificó en razones de solvencia, estabilidad, análisis de la productividad y razones de rentabilidad; a continuación, se desarrollan los elementos citados, a efecto de mostrar la viabilidad del referido proyecto.

### BALANCE GENERAL

Cuadro No. 55



**ADESCO GUARJILA**  
**Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila**  
 BALANCE GENERAL PROFORMA A CINCO AÑOS  
 (Expresados en dólares de los Estados Unidos de América)  
 FARMACIA COMPAS, GUARJILA

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
Activo Inmovilizado	\$ 19,300.00	\$ 20,300.00	\$ 26,500.00	\$ 27,500.00	\$ 27,500.00
Depreciación Acumulada	\$ 1,455.00	\$ 3,049.00	\$ 5,883.00	\$ 8,817.00	\$ 11,751.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 17,845.00</b>	<b>\$ 17,251.00</b>	<b>\$ 20,617.00</b>	<b>\$ 18,683.00</b>	<b>\$ 15,749.00</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
Disponibilidad	\$ 3,570.33	\$ 2,022.99	\$ 3,242.47	\$ 8,199.86	\$ 4,450.34
Existencias	\$ 64,589.60	\$ 75,294.83	\$ 86,446.59	\$ 101,240.46	\$122,002.52
Clientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,950.00	\$ 3,250.00
Amorización cuota de gastos preoperativos	\$ 1,481.69	\$ 1,111.27	\$ 740.84	\$ 370.42	\$ -
IVA crédito Fiscal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15,860.33
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 69,641.61</b>	<b>\$ 78,429.09</b>	<b>\$ 90,429.91</b>	<b>\$ 112,760.74</b>	<b>\$145,563.19</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 87,486.61</b>	<b>\$ 95,680.09</b>	<b>\$ 111,046.91</b>	<b>\$ 131,443.74</b>	<b>\$161,312.19</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Financiamiento de Contraparte					
Valores no reembolsable					
<b>TOTAL NO CORRIENTE</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
Sobregiro en Caja					
Proveedores	\$ -				\$ 6,335.00
IVA débito Fiscal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IVA por pagar	\$ 4,789.59	\$ 5,971.85	\$ 8,191.85	\$ 10,730.78	\$ 13,551.13
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 4,789.59</b>	<b>\$ 5,971.85</b>	<b>\$ 8,191.85</b>	<b>\$ 10,730.78</b>	<b>\$ 19,886.13</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Recursos propios	\$ 7,420.00	\$ 7,840.00	\$ 8,260.00	\$ 8,680.00	\$ 9,100.00
Donaciones	\$ 74,800.00	\$ 74,800.00	\$ 74,800.00	\$ 74,800.00	\$ 74,800.00
<b>RESERVAS</b>					
Reserva Legal	\$ 47.70	\$ 706.82	\$ 1,979.51	\$ 3,723.30	\$ 5,752.61
Reserva de Educación Cooperativa	\$ 47.70	\$ 706.82	\$ 1,979.51	\$ 3,723.30	\$ 5,752.61
Utilidades acumuladas	\$ 381.61	\$ 5,654.59	\$ 15,836.05	\$ 29,786.37	\$ 46,020.84
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 82,697.01</b>	<b>\$ 89,708.24</b>	<b>\$ 102,855.06</b>	<b>\$ 120,712.96</b>	<b>\$141,426.05</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 87,486.61</b>	<b>\$ 95,680.09</b>	<b>\$ 111,046.91</b>	<b>\$ 131,443.74</b>	<b>\$161,312.19</b>

PRESIDENTE

GERENTE

CONTADOR

*Fuente: creación propia tomando de base los datos cuantitativos y cualitativos de las encuestas con proyecciones a cinco años.*

#### 4.10.5 Análisis financiero y económico - índices e interpretación de resultados.

Para tener una apreciación de los resultados proyectados en los estados financieros, se han agregado los resultados de cálculos de los principales ratios, que permiten verificar el comportamiento histórico de cada índice para tomar decisiones.

##### 4.10.5.1 Índice de solvencia.

Con el propósito de determinar el índice de solvencia de corto plazo y la razón de liquidez o prueba ácida en los Estados Financieros proforma, se presentan los resultados de los cálculos, a fin de medir el impacto económico de las operaciones resultantes en cada año y evaluar la disponibilidad para hacerle frente a los compromisos adquiridos por la farmacia, habiéndolos establecidos para cinco años con base a los datos de los Estados Financieros proforma, lo que significa que cuando el índice es arriba de uno, la farmacia podrá realizar sus compromisos sin utilizar sus activos fijos o podrá utilizar sus activos de fácil conversión logran cubrir los compromisos; los ratios resultantes son los siguientes:

#### 1. CÁLCULO DE LA RAZÓN CIRCULANTE

El índice de solvencia anualmente muestra un ritmo positivo de crecimiento en los cinco años y con una tendencia ascendente, debido a que desde el primer año se ha considerado cubrir las necesidades de recursos para financiar sus operaciones, a través de fondos no reembolsables, mostrándose que, por cada dólar invertido, siempre existirá disponibilidad para el pago inmediato de las obligaciones arriba de siete veces por cada dólar invertido, tal como muestra en la fórmula y cuadro siguiente.

Cuadro No. 56

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
14.54	13.13	11.04	10.51	7.23

## 2. CÁLCULO DE LA PRUEBA ÁCIDA

El índice del cociente seco de liquidez o prueba ácida, presenta un saldo cubierto más del cien por ciento los años primero, cuarto y quinto, excepto los años segundos y terceros; en el último año se superan las expectativas de los años anteriores.

Cuadro No. 57

---

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
1.05	0.52	0.49	1.07	4.54

### 4.10.5.2 Índice de apalancamiento.

Con el propósito de medir los ratios en el área del apalancamiento, que consiste en el grado en que una institución depende de la deuda, es decir, qué tanto es que una empresa llega a recurrir durante su tiempo de vida de los préstamos, ya sean a personas externas o terceros por lo que se han considerado las razones financieras de capital ajeno a capital propio, deuda total a capital total, activo fijo a capital propio y capital contable al capital social, los resultados se detallan a continuación.

## 3. CÁLCULO DE LA RAZÓN DE CAPITAL AJENO A CAPITAL PROPIO

Por cada dólar aportado por los interesados del proyecto y la donación recibida, la farmacia tiene capital para cubrir sus compromisos con esa aportación (capital), por lo que se puede considerar que las deudas proyectadas podrían ser cubiertas en ese porcentaje con los recursos que se generen en la farmacia.

Cuadro No. 58

---

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
0.06	0.07	0.08	0.09	0.14

#### 4. CÁLCULO DE LA RAZON DE DEUDA A CORTO PLAZO A CAPITAL CONTABLE

En esta ratio, se puede observar la tendencia que, por cada dólar invertido, la farmacia lo tiene comprometido para el primer año en \$0.06 y para el segundo año en \$0.07, reduciéndose así en una buena proporción en los años subsiguientes, hasta presentarse en el quinto año con \$0.03 de cada dólar invertido, la tendencia hacia la baja es debido a que no se ha considerado utilizar los excedentes en los primeros cinco años; pudiendo aplicarse los valores a inversión social.

Cuadro No. 59

---

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Resultados</b>	<b>Resultados</b>	<b>Resultados</b>	<b>Resultados</b>	<b>Resultados</b>
0.06	0.07	0.08	0.09	0.03

#### 5. CÁLCULO DE LA RAZON DE DEUDA TOTAL A CAPITAL TOTAL

En este ratio se puede observar la tendencia que, por cada dólar invertido, la farmacia lo tiene comprometido para el primer año \$0.05 y para el segundo año en \$0.06, reduciéndose así en una buena proporción en los años subsiguientes, hasta presentarse en el quinto año con \$0.08 de cada dólar invertido, la tendencia hacia el alza, debido a que no se ha considerado utilizar los excedentes en los primeros cinco años; pudiendo aplicarse los valores a inversión social.

Al igual que la razón de deuda a corto plazo, la deuda total a capital, se reduce con el tiempo a partir del primer año, en vista que el capital social se incrementa a causa de que se capitalizan las utilidades en reserva legal y de educación y la diferencia en excedentes.

Cuadro No. 60

---

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Resultados</b>	<b>Resultados</b>	<b>Resultados</b>	<b>Resultados</b>	<b>Resultados</b>
0.05	0.06	0.07	0.08	0.12

## 6. CÁLCULO DE LA RAZÓN DE ACTIVO FIJO A CAPITAL PROPIO

Como se puede observar el capital inicial servirá para la adquisición del activo fijo, y en este ratio el resultado del porcentaje se incrementa a través del tiempo con el incremento de bienes que se agreguen como activo fijo y el apoyo de los interesados a partir de no utilizar los recursos de los excedentes durante los primeros cinco años, lo que puede ser invertido en proyectos sociales posterior a los cinco años.

Cuadro No. 61

---

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
0.22	0.19	0.20	0.15	0.11

## 7. CÁLCULO DE LA RAZÓN DE CAPITAL CONTABLE A CAPITAL SOCIAL

El capital contable presenta un incremento sustancial en vista que con el tiempo y a través de las capitalizaciones, su patrimonio se fortalece cada año, lo que demuestra un alza en los mismos en los Estados Financieros proyectados, debido a que no se decretan utilización de excedentes para otros fines, lo que va encaminado a fortalecer el servicio que se prestará a la comunidad, mejorándose aún más, la filosofía comunitaria.

Cuadro No. 62

---

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
11.15	11.44	12.45	13.91	15.54

### 4.10.5.3 Análisis de productividad.

Los ratios aplicados para determinar la productividad en la farmacia, se han establecido a través de la capacidad de generar ingresos por medio de la venta de medicamentos que es útil y provechoso para los habitantes y por lo tanto el motor que hace producir el incremento de ellas en el tiempo, con esta información se desprenden las razones siguientes: las ventas netas a capital contable y ventas netas a activos totales.

## 9 CALCULO DE LA RAZON DE VENTAS NETAS A CAPITAL CONTABLE

Esta razón financiera igual que la anterior, desde el primer año se obtiene un porcentaje alto, debido a que el capital contable está relacionado con una donación proyectada; por recursos no reembolsables, lo cual como resultado se obtiene una tendencia reductiva en el porcentaje, debido a que las ventas se proyectan en forma creciente y así sucesivamente, lo que representa que con el tiempo no será necesario acudir a nuevos financiamientos externos, debido a que se vuelve sostenible en el tiempo y los resultados se vuelven incrementales.

Cuadro No. 63

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
2.36	2.32	2.22	2.08	1.96

## 10 CÁLCULO DE LA RAZÓN DE VENTAS NETAS A ACTIVOS TOTALES

Esta razón financiera igual que las dos anteriores, tiene los mismos elementos en su tendencia reductiva en el tiempo, en vista que producto de la capitalización, los activos totales se incrementarían en mejoría, puesto que la capitalización de excedentes, reduce la posibilidad de utilización inadecuada de los recursos en proyectos que no dan valor agregado a la comunidad y eso incrementará los activos productivos de la farmacia, lo cual se establece en la formula y cuadro de cálculos siguientes.

Cuadro No. 64

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
2.24	2.17	2.06	1.91	1.73

#### 4.10.5.4 Razones de rentabilidad.

Hay dos tipos de razones de rentabilidad, las que muestran beneficios en relación con las ventas y las que muestran esos beneficios en relación con la inversión. Juntas indican eficiencia de operación en los negocios. Estas razones están compuestas por el margen bruto y la rentabilidad del capital contable, en este índice se muestra si el negocio o proyecto tiene la capacidad de ser sostenible en el tiempo y cumplir con la generación de recursos, tal como se detallan a continuación.

#### 11 CÁLCULO DE LA RAZÓN DEL MARGEN BRUTO

Esta razón demuestra que las ventas se incrementan en el tiempo, lo que ubica en los Estados Financieros proyectados con ventas superiores en cada año, colocando este proyecto como una oportunidad de servicio a la población. Lo anterior se podría garantizar poniendo en práctica las herramientas de mercadotecnia y haciendo uso de estrategias a través de los instrumentales administrativos establecidos a lo largo del capítulo IV.

Cuadro No. 65

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
0.18	0.21	0.27	0.32	0.37

#### 12 CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD DE CAPITAL CONTABLE

La rentabilidad de capital es positiva en todos los años, debido a las utilidades que se experimentan; por lo que la posición económica y financiera de la farmacia es de rentabilidad, y como se estableció en el diagnóstico que el negocio tiene todas las condiciones a su favor, con la puesta en marcha de políticas y estrategias de ventas, se garantiza que los ingresos que obtenga la farmacia, sean en forma incremental en cada año y las utilidades o excedentes en forma directamente proporcional, con base a las proyecciones establecidas.



Cuadro No. 66

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados	Resultados	Resultados	Resultados	Resultados
0.01	0.08	0.19	0.31	0.41

#### 4.11 PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)

El punto de equilibrio es una herramienta financiera, que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la farmacia cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que éste viene a ser una inflexión de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generaría utilidades, pero también un decremento ocasionaría pérdidas, por tal razón la administración deberá analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas; a continuación se presentan los datos que determinan el punto de equilibrio en los cinco años proyectados.

#### PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO

Cuadro No. 67

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO DE EQUILIBRIO					
Ventas (V)	\$ 195,535.49	\$ 207,754.00	\$ 228,529.40	\$ 251,382.34	\$ 276,520.57
Costo variables (C)	\$ 160,217.51	\$ 163,312.43	\$ 166,982.58	\$ 170,272.80	\$ 173,689.34
Margen (M)	\$ 35,317.99	\$ 44,441.57	\$ 61,546.82	\$ 81,109.54	\$ 102,831.23
% Margen s/ventas	18%	21%	27%	32%	37%
Costos fijos (CF)	\$ 33,385.97	\$ 35,779.32	\$ 38,917.75	\$ 40,942.57	\$ 42,371.18
Depreciación	\$ 1,455.00	\$ 1,594.00	\$ 2,834.00	\$ 2,934.00	\$ 2,934.00
Rentabilidad	\$ 477.01	\$ 7,068.24	\$ 19,795.06	\$ 37,232.96	\$ 57,526.05
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>\$ 184,839.03</b>	<b>\$ 167,260.03</b>	<b>\$ 144,505.46</b>	<b>\$ 126,893.09</b>	<b>\$ 113,939.14</b>

Fuente: Creación propia tomando de base los datos cuantitativos y cualitativos de las encuestas suministradas con proyecciones a cinco años.

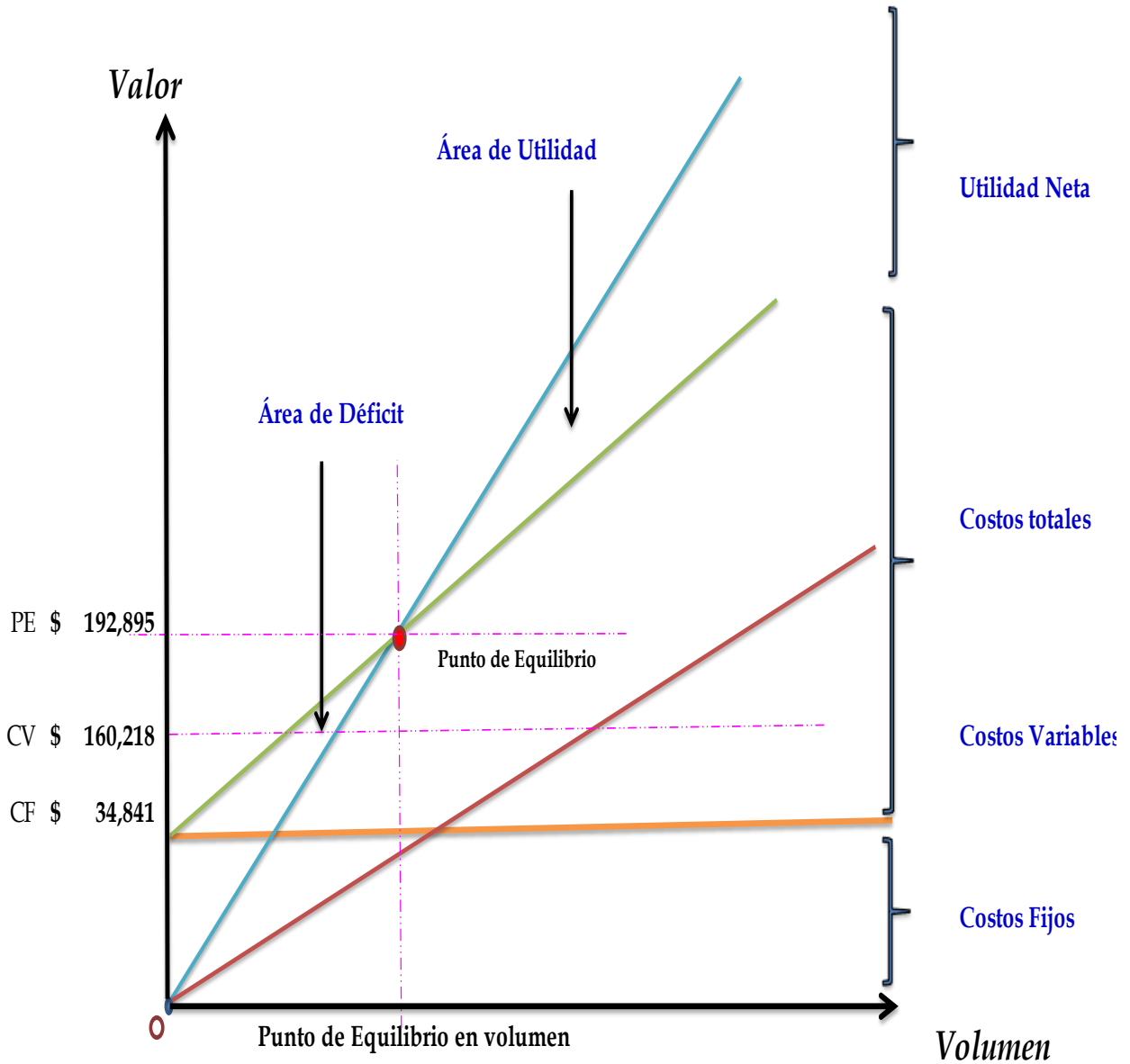
Por costos fijos se identifican en la farmacia, aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es prácticamente constante, como los salarios, las depreciaciones, amortizaciones, etc. Además, debemos conocer el precio de venta de los productos que se venden o comercialicen, así como el número de unidades vendidas. Para obtener el punto de equilibrio para el año 1 el valor, se debe considerar la siguiente fórmula:

$$PE \$ = \text{Costos Fijos} / [1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas Totales})]$$

$$PE = \$34,840.97 / [1 - (\$160,217.51 / \$195,535.49)]$$

$$PE = \$192,894.54$$

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO



Fuente: Creación propia con datos proyectados para el primer año.

La gráfica anterior demuestra que en las ventas proyectadas para el año uno, sobrepasaría el monto establecido como punto de equilibrio, debido a que el importe de las mismas muestra una cantidad superior en \$ 2,640.96, reflejándose el importe en el área de superávit; tal como muestra el Estado de Resultados una utilidad de \$ 477.01; esto implica que si el monto de las ventas no hubiera sobrepasado la cantidad de \$192,894.54 el resultado sería una pérdida, pues se ubicaría el punto de ventas en el área de más baja del punto de equilibrio, por lo que no se hubieran logrado cubrir los gastos fijos.

#### 4.12 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL TIEMPO.

La recuperación de la inversión en el tiempo, depende de la proyección de los ingresos proveniente de operaciones del negocio y para tener la valoración económica de la farmacia, es necesario que con base al diagnóstico realizado en las encuestas, se establezca el importe de las ventas, para ello se han realizado los cálculos, aplicando el porcentaje de inflación pesimista calculado con el año base, resultando el importe con el incremento que se muestra detallado en los cuadros No. 51 y 73 del presente documento.

#### 4.13 CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO - VAN

El Valor Actual Neto (VAN) es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá la farmacia, para determinar que al descontar la inversión inicial quedaría ganancia, esto se determina si el resultado es positivo, entonces el resultado proyecto es viable. Para establecerlo se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{BNA} - \text{Inversión}$$

El beneficio neto anualizado (BNA) es el valor del flujo de caja o beneficios netos proyectados, el cual se actualiza a través de una tasa de descuento o tasa de interés pasiva mínima de cualquier obligación, considerada también como tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima que se espera ganar; por lo tanto, se plantean tres escenarios:

- $\text{VAN} < 0$  → El proyecto no es rentable.
- $\text{VAN} = 0$  → El proyecto es rentable, porque ya está incorporado ganancia de la Tasa de Descuento.
- $\text{VAN} > 0$  → El proyecto es rentable.

Entonces en el caso, al sustituir la fórmula según los datos proyectados de la farmacia, tenemos los resultados siguientes:

### Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

Tasa Constante	Potencia de la tasa	Monto Unitario flujos de efectivo	Total
1+0.0453	1.0453	\$ 477.01	\$ 456.34
0.0453	1.09265209	\$ 7,068.24	\$ 6,468.88
	1.14214923	\$ 19,795.06	\$ 17,331.41
	1.19388859	\$ 37,232.96	\$ 31,186.29
	1.247971743	\$ 57,526.05	\$ 46,095.64
		\$ (74,800.00)	\$ (74,800.00)
<b>Total</b>			<b>\$ 26,738.56</b>

Fuente: Creación propia con datos de las encuestas suministradas

#### Formula del Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = -A + \frac{Q1}{(1+k)^1} + \frac{Q2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Qn}{(1+k)^n}$$

#### Sustitución de los valores en la fórmula

\_\_\_\_\_ - 74,800.00

\_\_\_\_\_ - 74,800.00

\_\_\_\_\_

**VAN**

**VAN= 26,738.56**

Con base a los escenarios planteados anteriormente, el Valor Actual Neto (VAN) es mayor que cero, por lo tanto, el proyecto es rentable.

#### 4.14. CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO - TIR.

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el Beneficio Neto Actualizado (BNA) sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

Para el caso tenemos:

$$FSI = \frac{FE1}{(1+TIR)} + \frac{FE2}{(1+TIR)^2} + \frac{FEn}{(1+TIR)^n}$$

$$FSI = \frac{477.01}{(1+TIR)^1} + \frac{7,068.24}{(1+TIR)^2} + \frac{19,795.00}{(1+TIR)^3} + \frac{37,232.96}{(1+TIR)^4} + \frac{57,526.05}{(1+TIR)^5}$$

En vista que se desconoce la tasa aplicable, se hará uso del método de interpolación, el cual consiste en despejar la tasa interna de rendimiento aplicando los factores de interés del valor presente de un dólar al 1% para “n” periodos, cuya fórmula es:

$$FIVP = \frac{1}{(1 + I)^n}$$

Para despejar la TIR el procedimiento se realiza a prueba y error, a través de la interpolación se determinará la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo neto sea igual al flujo de salida inicial; en el presente caso se utilizó la tabla del 12%, valores que se acercan al monto total de la inversión, en los límites más cercanos, a continuación, se presentan los cálculos de prueba a una tasa del 13%.

Cuadro No. 69

CÁLCULO DE LA TASE INTERNA DE RETORNO (TIR)

AÑO	FLUJOS DE EFECTIVO	FONDO DE INVERSIÓN VALOR PRESENTE AL 13%	VALOR PRESENTE
1	\$ 477.01	0.8850	\$ 422.1538500000
2	\$ 7,068.24	0.7830	\$ 5,534.4319200000
3	\$ 19,795.06	0.6930	\$ 13,717.9765800000
4	\$ 37,232.96	0.6130	\$ 22,823.8044800000
5	\$ 57,526.05	0.5430	\$ 31,236.6451500000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 73,735.011980000</b>

Fuente: Creación propia con datos de las encuestas suministradas

La tasa de descuento del 13% produce un valor presente para el proyecto que casi alcanza el flujo de efectivo de \$74,800.00, valor de la inversión del proyecto que le falta cubrir por el límite \$1,064.99 por lo que se necesita calcular una tasa de descuento para el valor presente de los flujos de efectivo a la proyección de este estudio, para lo cual se ha utilizado la tasa del 13% para obtener el valor presente de la inversión, tal como se presenta en cuadro No. 69.

## VALOR DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO

AÑO	FLUJOS DE EFECTIVO	FONDO DE INVERSIÓN VALOR PRESENTE AL 12%	VALOR PRESENTE
1	\$ 477.01	0.893	\$ 425.9699300000
2	\$ 7,068.24	0.797	\$ 5,633.3872800000
3	\$ 19,795.06	0.712	\$ 14,094.0827200000
4	\$ 37,232.96	0.636	\$ 23,680.1625600000
5	\$ 57,526.05	0.567	\$ 32,617.2703500000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 76,450.8728400000</b>

Fuente: Creación propia con datos de las encuestas suministradas

La tasa de descuento del 12% produce un valor presente para el proyecto que es mayor que el flujo de efectivo en \$1,650.87, cantidad que supera el valor de la inversión del proyecto, monto que se pretende obtener para llegar a una tasa de descuento para el valor presente de los flujos de efectivo de los cinco años proyectados. Por lo que la tasa de descuento efectiva estaría entre el 12% y 13% y para identificarla, se realizó el siguiente procedimiento de interpolación, aplicando la tasa de interna de retorno, según la fórmula siguiente:

**Formula de la Tasa Interna de Retorno (TIR)**

$$0.01 \left[ \begin{array}{l} \times \left[ \begin{array}{ll} 0.12 & \$76,450.87 \\ \text{TIR} & \$74,800.00 \end{array} \right] \$1,650.87 \\ 0.13 & \$73,735.01 \end{array} \right] 2,715.86$$

$$\frac{x}{0.01} = \frac{1,650.87}{2,715.86}$$

$$x = \frac{0.01 \times 1,650.87}{2,715.86}$$

$$x = \frac{16.5087}{2,715.86}$$

$$x = 0.12 + 0.00607862702$$

$$x = 0.1260786$$

$\text{TIR} = 12.60\%$

Es decir, la tasa interna de retorno (TIR) es del 12.6% siendo mayor que la tasa de rentabilidad de las obligaciones de corto plazo, en consideración que no existe costo financiero en el proyecto, debido al pronóstico de la operatividad con fondos no reembolsables.

#### Relación costo - beneficio

Se puede determinar que la relación beneficio costo en los 5 años que se plantea el proyecto se obtiene un beneficio costo de 1.11% por lo que se puede establecer que por cada dólar que la farmacia invierte, se está ganando 0.11%, tal como se presenta a continuación.

Cuadro No. 71

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	RELACIÓN BENEFICIO COSTO
1	\$ 195,535.49	\$ 195,058.48	0.997560471
2	\$ 207,754.00	\$ 200,685.75	0.965977827
3	\$ 228,529.40	\$ 208,734.33	0.913380677
4	\$ 251,382.34	\$ 214,149.37	0.851887117
5	\$ 276,520.57	\$ 218,994.51	0.791964645
<b>TOTAL</b>			<b>1.117672218</b>

Fuente: Creación propia con datos de las proyecciones

#### 4.15. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN - PRI.

Los saldos de los flujos de caja se determinaron con base a la inversión y a la operatividad, registrándose los mismos como resultados del período, además se estableció el flujo de caja acumulado, que es la misma que se determina con los valores totales del flujo mencionado anteriormente los cuales han servido de insumo para establecer el periodo de recuperación del capital invertido.

Cuadro No. 72

MONTOS ACUMULADOS DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO NETOS				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ 477.01	\$ 7,068.24	\$ 19,795.06	\$ 37,232.96	\$ 57,526.05
\$ 477.01	\$ 7,545.26	\$ 27,340.32	\$ 64,573.28	\$ 122,099.34

Creación propia con los datos proyectados

Para la determinación de la recuperación del capital y el año de recuperación del mismo, se aplicó la metodología siguiente: se utilizaron los flujos de efectivo anuales y acumulados para determinar el año que recupera la inversión total, establecida como financiamiento no reembolsable, el cual se tradujo al valor presente a una tasa de interés del 4.53% para determinar los años de recuperación de 4.18 años.

## CÁLCULO DE TASA INTERNA DE RETORNO Y RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

PERÍODO	INGRESOS	TASA DE OPORTUNIDAD	4.53%	EA	FLUJO NETOS A VALOR PRESENTE	ACUMULADO CON TASA DE OPORTUNIDAD
		EGRESOS	NETO	ACUMULADO SIN TASA DE OPORTUNIDAD (PB)		
0		\$ 74,800.00	-\$ 74,800.00	-\$ 74,800.00	-\$ 74,800.00	\$74,800.00
1	\$ 477.01		\$ 477.01	-\$ 74,322.99	\$ 456.34	\$74,343.66
2	\$ 7,068.24		\$ 7,068.24	-\$ 67,254.75	\$ 6,468.88	\$67,874.78
3	\$ 19,795.06		\$ 19,795.06	-\$ 47,459.69	\$ 17,331.41	\$50,543.36
4	\$ 37,232.96		\$ 37,232.96	-\$ 10,226.73	\$ 31,186.29	\$19,357.07
5	\$ 57,526.05		\$ 57,526.05	\$ 47,299.32	\$ 46,095.64	\$26,738.56
	<b>VAN</b>	\$ 26,738.56				
	<b>TIR</b>	12.60%	EA			
	<b>RI</b>	4.53%	EA			
	<b>TIRM</b>	11%				
	<b>PB</b>	4.18	AÑOS	Cuatro años, dos meses y 5 días		
	<b>DPB</b>	4.42	AÑOS	Cuatro años, cinco meses y 1 día		

Fuente: Creación propia con cálculo de tasas activas al 12.6% de interés

Como se puede observar, en el cuadro anterior, que el tiempo de la recuperación del capital con fondos no reembolsables se realiza en 4.18 (equivalente a 4 años 2 meses y 5 días) debido a que no hay que cubrir gastos financieros; contrario a lo anterior al pagar una tasa de interés del 17.13% la recuperación se obtendría en 4.42 (4 años 5 meses y 1 día, podría incrementarse al agregarle los costos administrativos de financiamiento).

De acuerdo a los resultados obtenidos con los flujos de los cinco años estudiados, se considera que el proyecto es factible ya que la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 12.65% es mayor a la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR) 4.53% y el Valor Actual Neto (VAN) equivalente a \$26,738.56 es positivo.

#### 4.16. ESTUDIO SOCIO-ECONÓMICO

El desarrollo socioeconómico del Cantón Guarjila y su desarrollo urbanístico radica en la mejora de la infraestructura familiar y local a través de la mejora de carreteras, en cuanto a su crecimiento económico se observa que gran porcentaje surge por medio de la inversión de las remesas familiares y la obtención de recursos por parte de instituciones altruistas para la modernidad en sus vías de acceso y otras. Con base a ello, se concluye que la población está dispuesta a la adquisición de medicamentos que sean vendidos en la zona, el resultado se vio reflejado en el diagnóstico del Capítulo III, del presente trabajo.



#### 4.17 INVERSIÓN INICIAL.

El proyecto de la farmacia que se pretende aperturar requiere capital inicial de inversión y de trabajo de \$ 74,800.00 que comprende los elementos siguientes: mobiliario, equipo de oficina, vehículos; así como la adquisición de terreno, edificación y mejoras o adecuamiento con base a los artículos 42, 43 y 45 del Reglamento de la Ley General de Medicamentos y el capital de trabajo consistente en las compras iniciales de medicinas y la disponibilidad para gastos inmediatos. Se considera que el plazo para iniciar y operatividad el proyecto será entre 9 meses y un año, en cumplimiento a las exigencias legales de la DNM.

**DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL PRIMER AÑO**  
Cuadro No. 74

INVERSIONES	INICIO ACTIVIDAD	AÑO 1
<b>ACTIVO NO CORRIENTE (A)</b>		
Mobiliario	\$ 2,870.00	\$ 2,870.00
Equipo de oficina	\$ 1,510.00	\$ 1,510.00
Motocicleta	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00
Vehículo	\$ -	
Edificaciones	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Terrenos	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Mejoras en construcciones	\$ 7,120.00	\$ 7,120.00
<b>TOTAL NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 19,300.00</b>	<b>\$ 19,300.00</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE (B)</b>		
Capital de trabajo	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Tesorería (Caja Bancos)	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Gastos preoperativos	\$ 1,852.11	\$ 1,852.11
Inventarios	\$ 46,647.89	\$ 46,647.89
<b>TOTAL CORRIENTE</b>	<b>\$ 55,500.00</b>	<b>\$ 55,500.00</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN (A + B)</b>	<b>\$ 74,800.00</b>	<b>\$ 74,800.00</b>

*Fuente: Creación propia tomando de base los datos cuantitativos y cualitativos de las encuestas suministradas con proyecciones a cinco años.*

#### 4.18 DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS OPERATIVOS

Con el objetivo de establecer el detalle de los gastos de administración, se han clasificado en dos rubros, gastos de administración y gastos de venta, que comprenden erogaciones directas e indirectas, para ello se establecieron los montos por años y como política para establecer los estados financieros proforma, fue necesario aplicar el porcentaje de inflación pesimista según cuadro No. 51, como parámetro del cierre para cada año proyectado según se observa en proyección de la inflación a cinco años en la economía del país; además se ha considerado la cantidad de cuatro

empleados que deberán cubrir sus puestos de trabajo en el primer año, según la estructura orgánica sugerida en el presente documento, siendo éstos el Gerente, el Regente, dos dependientes (Cajero, Encargado del Almacén), quienes tendrán obligación de atender el público que visite las instalaciones; a continuación se presenta el resumen de los gastos de operación por años según detalle.

## RESUMEN DE PRESUPUESTO DE GASTOS

**Cuadro No. 75**



**ADESCO GUARJILA**  
Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila  
**DETALLE DE GASTOS PROFORMA A CINCO AÑOS**  
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

CONCEPTOS	CÁLCULOS INTERMEDIOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GASTOS DE ADMINSTRACION</b>	\$ 20,357.64	\$ 22,360.01	\$23,061.27	\$24,006.85	\$24,859.91
Gastos en personal de Administración	\$ 8,443.33	\$ 8,786.00	\$ 9,008.92	\$ 9,361.82	\$ 9,702.54
Otros gastos de Administración	11,914.31	13,574.00	14,052.35	14,645.03	15,157.37
<b>GASTOS DE VENTA</b>	\$ 14,483.33	\$ 15,013.32	\$18,690.48	\$19,869.72	\$20,445.27
Gastos en personal de Ventas	\$ 8,463.33	\$ 8,757.42	\$ 9,438.30	\$10,337.56	\$10,622.46
Otros gastos de Ventas	\$ 6,020.00	\$ 6,255.90	\$ 9,252.19	\$ 9,532.17	\$ 9,822.81
<b>TOTAL GASTOS</b>	\$ 34,840.97	\$ 37,373.32	\$41,751.75	\$43,876.57	\$45,305.18

*Fuente: Creación propia tomando de base los datos cuantitativos y cualitativos de las encuestas suministradas con proyecciones a cinco años.*

Nota: ver detalle en **anexo No. 9**

### 4.19 PROYECCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

El Activo Fijo de la farmacia está conformado por mobiliario, equipo de oficina, vehículos, edificaciones y mejoras realizadas a las mismas, las cuales son depreciadas conforme a lo establecido en la Ley de la Renta, artículos 29 y 30.

**Cuadro No. 76**

### PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN APLICABLE PARA EL MOBILIARIO Y EQUIPO

CONCEPTO	DEPRECIACIÓN	
	PORCENTAJE (%)	AÑOS
Mobiliario	10	10
Equipo de oficina	20	5
Motocicleta	20	5
Vehículo	20	5
Edificaciones	5	20
Terrenos	0	0
Mejoras en construcción	5	20

*Fuente: Ley de Impuestos sobre la Renta*

Al aplicar los porcentajes de depreciación se ha obtenido los montos a ser cargados a gastos, los cuales han sido aplicados a los resultados de las operaciones, siendo su comportamiento como se ha detallado anteriormente, se aclara que se ha considerado la depreciación de la motocicleta y el vehículo como gastos de venta, según detalle:

Cuadro No. 77

PROYECCIÓN ACUMULADA DE LA DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y EQUIPO

DEPRECIACIÓN ACUMULADA	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mobiliario	\$ -	\$ 287.00	\$ 635.00	\$ 983.00	\$ 1,431.00	\$ 1,879.00
Equipo de oficina	\$ -	\$ 302.00	\$ 682.00	\$ 1,062.00	\$ 1,442.00	\$ 1,822.00
Motocicleta	\$ -	\$ 260.00	\$ 520.00	\$ 1,020.00	\$ 1,520.00	\$ 2,020.00
Vehículo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	\$ 3,000.00
Edificaciones	\$ -	\$ 250.00	\$ 500.00	\$ 750.00	\$ 1,000.00	\$ 1,250.00
Mejoras en construcciones	\$ -	\$ 356.00	\$ 712.00	\$ 1,068.00	\$ 1,424.00	\$ 1,780.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1,455.00</b>	<b>\$ 3,049.00</b>	<b>\$ 5,883.00</b>	<b>\$ 8,817.00</b>	<b>\$ 11,751.00</b>

*Fuente: Creación propia tomando de base los datos cuantitativos y cualitativos de las encuestas suministradas con proyecciones a cinco años.*

#### 4.20 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y MONTO NECESARIO PARA OPERAR EL PROYECTO.

El monto del apalancamiento del proyecto por US\$74,800.00, ha sido calculado con base a las necesidades que presentaron para iniciar el proyecto conforme a la distribución del proyecto detallado en cuadro No. 74 “Cuadro de Distribución de la inversión”; debido a que la operatividad no logra generar disponibilidad para financiar los gastos operativos y conforme a las operaciones de ventas y compras de medicamentos, para atender la demanda potencial, se ha considerado la obtención del financiamiento o apalancamiento financiero del proyecto, por medio de fondos no reembolsables, a través de personas naturales o jurídicas nacionales e internacionales que pongan interés en el desarrollo del referido proyecto y tratándose de una población que tiene experiencia en el manejo de fondos para su ejecución.

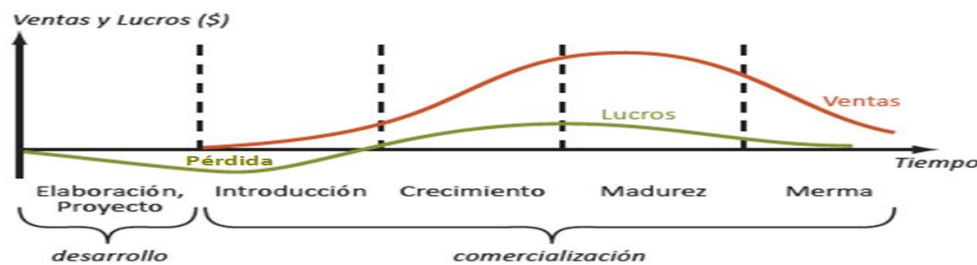
#### 4.21 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La evaluación del proyecto se sustenta en los resultados operativos resumidos en los Estados Financieros proforma, destacando que en el punto de equilibrio se logra todos los años, tal como se presenta en la gráfica No. 33 y su rentabilidad en ese año es del 1% el cual es sostenible en forma incremental hacia los siguientes años en 8%, 19%, 31% y 41% respectivamente.

Debido a que todo negocio cuando inicia tiene una etapa de lanzamiento hasta llegar a su madurez, tomando en cuenta que en el primer año se realizan las inversiones para emprender la farmacia; a continuación, se presentan las etapas de vida programada para la farmacia, esperando que en el plazo de 5 años se complete la etapa de crecimiento y entre a la etapa de madurez por mucho tiempo.

Gráfico No. 34

### ETAPAS DE LA VIDA DEL PROYECTO



Fuente: Adaptación conceptual de los resultados de los Estados Financieros

Para llevar a cabo el análisis financiero se ha elaborado el balance general y estado de resultados proforma proyectado a cinco años, con el propósito de conocer el comportamiento del crecimiento y sostenibilidad que se pretende del proyecto, tal como se presentan los datos en referencia.

Cuadro No. 78

### ADESCO GUARJILA Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila. BALANCE GENERAL PROFORMA A CINCO AÑOS Y SU ANALISIS VERTICAL (Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

CONCEPTO	AÑO 1	%	AÑO 2	%	AÑO 3	%	AÑO 4	%	AÑO 5	%
<b>ACTIVO</b>										
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>										
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 17,845.00	20.40	\$ 17,251.00	18.03	\$ 20,617.00	18.57	\$ 18,683.00	14.21	\$ 15,749.00	9.76
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 69,641.61	79.60	\$ 78,429.09	81.97	\$ 90,429.91	81.43	\$ 112,760.74	85.79	\$ 145,563.19	90.24
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 87,486.61</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 95,680.09</b>	<b>100.00</b>	<b>\$111,046.91</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 131,443.74</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 161,312.19</b>	<b>100.00</b>
<b>PASIVO</b>										
<b>PASIVO CORRIENTE</b>										
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 4,789.59	7.31	\$ 5,971.85	6.24	\$ 8,191.85	7.38	\$ 10,730.78	8.16	\$ 19,886.13	12.33
TOTAL PATRIMONIO	\$ 60,697.01	92.69	\$ 89,708.24	93.76	\$102,855.06	92.62	\$ 120,712.96	91.84	\$ 141,426.05	87.67
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 65,486.61</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 95,680.09</b>	<b>100.00</b>	<b>\$111,046.91</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 131,443.74</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 161,312.19</b>	<b>100.00</b>

DEPENDIENTE  
Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas suministradas a la población objeto.

Como se muestra en el cuadro anterior, los activos no corrientes representan una cantidad porcentual en el primer año, por el 20.40% el cual tiene una reducción, año con año hasta llegar a una representación del 9.76%, lo contrario sucede con el activo corriente pues inicia con un porcentaje del 79.80% y año con año se va incrementando hasta tener una representatividad del 90.24%; lo anterior ocasionado por el crecimiento de su patrimonio, el cual ha sido reinvertido en activos productivos y representados en los inventarios, lo que permite un crecimiento acelerado.

En el lado del pasivo se puede observar que estos también tienen una reducción constante desde el primer año ya que del 7.31% se aumenta al 12.33% en el año cinco; contrario a esa variable el patrimonio inicia con una representación del 92.69% en el año uno y finaliza con un porcentaje del 87.67% lo cual confirma la hipótesis mencionada por el lado del activo y la capitalización de sus excedentes, generándose un crecimiento para el segundo el año del 9%, para el tercer año el 16%, para el cuarto el 18% y para el quinto el 22%.

Respecto a los resultados que se esperan obtener en la propuesta, se tiene que el crecimiento sostenido del capital depende de la generación de los ingresos capitalizados a lo largo de los cinco años, lo cual traducido comercialmente genera rentabilidad en el tiempo, como se muestra en el cuadro No 78.

Para una mayor ilustración, se presenta el Balance General con análisis vertical **en anexo No. 10.**

En el caso de los ingresos proyectados a continuación se presenta el estado de resultados con su análisis vertical y horizontal al detalle:



ADESCO GUARJILA  
Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila.  
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA A CINCO AÑOS Y SU ANALISIS VERTICAL  
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)  
FARMACIA COMPAS, GUARJILA  
VENTAS SIN IVA INCLUIDA

CONCEPTOS	AÑO 1	%	AÑO 2	%	AÑO 3	%	AÑO 4	%	AÑO 5	%
Ventas	\$ 195,535.49	100	\$ 207,754.00	100	\$ 228,529.40	100	\$ 251,382.34	100	\$ 276,520.57	100
Costos de Venta	\$ 158,692.46	81	\$ 161,816.69	78	\$ 165,515.16	72	\$ 168,837.90	67	\$ 172,281.09	62
Pérdidas por devoluciones de mercad	\$ 1,525.04	1	\$ 1,495.73	1	\$ 1,467.42	1	\$ 1,434.90	1	\$ 1,408.25	1
<b>Margen Bruto</b>	<b>\$ 35,317.99</b>	<b>18</b>	<b>\$ 44,441.57</b>	<b>21</b>	<b>\$ 61,546.82</b>	<b>27</b>	<b>\$ 81,109.54</b>	<b>32</b>	<b>\$ 102,831.23</b>	<b>37</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 33,385.97</b>	<b>100</b>	<b>\$ 35,779.32</b>	<b>100</b>	<b>\$ 38,917.75</b>	<b>100</b>	<b>\$ 40,942.57</b>	<b>100</b>	<b>\$ 42,371.18</b>	<b>100</b>
Gastos de administración	\$ 19,162.64	57	\$ 21,026.01	59	\$ 21,727.27	56	\$ 22,572.85	55	\$ 23,425.91	55
Gastos de Venta	\$ 14,223.33	43	\$ 14,753.32	41	\$ 17,190.48	44	\$ 18,369.73	45	\$ 18,945.27	45
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 1,932.01</b>		<b>\$ 8,662.24</b>		<b>\$ 22,629.06</b>		<b>\$ 40,166.96</b>		<b>\$ 60,460.05</b>	
Depreciaciones	\$ 1,455.00		\$ 1,594.00		\$ 2,834.00		\$ 2,934.00		\$ 2,934.00	
<b>EBIT</b>	<b>\$ 477.01</b>		<b>\$ 7,068.24</b>		<b>\$ 19,795.06</b>		<b>\$ 37,232.96</b>		<b>\$ 57,526.05</b>	
Gastos financieros	\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	
<b>BAI</b>	<b>\$ 477.01</b>		<b>\$ 7,068.24</b>		<b>\$ 19,795.06</b>		<b>\$ 37,232.96</b>		<b>\$ 57,526.05</b>	
Impuesto sobre la renta	\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>\$ 477.01</b>		<b>\$ 7,068.24</b>		<b>\$ 19,795.06</b>		<b>\$ 37,232.96</b>		<b>\$ 57,526.05</b>	

\_\_\_\_\_  
PRESIDENTE

\_\_\_\_\_  
GERENTE

\_\_\_\_\_  
CONTADOR

*Fuente: Creación propia con datos resultantes de las encuestas suministradas a la población objeto.*

Por lo anterior y tomando en cuenta que el plan de creación de una farmacia, según las proyecciones de ingresos a partir del primer año se están generando utilidades, tal como se muestra en los Estados Financieros proforma, podemos decir con firmeza que el proyecto de creación de una farmacia en Guarjila se considera financiera y económicamente rentable.

Respecto a los ingresos, el primer año proyectado resulta una utilidad neta de \$ 477.01, para el año 2 por \$ 7,068.24, en el año 3 por \$ 19,795.06, el siguiente por \$ 37,232.96 y el último por \$ 57,526.05; representando incremento en las utilidades para el segundo año del 14.82% para el tercero del 2.80%, en el cuarto año del 1.88% y del último año del 1.55%.

Por otra parte el margen bruto de utilidad está representado por el 18% para el primer año, para el segundo del 21%, en el tercero resultó el 27% el cuarto se incrementa porcentualmente en 5% resultando un crecimiento al 32% y luego ese mismo crecimiento se experimenta en el año cinco resultando en 37%.

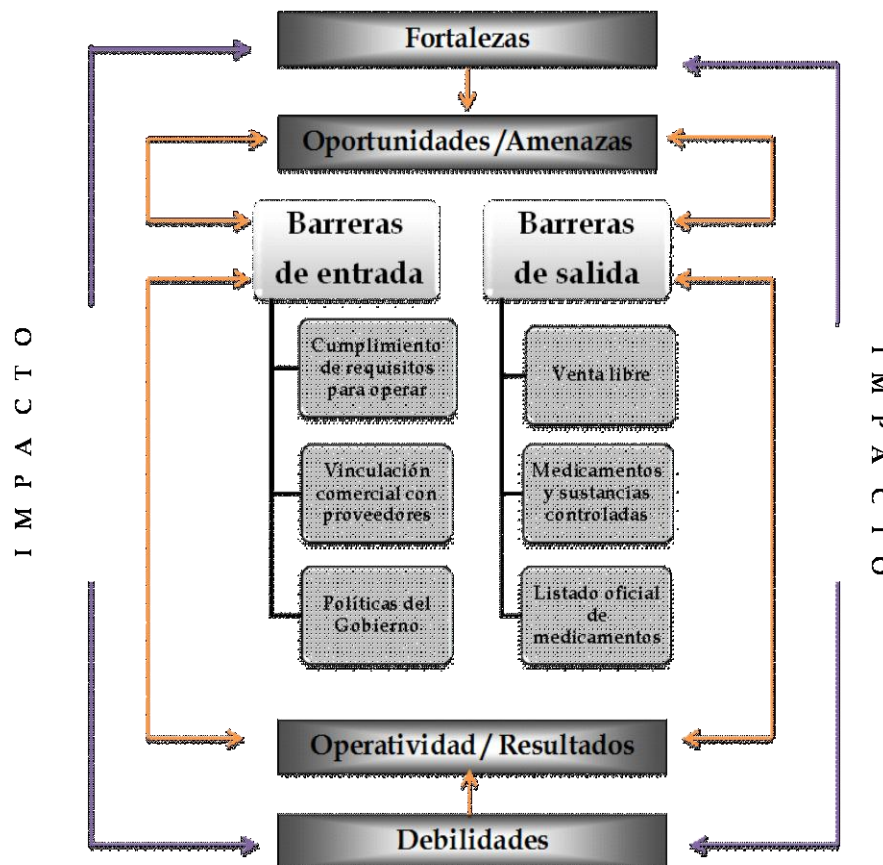
Para una mayor ilustración, se presenta estado de resultados de las utilidades en anexo No. 11.

#### 4.22 IMPACTO DE LAS BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA

Con el propósito de identificar el impacto de la propuesta de creación de la farmacia, se han establecido ciertos elementos que inciden en forma positiva o negativa en la puesta en marcha del proyecto, de acuerdo a las circunstancias o fenómeno que se presenten interna y externamente; como ejemplo los cambios de políticas o normativas. A continuación, se plantea en forma resumida los diferentes fenómenos que intervienen para obtener los resultados esperados.

Gráfica No. 35

### Esquema de impacto en la propuesta de creación de la farmacia



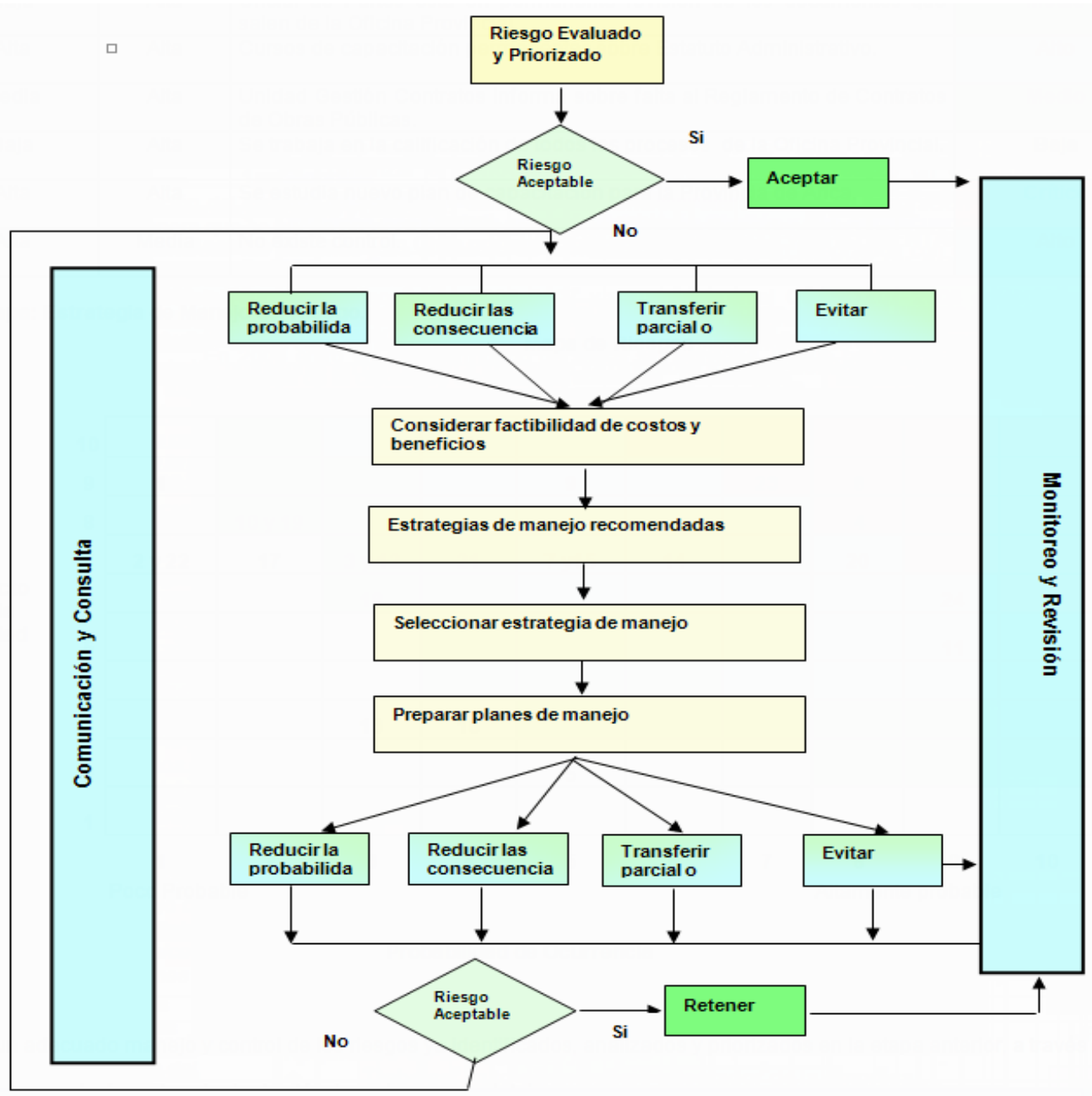
Fuente: creación propia con información de la DNM

Por otra parte, para poder identificar los riesgos, es necesario tener un mecanismo de evaluación, por lo que se plantea el proceso siguiente:

#### 4.23 PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DE RIESGO

### PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DE RIESGO

Gráfico No. 36



Fuente: creación propia para ser implementado en Farmacia Guarjila.



## CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

#### 5.1 CONCLUSIONES

- 5.1.1. A través del diagnóstico, se comprobó que en el cantón Guarjila y municipios aledaños no existen farmacias privadas operando, únicamente las del SNS en las diferentes Municipalidades, situación que pone en desventaja a los pobladores para adquirir sus medicamentos, en vista que tienen que desplazarse hasta el municipio de Chalatenango para adquirir aquellos que no son proporcionados por las farmacias de las clínicas de los municipios incluidos en este estudio, razón por la cual invierten tiempo y dinero adicional para y se someten a los diferentes riesgos sociales por el traslado, en la búsqueda de los mismos; por los resultados anteriores se concluye que el proyecto es factible y económicamente rentable y da pauta para que la ADESCO aproveche la oportunidad de la creación y desarrollo de una farmacia comunitaria en el referido Cantón y se busque la mejoría en la calidad de vida de la población.
- 5.1.2. Las características establecidas en el ámbito social, cultural y de identidad de la población sujeta a estudio, son favorables para la creación de la farmacia, en vista que cada una de ellas contribuye directa o indirectamente para identificar a las familias dispuestas a formar parte de los clientes potenciales y hacer factible el proyecto; los pobladores son producto del aprendizaje de la filosofía comunitaria, lo que hace posible que se interesen en cubrir las necesidades de sus vecinos a través de la búsqueda de mecanismos corporativos en el desarrollo de la zona y sus municipios aledaños.
- 5.1.3. Según el diagnóstico el 72% de la población confirmó que la Seguridad Ciudadana es buena y el 28% manifiesta que es regular, lo que hace atractivo la creación de la farmacia, dando lugar a que su funcionamiento sea efectivo, lo cual es confirmado por la existencia de negocios en Guarjila por su tiempo de permanencia, así como la característica de la moral de pago presentada por los pobladores, aspectos que son garantía para la operatividad de una farmacia, que podría ser fortalecido con un servicio de calidad en horarios extendidos y una existencia completa de medicamentos.

- 5.1.4. En el diagnóstico se puntualiza que el 66% de la población, utilizan medicamentos permanentes, debido a que padecen de hipertensión arterial, diabetes, Infecciones Respiratorias Agudas (IRA) entre otras, cuyas medicinas son proporcionadas en su mayoría por la Red Nacional de Salud Pública, pero cuando éstas se agotan, tienen que ser adquiridas en las farmacias comerciales, situación que confirma que esta población se convertiría en parte de la demanda potencial. Además, cuando se les preguntó de la asistencia a consultas médicas por parte de su grupo familiar, respondieron positivamente un aproximado del 87%, agregaron que consecuencia de las consultas se emiten recetas médicas de productos inexistentes en las farmacias del SNS, porcentaje que podrían beneficiarse al crearse la farmacia.
- 5.1.5. En el contexto externo se estableció que las personas que visitan las clínicas de salud, consultan enfermedades comunes, y en algunos casos pueden automedicarse con productos de venta libre; en dicho porcentaje también forman parte el grupo de personas por casos de investigación de exámenes de laboratorio, que en la zona son atendidos únicamente en la ECO Guarjila, lo que permite mayor afluencia de la población para adquirir medicinas para menguar las consecuencias de los diagnósticos detectados en esa área. Toda la población que se encuestó está dispuesta a comprar medicamentos en la farmacia a crearse, considerando que es una buena alternativa, debido a que le reduciría el tiempo de respuesta ya que todos los lugares aledaños convergen con Guarjila como punto de encuentro.
- 5.1.6. La población de Guarjila concentra patrimonialmente un conjunto de arraigos culturales que son promovidos por los líderes y lideresas sectoriales, los cuales han hecho propios la filosofía comunitaria, situación que garantiza la práctica de valores que le darán operatividad a la farmacia, considerándose además que la participación activa de las mujeres en los proyectos de emprendedurismo, está concentrada en un 72% de la población femenina quienes generan espacios en el desarrollo económico de las familias del referido cantón; situación que podría ser aprovechado en la generación de empleo en la farmacia a crear.

5.1.7. El capital necesario para la creación de la farmacia es de US\$74,800.00 y el período aproximado para la recuperación es de 4.65 años. Para la inversión se plantean dos escenarios con fondos no reembolsables y con financiamiento a una tasa de interés del 12%, en este último caso, la recuperación del capital estaría resultando en 4.72 años. El tiempo para que el proyecto entre en marcha oscila entre nueve meses y un año, considerando los plazos que la DNM ha establecido para dar respuesta a los requerimientos, en todo caso si fuere necesario realizar cambios conforme a los lineamientos de la misma.

## 5.2 RECOMENDACIONES

### **Se recomienda a la Junta Directiva de la ADESCO - Guarjila:**

- 5.2.1. Iniciar el proceso de obtención de recursos no reembolsables para hacer efectivo el desarrollo del proyecto, debido a que la población evaluada manifestó su total acuerdo y necesidad de la creación de la farmacia, en vista que las características sociales, culturales y de identidad forman parte de la idiosincrasia de la población beneficiaria y que en su totalidad equivale al 87% del universo.
- 5.2.2. Al entrar en marcha la farmacia, constituir un stock de mínimos y máximos en las existencias de los medicamentos de venta libre, que deberá ser establecido con base a los datos estadísticos que se elaboren, a fin de analizar la demanda potencial en periodos estacionarios ocasionados por enfermedades comunes, epidemias y otros.
- 5.2.3. Aprovechar que la seguridad ciudadana en el Cantón es relativamente buena para crear la farmacia, por la estabilidad social de la población, garantizando también la contratación de personal capacitado de la zona beneficiada, debido a su liderazgo demostrado para asegurar su desempeño, equiparando el Género y dar cumplimiento a la ley de igualdad de género, lo que generaría confianza al adquirir productos con atención personalizada.

- 5.2.5. Que al momento de crear la farmacia, inicie operaciones lo más pronto posible para evitar que la competencia se aproveche del nicho de mercado, tomando en cuenta los arraigos culturales que existen en la población para promover e implementar políticas de servicio al cliente, a fin de adoptar el valor de innovación y fidelizar la potencial clientela, aprovechando la disposición de la población para la compra de medicamentos, la incidencia comercial existente de la zona y la cultura de pago de la población.
- 5.2.6. Que en coordinación con el Director de la Clínica Eco Guarjila, se establezcan las necesidades de medicinas que no poseen en los inventarios según el listado básico de medicamentos, en forma anticipada con la ADESCO, a fin que estas puedan suplirlas.
- 5.2.7: Que las variables cualitativas y los cálculos financieros de la VAN, TIR, y Periodo de Recuperación de la inversión, son beneficiosos para el proyecto en una farmacia, por lo que el proyecto es técnicamente factible y económicamente rentable.
- 5.2.8 Se proceda a realizar la inversión en los activos fijos conforme lo establecido en este documento, debiendo elaborar un cronograma de actividades desde la realización de las modificaciones del inmueble a ser utilizado, conforme a las disposiciones establecidas por la Dirección Nacional de Medicamentos, a efecto de cumplir con los tiempos en la realización de la inversión y lograr los resultados proyectados en cada año o sobrepasar las metas conforme a la maximización de recursos, para lo cual se deberá considerar las diferentes herramientas administrativas que se mencionan en el presente trabajo.
- 5.2.9 Se proceda como alternativa si el proyecto no es ejecutado en el Corto Plazo, a realizar el negocio como venta de medicina Popular, en vista que este proyecto deberá realizarse una actualización lo cual podrá cambiar su ejecución debido a las modificaciones en los precios máximos al público que informa la Dirección Nacional de Medicamentos, o para realizar operaciones lo más pronto posible se podría negociar el traslado de una farmacia ya creada y seguirla administrando por parte de la ADESCO, debiendo pagar la compra de la misma a su anterior dueño.

**Se recomienda a la Junta Directiva de la Radio Sumpul:**

5.2.10 Que, en coordinación con la Junta Directiva de la ADESCO, se realice una campaña de promoción a efecto de dar a conocer sobre la apertura del funcionamiento de la farmacia, así como aprovecharse de la filosofía comunitaria para realizar la publicidad de boca en boca, considerando lo establecido en el reglamento de la Ley de Medicamentos en lo relacionado a la publicidad.

**Se recomienda a la Dirección de la MAECE:**

5.2.11 Motivar a los estudiantes de Maestría en Consultoría Empresarial para continuar apoyando a la Comunidad de Guarjila, a través de otras investigaciones a efecto de contribuir al desarrollo del cantón.

5.2.12 Se recomienda a la MAECE, que le dé seguimiento a este proyecto a efecto que su ejecución sea efectiva en el corto plazo.

San Salvador, 14 de febrero de 2017

## BIBLIOGRAFÍA

### 1- Libros

1. *Metodología de la investigación, Quinta Edición, Editorial MC Graw Hill*  
Dr. Roberto Hernández Sampiere, Dr. Carlos Fernández Collado, Dra. María del Pilar Baptista Lucio.
2. *The Balanced Scorecard, Robert S. Kaplan; David P. Norton, Edición Gestión 2000*
3. *Fundamentos de Administración financiera, décimo tercera edición, James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr.*
4. *Investigación de Mercados Un Enfoque Práctico, Segunda Edición, de Malhotra K. Naresh, Prentice-Hall.*
5. *Desarrollo de Habilidades Directivas, Octava Edición, David A Whetten, Kim S. Cameron*
6. *Comportamiento Organizacional, 15 Edición, Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge.*
7. *Teoría Microeconómica, Principios Básicos y Ampliaciones, Novena Edición, Walter Nicholson*  
Tesis:
8. *Hernández Pérez, Carlos Enrique, Evaluación de la calidad del servicio de farmacias San Nicolás; Universidad Tecnológica, marzo 2012.*

### 2- Otros documentos.

- ✓ Información proporcionada por la Oficina de Información y Respuesta del Ministerio de Salud de El Salvador
- ✓ Revista trimestral del BCR sobre la inflación de los últimos 5 años
- ✓ Página Web de INQUIFARM
- ✓ Oficina de Información Diplomática Ficha País, El Salvador, mayo 2016.
- ✓ Perfil farmacéutico de El Salvador, Ministerio de Salud, septiembre de 2011
- ✓ Página Web de la Dirección Nacional de Medicamentos. [www.medicamentos.gob.sv](http://www.medicamentos.gob.sv)
- ✓ <http://cssp.gob.sv/>
- ✓ <http://cssp.gob.sv/wp-content/uploads/2016/05/Reglamento-de-la-junta-de-Quimica-y-Farmacia.pdf>
- ✓ [http://www.medicamentos.gob.sv/index.php?option=com\\_k2&view=item&id=406:director-de-medicamentos-participa-en-foro-regional-sobre-uso-de-suplementos-alimenticios-y-su-regulación-en-américa-latina&Itemid=168](http://www.medicamentos.gob.sv/index.php?option=com_k2&view=item&id=406:director-de-medicamentos-participa-en-foro-regional-sobre-uso-de-suplementos-alimenticios-y-su-regulación-en-américa-latina&Itemid=168)
- ✓ Rankin Industrial, sector industrial 2015, Asociación Salvadoreña de Industriales
- ✓ <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html>
- ✓ <http://salvadorenosenelmundo.blogspot.com/2009/06/guarjila-una-comunidad-maravillosa.html>

- ✓ Lineamientos Operativos para el Desarrollo de Actividades en los Ecos Familiares y Ecos Especializados marzo 2011
- ✓ <http://www.sne.gob.sv/apps/evaluacion/Download2.aspx?id=29>
- ✓ <http://salvadorenosenelmundo.blogspot.com/2009/06/guarjila-una-comunidad-maravillosa.html>
- ✓ Información obtenida de vista exploratoria realizada a Guarjila en julio 2015
- ✓ <http://www.sne.gob.sv/apps/evaluacion/Download2.aspx?id=29>
- ✓ <http://salvadorenosenelmundo.blogspot.com/2009/06/guarjila-una-comunidad-maravillosa.html>
- ✓ <http://www.insafocoop.gob.sv/files/DIRECTORIO%20COOPERATIVO.pdf>.
- ✓ El Salvador: Estimaciones y Proyecciones de Población Municipal 205-2025 y [www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html](http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html)
- ✓ Fuente:[http://www.innovacion.gob.sv/inventa/attachments/article/6007/Presentacion\\_OportunidadesNov2013.pdf](http://www.innovacion.gob.sv/inventa/attachments/article/6007/Presentacion_OportunidadesNov2013.pdf)
- ✓ <http://www.insafocoop.gob.sv/files/DIRECTORIO%20COOPERATIVO.pdf>.
- ✓ El Salvador: Estimaciones y Proyecciones de Población Municipal 205-2025 y [www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html](http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html)
- ✓ Fuente:[http://www.innovacion.gob.sv/inventa/attachments/article/6007/Presentacion\\_OportunidadesNov2013.pdf](http://www.innovacion.gob.sv/inventa/attachments/article/6007/Presentacion_OportunidadesNov2013.pdf)
- ✓ Unidad de Acceso a la Información Pública, Municipalidad de Chalatenango
- ✓ <http://www.chalatenangosv.com/extension-territorial-de-los-municipios-d-Chalatenango>
- ✓ <http://ri.ues.edu.sv/5605/1/16103417.pdf>
- ✓ <http://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/6554/2/615.19-A385d-CAPITULO%20I.pdf>
- ✓ <http://www.cardenashistoriamedicina.net/capitulos/es-cap2-2.htm>
- ✓ <http://es.slideshare.net/Javesal/origenes-de-la-farmacia>
- ✓ <https://es.wikiedia.org/wiki/Farmacia>
- ✓ <http://infoutil.gobiernoabierto.gob.sv/medicines>
- ✓ <http://www.elsalvador.com/articulo/expansion/exportaciones-del-sector-farmaceutico-crecen-101732>
- ✓ <http://www.lapagina.com.sv/nacionales/107466/2015/06/10/Sector-farmaceutico-preocupado-por-entrada-al-pais-de-medicamentos-cubanos>
- ✓ [http://www.diariooficial.gob.sv/diarios/do-1994/11-noviembre/noviembre-1994\\_Parte14.pdf](http://www.diariooficial.gob.sv/diarios/do-1994/11-noviembre/noviembre-1994_Parte14.pdf)
- ✓ <http://salvadorenosenelmundo.blogspot.com/2009/06/guarjila-una-comunidad-maravillosa.html>
- ✓ [http://www.fosalud.gob.sv/index.php?option=com\\_content&view=article&id=318:unidad-de-salud-de-guarjila&Itemid=269](http://www.fosalud.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=318:unidad-de-salud-de-guarjila&Itemid=269)
- ✓ <http://pdba.georgetown.edu/Security/citizenssecurity/Colombia/evaluaciones/conceptoseguridad.pdf>
- ✓ <http://es.slideshare.net/scompetencia/informe-de-resultados-estudio-sector-medicamentos>.

*A N E X O S*



# ANEXO 1



# ESTUDIO DE MERCADO

## PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL CANTÓN GUARJILA JURISDICCIÓN DE CHALATENANGO.

San Salvador, Agosto de 2016

El Salvador, Centroamérica

## CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	2
1. ANTECEDENTES.....	2
2. DEFINICIÓN DEL PROYECTO .....	5
3. ZONA DE UBICACIÓN Y POBLACIÓN BENEFICIADA:.....	5
4. UBICACIÓN Y DISEÑO DE LA INFRAESTRUCTURA.....	6
5. PLAN DEL PROYECTO. ....	6
6. INVERSIÓN INICIAL Y TRAMITOLOGÍA PARA OPERAR COMO FARMACIA.....	6
7. PERFIL DEL CLIENTE.....	7
8. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	7
9. PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN .....	10
10. DETERMINACIÓN DEL CONSUMO PERCÁPITA.....	11
11. CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL Y PROYECCIÓN DE VENTAS .....	12
12. ANÁLISIS FUTURA DE LA OFERTA.....	13
13. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA .....	13
14. ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES.....	14
15. ANÁLISIS FODA DE LA COMPETENCIA .....	16
16. ANÁLISIS DE LA COMPOSICIÓN DEL PRECIO.....	17
17. SISTEMA O CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	18
18. MEZCLA DE MARKETING.....	18
19. LOGOTIPO COMERCIAL.....	19
20. BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA .....	19
21. AUTORIZACIÓN PARA COMERCIALIZACIÓN / REGISTRO SANITARIO .....	20
22. FORMATO DE LA ENCUESTA .....	20
23. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	20
ANEXOS .....	21

# ESTUDIO DE MERCADO PARA LA CREACIÓN DE UNA FARMACIA DEL CANTÓN GUARJILA EN EL DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO

## INTRODUCCIÓN.

El presente estudio de mercado se centra en la factibilidad de un proyecto de inversión, sobre la apertura de una farmacia del Cantón Guarjila, jurisdicción del municipio de Chalatenango.

El mercado es inexistente en el cantón, debido a que ninguna empresa o persona natural le ha apostado a esta prestación de servicio y el más cercano se encuentra a 9.5 kilómetros que se localiza ubicados en la cabecera Departamental de Chalatenango. Lo anterior, requiere de estudios que faciliten encontrar el comportamiento de la competencia existente, gustos y preferencias del consumidor, demanda y oferta actual y proyectada, canales de distribución a utilizar, estrategias de mercadeo y pronósticos de ventas; así como información que involucre a la población aledaña a Guarjila siendo los municipios Arcatao, Las Flores, Nombre de Jesús, Nueva Trinidad, San Antonio de la Cruz, San Antonio Los Ranchos y San Isidro Labrador; lugares que influye en el desarrollo del proyecto para determinar la viabilidad del mismo.

### 1. ANTECEDENTES

La economía salvadoreña para el año 2015 ha dependido en un 85.7 % de la importación de 15 países para alimentar su sistema de producción y suplir gran parte del consumo de sus habitantes, según los datos de comercio exterior publicados por el Banco Central de Reserva (BCR); sin embargo, son dos las economías que suplen la mayor parte de los bienes finales y productos intermedios que el país consume, Estados Unidos y Guatemala. El mayor proveedor de materias primas, bienes y servicios, lógicamente, es su principal socio comercial, Estados Unidos, de donde se importa el 38.3% de toda la demanda que El Salvador necesita.

El segundo país del cual El Salvador depende en gran parte para suplir su demanda para consumo y producción de bienes exportables es Guatemala. De acuerdo al BCR, las importaciones de Guatemala equivalen al 9.9% de las importaciones totales salvadoreñas.

México es la tercera nación a la cual los empresarios y comerciantes salvadoreños recurren para llenar sus anaqueles, ya sea de materias primas o de productos terminados listos para el consumo.

El Salvador en el año 2015 demandó el 6.6% del total de las importaciones salvadoreñas de México, China le vendió el 5.7% del total importado, la mayor parte producto terminado. La quinta posición como país con mayor volumen y valor en dólares exportados a El Salvador es Honduras, que a su vez se posiciona como el segundo socio comercial salvadoreño en la Región Centroamericana, después de Guatemala.

Desde Estados Unidos, se importan materias primas y productos intermedios y algunos de consumo o uso final, que El Salvador no los produce o que no lo hace en cantidades suficientes para satisfacer su demanda interna. También se le compra petróleo y algunos de sus derivados, tales como: trigo maíz, materias primas para la industria textil como algodón, materias primas para la industria plástica, productos farmacéuticos y vehículos.

A México se le compran materias primas e insumos intermedios para la industria salvadoreña, como medicamentos, vehículos, petróleo, electrodomésticos, equipos de música, televisores y algunos celulares.

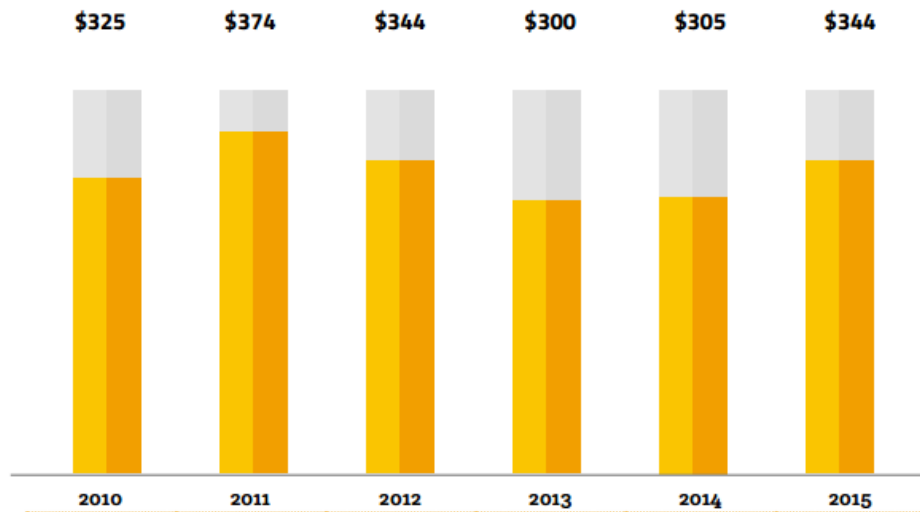
China es el gran proveedor de bienes de consumo, juguetes, celulares, electrodomésticos, refrigeradoras, equipos de música, televisores. El resto de países que aparecen en la lista principal son en el orden: Colombia, Costa Rica, Ecuador, Nicaragua, Venezuela, Brasil, Japón, Corea del Sur, Panamá y Taiwán.

En el sector farmacéutico de El Salvador, el comportamiento de las importaciones se presenta en la siguiente grafica.

Gráfica No. 1

**Gráfica de importación de productos farmacéuticos de El Salvador.**

Valor importado en millones de dólares, periodo 2010- 2015



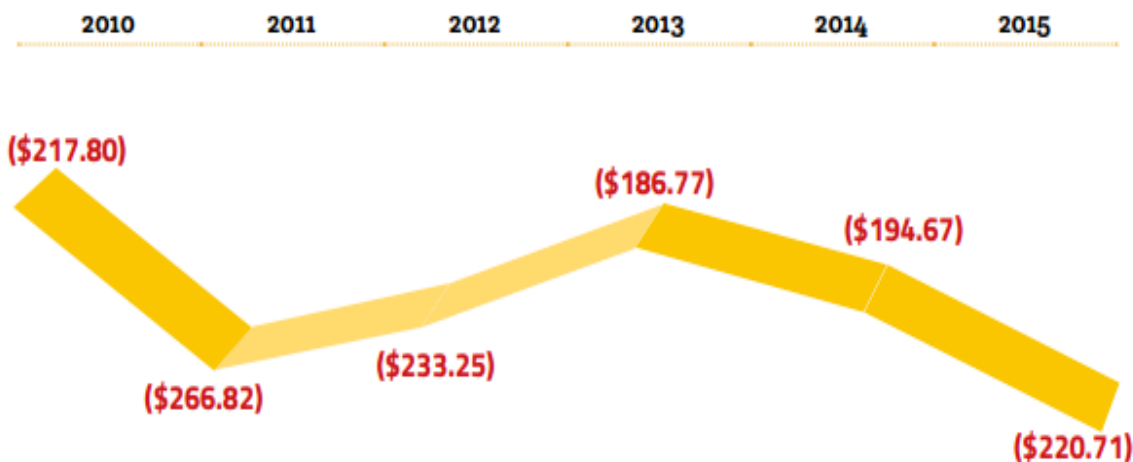
Fuente: Banco Central de Reserva

El Sector farmacéutico es uno de los sectores más importantes en la economía del país y poco a poco se va consolidando como uno de los líderes no sólo a nivel nacional sino también a nivel de la región centroamericana. De esta manera se observa como Centroamérica se ha convertido, no por su tamaño, sino por su potencial de crecimiento en un mercado sumamente atractivo, viendo este potencial no por las características individuales de los países que lo conforman (Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica, Nicaragua y Panamá) sino desde un punto de vista integral como un gran negocio con diferentes oportunidades y nichos de mercado de acuerdo a la realidad socioeconómica de cada uno de los países que lo conforman.

Es una industria pujante y que ha comprendido los beneficios de apostarle constantemente a la innovación, calidad y buenas prácticas. A pesar que una parte importante de la producción de medicamentos abastece al mercado interno para consumo privado o abastecimiento de la red de hospitales públicos y Seguro Social, las exportaciones del sector se ha convertido en un factor clave para su crecimiento.

El año 2014 fue complicado en cuanto a exportaciones, pero la recuperación volvió de inmediato y en 2015 el valor exportado es satisfactorio, tanto que se ha posicionado como el sector con mayor crecimiento registrado en el sector externo a nivel de ramas industriales en 2015, lo anterior se presenta en la balanza comercial que comprende los años 2010 al 2015 al detalle.

**Balanza Comercial del sector Farmacéutico de El Salvador.**  
 Valor expresado en millones de dólares, periodo 2010- 2015



Fuente: Banco Central de Reserva

En los últimos años, el Sector ha realizado importantes esfuerzos para alcanzar el cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura, muestra de ello es que en 2015 la Dirección Nacional de Medicamentos entregó el certificado de buenas prácticas de manufactura (BPM) según la guía del informe 32 de la organización mundial de la salud (OMS) a 5 laboratorios: Laboratorios Vijosa, Laboratorios Bayer, Corporación BONIMA, Laboratorios ARSAL y Laboratorios TERAMED, los cuales cuentan con mayor respaldo en lo que se refiere a calidad, producción y/o análisis por contrato, quejas, reclamos y validación. Además, cada una de las empresas dentro de esta industria continúa con avances en la innovación de productos y la incorporación de nuevas tecnologías, así como en la capacitación de su recurso humano.

La Industria Farmacéutica en El Salvador, se inició a principios del siglo XX con el avance de teóricos de la química y el uso de productos de constitución definida. A medida que se aislaban y descubrían 28 nuevos principios activos de las drogas naturales, se alentó a muchos a iniciar la fabricación industrial de drogas químicas, dando origen a la Industria Química Farmacéutica. En el interior de farmacias se preparaban y comercializaban ciertas formulaciones simples de recetario médico y la popularidad en el consumo fue demandado por los usuarios; en ese sentido, las farmacias comenzaron a prepararlas y comercializarlas, fundándose pequeños laboratorios que operaban de forma artesanal, posteriormente surgió la necesidad de instalar laboratorios por separados en lugares más espaciosos; es así como se crearon en San Salvador, dos laboratorios: uno a cargo del Doctor Rafael Domingo Call y el otro a cargo del Doctor Francisco Castro.

Las farmacias autorizadas por la Dirección Nacional de Medicamentos (DNM) al año 2014, ascendieron a un total de 1,757 a nivel nacional el 54% se concentró en los Departamentos de La Libertad, San Salvador y San Miguel y está representado con el 4% equivalente a 71 farmacias a nivel del Departamento, lo que indica que la apertura de una farmacia más, mejoraría las posibilidades de adquisición de la población debido a que acercaría el servicio a los habitantes, lo que aseguraría la rentabilidad debido a la demanda potencial existente. A continuación, se detalla en cuadro No. 1, las cantidades y porcentaje de las farmacias distribuidas a nivel nacional.

## Farmacias autorizadas por Departamentos en El Salvador

No.	DEPARTAMENTO	TOTAL DE FARMACIAS	PORCENTAJE
1	Ahuachapán	51	3%
2	Cabañas	52	3%
3	Chalatenango	71	4%
4	Cuscatlán	38	2%
5	La Libertad	211	12%
6	La Paz	55	3%
7	La Unión	104	6%
8	Morazán	58	3%
9	San Miguel	200	11%
10	San Salvador	545	31%
11	San Vicente	39	2%
12	Santa Ana	126	7%
13	Sonsonate	85	5%
14	Usulután	122	7%
<b>TOTALES</b>		<b>1,757</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Creación propia con datos de <http://infoutil.gobiernoabierto.gob.sv/>

El Municipio de Chalatenango cuenta con 20 farmacias autorizadas por la Dirección Nacional de Medicamentos, éstas pertenecen a las diferentes cadenas que existen en El Salvador, las cuales se rigen por la Ley General de Medicamentos y su Reglamento.

## 2. DEFINICIÓN DEL PROYECTO

La realización del estudio de mercado, pretende demostrar que existe la factibilidad de crear una farmacia en el cantón Guarjila del municipio de Chalatenango, en vista que la población mencionada y lugares aledaños, no cuentan con ello; la creación de una farmacia les permitiría adquirir los medicamentos con mayor urgencia y a bajo costo por la cercanía y del traslado de la población de los municipios aledaños que sería beneficiada.

## 3. ZONA DE UBICACIÓN Y POBLACIÓN BENEFICIADA:

Guarjila es un cantón que está ubicado a 8.0 kilómetros al oriente de la ciudad de Chalatenango y a 90.9 kilómetros de la ciudad de San Salvador, limita al norte con el Municipio de las Vueltas, al oriente con San José las Flores y San Isidro Labrador, al sur con San Antonio Los Ranchos y San José Cancasque, al poniente con caserío Las Mesitas y la ciudad de Chalatenango, tiene características topográficas relativamente onduladas, su población aproximada es de 2,369 habitantes<sup>33 34</sup>, a continuación se presenta gráficamente su ubicación:

Mapa de Ubicación del Cantón Guarjila (Gráfico No. 3)



<sup>33</sup> Fuente: <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/poblacion-y-estadisticas-demograficas/censo-de-poblacion-y-vivienda/poblacion-censos.html>

#### 4. UBICACIÓN Y DISEÑO DE LA INFRAESTRUCTURA

Está planificada ubicar físicamente la farmacia en la calle principal aproximadamente unos 250 metros al rumbo norte de la Clínica ECO Guarjila, en ella se ubica una construcción de sistema mixto que no cumple los requisitos establecidos en la Ley General de medicamentos, por lo que se ha procedido al diseño de la Infraestructura con el objetivo de tener una idea de las mejoras a ser introducidas en la infraestructura existente, se agrega el diseño arquitectónico y el presupuesto de inversión el cual está contemplado en los anexos de este estudio.

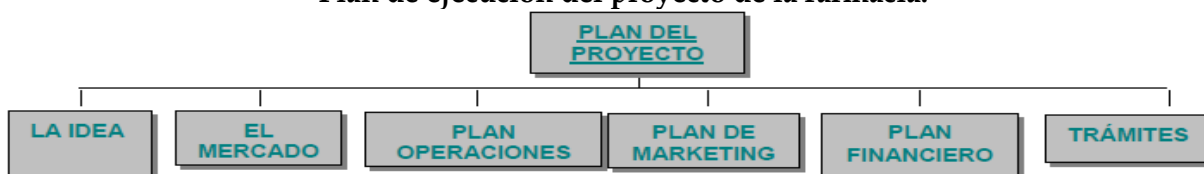
#### Capítulo 2

#### 5. PLAN DEL PROYECTO.

La Ejecución del proyecto, deberá seguir una estructura a efecto de cubrir todas las áreas de aplicación y pueda ser efectiva la creación de la farmacia, a continuación, se presenta en la gráfica No. 4.

Gráfica No. 4

#### Plan de ejecución del proyecto de la farmacia.



#### 6. INVERSIÓN INICIAL Y TRAMITOLOGÍA PARA OPERAR COMO FARMACIA.

Para operar como farmacia, se deberán realizar algunas gestiones y tramitología en diversas instituciones del estado; dentro de ellas tenemos: Ministerio de Salud Pública, Dirección Nacional de Medicamentos, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Trabajo y Previsión Social, Instituto Salvadoreño de Seguro Social, Alcaldía Municipal de Chalatenango, Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC).

Además, para las inscripciones y registros se deberán llevar a cabo varias gestiones como las siguientes:

Concepto del trámite	Costo US \$	Lugar del Trámite
Derechos por apertura de establecimiento de farmacia ( art. 32)	300.00	Dirección Nacional de Medicamentos. (DNM)
Licencia por funcionamiento ( Art. 35 )	150.00	
Auditoria de buenas prácticas de almacenamiento y distribución (Art. 37)		
Revisión de planos de apertura de local (Art 38)	200.00	
Inscripción de Regentes (Art. 39 )	25.00	
Cambio de nombre (Art. 39 )	17.14	
Cambio de Razón Social (Art. 39 )	17.14	
Reposición de sellos (Art. 39 )	14.29	
Cerficación y constancias de inscripción (Art. 39 )	25.00	
Ampliaciones del local (Art. 39 )	285.71	
Poder Profesional a Responsable (Art. 40 )	25.00	
Poder a Apoderado Responsable (Art. 40)	25.00	
Cobro por incumplimiento de pagos o derechos**	1%	



Concepto del tramite	Costo US \$	Lugar del Trámite
Inscripción de Registro de Contribuyente	Sin costo	Ministerio de Hacienda
Aviso de Apertura de Farmacia	Sin costo	Ministerio de Trabajo
Inscripción de Registro de Contribuyente	Sin costo	Ministerio de Hacienda
Aviso de Apertura de Farmacia	Sin costo	Ministerio de Trabajo
Inscripción de establecimiento de trabajo	Sin costo	Instituto Salvadoreño del Seguro Social
Inscripción de Establecimiento de Farmacia		Alcaldía Municipal de Chalatenango
Inscripción, apertura de establecimiento	Sin costo.	Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC)

*\*Nota importante: El art. 42 del Decreto Legislativos No. 417 del 11 de julio de 2013. (Derechos por servicios y licencias para los establecimientos de salud aplicables en la Dirección Nacional de Medicamentos)*

*\*\*se calcula el 1% sobre el valor del derecho adeudado por cada mes o fracción que trascurra, sin hacerse el pago correspondiente.*

## 7. PERFIL DEL CLIENTE

Los clientes potenciales son los pobladores del cantón Guarjila y de 7 municipios, que comprenden la cantidad de 17,952 aproximadamente, los cuales en la mayoría se dedica a la agricultura y ganadería, en el caso de las mujeres son amas de casa, al detalle en cuadro No. 2

**Cuadro No. 2**  
**Cientes potenciales y zona de influencia de la Farmacia**

LUGAR SUJETO DE ESTUDIO	POBLACIÓN AL 2015	KILÓMETROS CUADRADOS
Arcatao	2,570	66.85
Las Flores	1,326	26.22
Nombre de Jesús	4,417	4.43
Nueva Trinidad	1,364	46.33
San Antonio de la Cruz	1,685	25.02
San Antonio los Ranchos	1,599	11.21
San Isidro Labrador	2,622	28.22
Guarjila	2,369	21.84
<b>TOTAL</b>	<b>17,952</b>	<b>230.12</b>

## 8. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda, se logró mediante la recopilación de las fuentes primarias y secundarias. Las primarias se obtuvieron por medio de contacto directo con los posibles consumidores, para lo cual se aplicaron 200 encuestas. Las fuentes secundarias son estadísticas oficiales emitidas por el gobierno (DYGESTIC, BCR, publicaciones en página WEB, periódica y revistas) por otra parte según información del Ministerio de Salud se indica la tendencia de las enfermedades más consultadas, según se presenta en cuadro No. 3.

Cuadro No. 3

## Enfermedades más consultadas en clínica ECO Guarjila

No.	NOMBRE DE ENFERMEDADES	CONSULTAS POR AÑOS					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Otras infecciones agudas de las vías respiratorias superiores.	219	1294	1181	1038	717	425
2	Otras enfermedades del sistema urinario.	98	0	255	466	372	198
3	Faringitis aguda y amigdalitis aguda.	82	286	325	742	438	163
4	Otras helmintiasis B6B-B71, B75,B77-B83.	71	499	277	242	173	208
5	Hipertension esencial (primaria).	70	665	865	646	460	216
6	Micosis B35- B49.	62	234	242	201	176	0
7	Personas en contacto con los servicios de salud par la investigacion y exámenes ZOO.Z13	46	0	248	0	310	223
8	Otras Enfermedades de la piel y del tejido subcutáneo.	43	282	262	198	220	110
9	Migraña y otros síndromes de Cefalea.	35	331	337	213	215	108
10	Amebiasis (AO6.0- A06.9).	32	0	0	352	0	0
11	Otras Dorsopatias.	32	0	0	246	0	0
12	Diarrea de presunto origen infeccioso (A09).	0	299	320	357	0	135
13	Caries Dental.	0	308	0	0	238	148
14	Trastornos de los Tejidos Blandos.	0	352	0	0	177	101
15	Otros trastornos endocrinos, nutricionales y metabólicas.	0	216	243	0	0	0
<b>Total de consultas por año</b>		<b>790</b>	<b>4766</b>	<b>4555</b>	<b>4701</b>	<b>3496</b>	<b>2035</b>
<b>TOTAL DE CONSULTAS ATENDIDAS EN 6 AÑOS</b>		<b>20,343</b>					

Fuente: Creación propia con datos proporcionados por la Oficina de Información y Respuesta del Ministerio de Salud.

La decisión de compra de los pacientes se encuentra determinada por la prescripción de los médicos y por la no existencia de medicamento en las listas de los seguros de salud, además del propio precio del medicamento.

Producto de las consultas atendidas durante un año, se generó una muestra de consumo de medicamentos, que fueron recetados y entregados en la farmacia de la Unidad Comunitaria de Salud Familiar respecto a las enfermedades más consultadas, los cuales equivalen a consumo promedio anual de 184,424 unidades a un costo de \$170,415.20; a continuación, se presenta el detalle de los medicamentos, costos promedios por año y el valor económico correspondiente.

#### MÉDICOS PRESCRIPTORES:

La decisión de compra de los pacientes se encuentra determinada por la prescripción de los médicos y por la no existencia de medicamento en las listas de los seguros de salud, además del propio precio del medicamento.

Producto de las consultas atendidas durante un año, se generó una muestra de consumo de medicamentos, que fueron recetados y entregados en la farmacia de la Unidad Comunitaria de Salud Familiar respecto a las enfermedades más consultadas, los cuales equivalen a consumo promedio anual de 184,424 unidades a un costo de \$170,415.20; a continuación, se presenta el detalle de los medicamentos, costos promedios por año y el valor económico correspondiente.

Cuadro No. 4

## Consumo de medicamentos en clínica ECO Guarjila

DETALLE DE MEDICAMENTOS RECETADOS DE 2010 AL 2015	CONSUMO PROMEDIO ANUAL UNIDADES	IMPORTE
Mebendazone 100 Mg tabletas	5,800	\$ 43,374.56
Amoxicilina 500 Mg capsula	27,408	\$ 17,053.28
Amoxicilina 250 Mg 5Ml suspensión	44,420	\$ 7,759.56
Caritromicina 500 Mg Tableta	1,548	\$ 15,010.16
Caritromicina 250 Mg Tableta	1,144	\$ 7,802.24
Acetaminofen 500 Mg tableta	36,060	\$ 21,437.36
Acetaminofen 250 Mg 5Ml Jarabe	1,840	\$ 8,171.36
Nitrofurantoina 100 mg capsula	3,456	\$ 10,015.52
Ibuprofeno 400 mg tableta	17,880	\$ 10,952.96
Metronidazol 500 mg tableta	8,964	\$ 10,334.12
Metronidazol 250 mg/ 5Ml suspensión	144	\$ 7.20
Enalapril mg tableta	30,444	\$ 15,526.64
Carbedilol 6.25 Mg tableta	4,380	\$ 2,277.60
Carvedilol 25 tg tableta	936	\$ 692.64
<b>MONTO TOTAL POR AÑO CONSUMO TOTAL POR AÑO</b>	<b>184,424</b>	<b>\$ 170,415.20</b>

Fuente: Creación propia con datos proporcionados por la Oficina de Información y Respuesta del Ministerio de Salud.

Existen medicamentos que no son proporcionados por la ECO Guarjila y por lo tanto podrían formar parte del dispensario, como ejemplo se presentan los siguientes:

Cuadro No. 5

## Muestra de medicamentos que no son proporcionados por clínica ECO Guarjila

DESCRIPCION	COSTO UNITARIO
DICLOXACILINA SODICA 250 MG/5 MI suspensión	\$ 0.14
Furosemida 40 mg tableta	\$ 0.18
Metmorfinina 850 MG tableta	\$ 0.36
Levotiroxina 0.05 Mg Tableta	\$ 0.15
Levotiroxina 0.1 Mg Tableta	\$ 0.36
Anlopidina 5Mg Tableta	\$ 0.73
Irbesartan 300 Mg Tableta	\$ 2.08
Acido Acetilsalicilico 100 Mg Tableta	\$ 2.91
Lanzoprazol 30 Mg capsula.	\$ 1.47

Fuente: Creación propia con datos proporcionados por la Oficina de Información y Respuesta del Ministerio de Salud.

Cuadro No. 6

MEDICINAS DE USO FRECUENTE Y VENTA LIBRE			
Nombre de Medicamento	Precios Unitarios	Cantidad anual proyectada	Importe Proyectado de venta anual
Brondine Fcos.	\$ 4.00	60	\$ 240.00
Doceplex Ampoya	\$ 7.50	85	\$ 637.50
Diclofenac, ampolla	\$ 7.95	150	\$ 1,192.50
Dextrodel	\$ 5.00	54	\$ 270.00
Neurocampolon	\$ 8.00	125	\$ 1,000.00
Apololar	\$ 8.00	45	\$ 360.00
Ortodel Flex	\$ 7.00	40	\$ 280.00
Virogrip	\$ 0.80	250	\$ 200.00
Vitaflenaco	\$ 0.60	455	\$ 273.00
Alkaseltzer	\$ 0.30	2500	\$ 750.00
Doclosona	\$ 7.98	45	\$ 359.10
Ferromil	\$ 6.00	55	\$ 330.00
Neurotropas	\$ 9.50	26	\$ 247.00
Seonitab	\$ 12.00	25	\$ 300.00
Trisulfa	\$ 8.00	65	\$ 520.00
Suero Oral	\$ 1.90	1500	\$ 2,850.00
Vitamina A	\$ 12.50	25	\$ 312.50
Aleve	\$ 0.80	500	\$ 400.00
Dolofin Vitaminado	\$ 0.30	45	\$ 13.50
Aspirinitas	\$ 0.25	1500	\$ 375.00
Supertiamina	\$ 0.30	250	\$ 75.00
Bacterfin	\$ 8.00	50	\$ 400.00
Necatrim	\$ 6.00	25	\$ 150.00
Tabcin Gy T	\$ 0.45	400	\$ 180.00
Pulmo Bronk	\$ 12.00	150	\$ 1,800.00
<b>Total</b>			<b>\$ 13,515.10</b>

Fuente: Creación propia con datos proporcionados por la Oficina de Información y Respuesta del Ministerio de Salud.

Cuadro No. 7

**Detalle de la demanda potencial con base a información estadística de las consultas en Clínica ECO Guarjila**

Detalle o conceptos	Datos
Promedio de Consultas en el periodo de 5 años 6 meses	85,436
Promedio de la cantidad de consultas con medicinas entregadas	20,343
Importe de los medicamentos entregados en el periodo de 5 años 6 meses	\$ 937,283.60
Importe del promedio anual de medicamentos entregados (período de 5 años 6 meses)	\$ 170,415.20
Importe de los medicamentos no entregados (18.3% del importe promedio de medicamentos entregados)	\$ 31,269.70
Demanda de medicina de venta libre (7.9% del importe promedio de medicamentos entregados)	\$ 13,515.10
<b>Total demanda potencial</b>	<b>\$ 215,200.00</b>

9. PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Como respuesta a la pregunta No. 2 del entorno externo que fue administrada a los pobladores, se identificó que la proyección de las personas que serían beneficiadas está representado con el 87% de la población total de los 7 municipios y del cantón Guarjila, la que se presenta en cuadro No. 8

**Pobladores que asisten a consultas en la Red de Salud Pública**

POBLACIÓN SUJETO DE ESTUDIO (1)	POBLACIÓN PROYECTADA SEGÚN CENSO AL 2015 (2)	MUESTRA POBLACIÓN ENCUESTADA (3)	% RESULTANTE POBLACIÓN QUE ASISTE A CONSULTA (4)	POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS QUE ASISTEN A CONSULTAS (2x4)
Arcatao	2,570	25	87%	2236
Las Flores	1,326	25		1154
Nombre de Jesús	4,417	25		3843
Nueva Trinidad	1,364	25		1187
San Antonio de la Cruz	1,685	25		1466
San Antonio los Ranchos	1,599	25		1391
San Isidro Labrador	2,622	25		2281
Guarjila	2,369	25		2061
<b>TOTALES</b>	<b>17,952</b>	<b>200</b>		<b>15,618</b>

*Creación propia con datos del censo nacional 2007 y resultado de encuestas.*

La cantidad de personas que asistieron en el año 2015 a realizar sus consultas a la red de salud pública fue de 15,618 partiendo de ese dato se determinó que el porcentaje de dicha población asiste a la clínica ECO Guarjila, habiéndose realizado 11,870 consultas resultante de la pregunta uno, que equivale al 76% de la población total que asisten a las consultas.

10. DETERMINACIÓN DEL CONSUMO PERCÁPITA.

La distribución per cápita de la contribución de ventas por municipio, de personas que asistieron en el año 2015 a realizar sus consultas a la red de salud pública presenta las posibles cantidades de ingresos que se obtendrían por zona geográfica como posible demanda potencial que atendería la farmacia, tal como se muestra a continuación.

Cuadro No. 9

11.

**Distribución per cápita de la contribución de ventas por municipio**

POBLACIÓN SUJETO DE ESTUDIO (1)	POBLACIÓN PROYECTADA SEGÚN CENSO AL 2015 (2)	MUESTRA POBLACIÓN ENCUESTADA (3)	% RESULTANTE POBLACIÓN QUE ASISTE A CONSULTA (4)	POBLACIÓN DE LOS MUNICIPIOS QUE ASISTEN A CONSULTAS (2x4)	PORCENTAJE DE VISITAS A ECO GUARJILA	CANTIDAD DE POBLACION	DISTRIBUCION PERCAPITA
Arcatao	2,570	25	87%	2236	76%	1,700	\$ 24,406.56
Las Flores	1,326	25		1154		877	\$ 12,590.91
Nombre de Jesús	4,417	25		3843		2,921	\$ 41,936.21
Nueva Trinidad	1,364	25		1187		902	\$ 12,949.83
San Antonio de la Cruz	1,685	25		1466		1,114	\$ 15,993.47
San Antonio los Ranchos	1,599	25		1391		1,057	\$ 15,175.14
San Isidro Labrador	2,622	25		2281		1,733	\$ 24,880.33
Guarjila	2,369	25		2061		1,566	\$ 22,482.75
<b>TOTALES</b>	<b>17,952</b>	<b>200</b>		<b>15,618</b>		<b>11,870</b>	<b>\$ 170,415.20</b>

*Creación propia con datos del censo nacional 2007 y resultado de encuestas.*

## 11. CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL Y PROYECCIÓN DE VENTAS

Como resultado de las encuestas trasladadas a la población en estudio, resultó la demanda potencial que traducido a dinero en ventas resulta el siguiente cuadro resumido para los 5 años posteriores a la creación de la farmacia:

Cuadro No. 10

### IMPORTE PROYECTADO DE LOS INGRESOS DE LA FARMACIA

NOMBRE DEL MEDICAMENTO	PRECIO PROMEDIO UNITARIO		IMPORTE DE LOS INGRESOS				
	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VITAMINAS	\$ 6.96	\$ 7.66	\$ 14,896.53	\$ 16,386.18	\$ 18,024.80	\$ 19,827.28	\$ 21,810.00
ANTIBIOTICOS	\$ 2.94	\$ 3.24	\$ 12,232.80	\$ 13,456.08	\$ 14,801.69	\$ 16,281.85	\$ 17,910.04
DESPARACITANTE	\$ 3.13	\$ 3.44	\$ 2,947.19	\$ 3,241.91	\$ 3,566.11	\$ 3,922.72	\$ 4,314.99
MEDICINAS PARA DIABETES	\$ 3.53	\$ 3.89	\$ 8,968.56	\$ 9,865.41	\$ 10,851.96	\$ 11,937.15	\$ 13,130.87
MEDICINAS PARA HIPERTENCION	\$ 1.26	\$ 1.38	\$ 8,743.24	\$ 9,617.56	\$ 10,579.32	\$ 11,637.25	\$ 12,800.97
OTRAS MEDICINAS	\$ 3.63	\$ 4.00	\$ 161,589.51	\$ 161,589.51	\$ 177,748.46	\$ 195,523.30	\$ 215,075.63
<b>Total</b>			<b>\$209,377.82</b>	<b>\$ 214,156.65</b>	<b>\$235,572.32</b>	<b>\$259,129.55</b>	<b>\$285,042.50</b>

Creación propia con datos del censo nacional 2007 y resultado de encuestas.

El detalle por medicamento se presenta a continuación:

Cuadro No. 11

### Medicamentos más utilizados por la población en estudio

NOMBRE DEL MEDICAMENTO	Medicamentos más utilizados por la población en estudio		PRECIO PROMEDIO UNITARIO DE MERCADO AÑO (14)	PRECIO PROMEDIO UNITARIO DE MERCADO AÑO 5 (14)	VENTAS SIN IVA INCLUIDO				
	FRECUENCIA (1)	PORCENTAJE (2)			IMPORTE PROYECTADA DE LAS NECESIDADES AÑO 1 (15)	IMPORTE PROYECTADA DE LAS NECESIDADES AÑO 2 (15)	IMPORTE PROYECTADA DE LAS NECESIDADES AÑO 3 (15)	IMPORTE PROYECTADA DE LAS NECESIDADES AÑO 4 (15)	IMPORTE PROYECTADA DE LAS NECESIDADES AÑO 5 (15)
<b>VITAMINAS</b>			\$ 6.96	\$ 7.66	\$ 14,896.53	\$ 16,386.18	\$ 18,024.80	\$ 19,827.28	\$ 21,810.00
Vitamina complejo B	1	1%			\$ 7,559.89	\$ 8,315.88	\$ 9,147.47	\$ 10,062.22	\$ 11,068.44
Vitamina B12	1	1%			\$ 7,336.63	\$ 8,070.30	\$ 8,877.33	\$ 9,765.06	\$ 10,741.57
<b>ANTIBIOTICOS</b>			\$ 2.94	\$ 3.24	\$ 12,232.80	\$ 13,456.08	\$ 14,801.69	\$ 16,281.85	\$ 17,910.04
Tetraciclina	1	1%			\$ 501.65	\$ 551.82	\$ 607.00	\$ 667.70	\$ 734.47
Amoxicilina 1500	1	1%			\$ 1,567.66	\$ 1,724.42	\$ 1,896.86	\$ 2,086.55	\$ 2,295.21
Aminofilina	1	1%			\$ 438.94	\$ 482.84	\$ 531.12	\$ 584.23	\$ 642.66
Amoxicilina 500	5	5%			\$ 7,674.69	\$ 8,442.15	\$ 9,286.37	\$ 10,215.01	\$ 11,236.51
Bacsoil	1	1%			\$ 2,049.86	\$ 2,254.85	\$ 2,480.33	\$ 2,728.37	\$ 3,001.20
<b>DESPARACITANTE</b>			\$ 3.13	\$ 3.44	\$ 2,947.19	\$ 3,241.91	\$ 3,566.11	\$ 3,922.72	\$ 4,314.99
Vermex	1	1%			\$ 2,947.19	\$ 3,241.91	\$ 3,566.11	\$ 3,922.72	\$ 4,314.99
<b>MEDICINAS PARA DIABETES</b>			\$ 3.53	\$ 3.89	\$ 8,968.56	\$ 9,865.41	\$ 10,851.96	\$ 11,937.15	\$ 13,130.87
Glibenclamida	2	2%			\$ 523.12	\$ 575.44	\$ 632.98	\$ 696.28	\$ 765.91
Insulina	1	1%			\$ 8,445.43	\$ 9,289.98	\$ 10,218.97	\$ 11,240.87	\$ 12,364.96
<b>MEDICINAS PARA HIPERTENCION</b>			\$ 1.26	\$ 1.38	\$ 8,743.24	\$ 9,617.56	\$ 10,579.32	\$ 11,637.25	\$ 12,800.97
Enalapril	12	12%			\$ 4,509.70	\$ 4,960.67	\$ 5,456.73	\$ 6,002.41	\$ 6,602.65
Irbesartan	1	1%			\$ 2,183.68	\$ 2,402.05	\$ 2,642.25	\$ 2,906.47	\$ 3,197.12
Losartan	1	1%			\$ 2,049.86	\$ 2,254.85	\$ 2,480.33	\$ 2,728.37	\$ 3,001.20
<b>OTRAS MEDICINAS</b>			\$ 3.63	\$ 4.00	\$ 161,589.51	\$ 161,589.51	\$ 177,748.46	\$ 195,523.30	\$ 215,075.63
Acetaminofen	18	19%			\$ 3,935.74	\$ 3,935.74	\$ 4,329.31	\$ 4,762.24	\$ 5,238.46
Ibuprofeno	8	8%			\$ 2,099.55	\$ 2,099.55	\$ 2,309.51	\$ 2,540.46	\$ 2,794.50
Dolofin	7	7%			\$ 953.93	\$ 953.93	\$ 1,082.33	\$ 1,190.56	\$ 1,303.62
Virogrip	7	7%			\$ 1,475.90	\$ 1,475.90	\$ 1,623.49	\$ 1,785.84	\$ 1,964.42
Aspirina	6	6%			\$ 819.95	\$ 819.95	\$ 901.94	\$ 992.13	\$ 1,091.35
Panadol	5	5%			\$ 983.93	\$ 983.93	\$ 1,082.33	\$ 1,190.56	\$ 1,309.62
Alkazelsar	5	5%			\$ 1,311.91	\$ 1,311.91	\$ 1,443.10	\$ 1,587.41	\$ 1,746.15
Ranitidina	5	5%			\$ 4,244.04	\$ 4,244.04	\$ 4,688.44	\$ 5,135.28	\$ 5,648.81
Buscapina	5	5%			\$ 2,689.42	\$ 2,689.42	\$ 2,958.36	\$ 3,254.20	\$ 3,579.62
Diclofenac	4	4%			\$ 1,836.02	\$ 1,836.02	\$ 2,019.62	\$ 2,221.59	\$ 2,443.74
Neurobion	3	3%			\$ 4,216.16	\$ 4,216.16	\$ 4,637.77	\$ 5,101.55	\$ 5,611.71
Loratadina	2	2%			\$ 2,919.00	\$ 2,919.00	\$ 3,210.90	\$ 3,532.00	\$ 3,885.19
Pie De Atleta	1	1%			\$ 3,689.75	\$ 3,689.75	\$ 4,056.73	\$ 4,464.60	\$ 4,911.06
Doxorubicina	1	1%			\$ 47,737.20	\$ 47,737.20	\$ 52,510.92	\$ 57,762.01	\$ 63,538.21
Tenoxicam	1	1%			\$ 1,551.99	\$ 1,551.99	\$ 1,707.19	\$ 1,877.91	\$ 2,065.70
Cloranfeniramina	1	1%			\$ 324.53	\$ 324.53	\$ 356.99	\$ 392.69	\$ 431.96
Calcio	1	1%			\$ 7,461.50	\$ 7,461.50	\$ 8,207.65	\$ 9,028.41	\$ 9,931.26
Colal	1	1%			\$ 4,345.71	\$ 4,345.71	\$ 4,780.28	\$ 5,253.31	\$ 5,784.14
Atribion	1	1%			\$ 1,405.39	\$ 1,405.39	\$ 1,545.92	\$ 1,700.52	\$ 1,870.57
Colitran	1	1%			\$ 535.75	\$ 535.75	\$ 589.33	\$ 648.26	\$ 713.09
Erotirocina	1	1%			\$ 747.79	\$ 747.79	\$ 822.57	\$ 904.83	\$ 995.31
Bitalcid	1	1%			\$ 409.97	\$ 409.97	\$ 450.97	\$ 496.07	\$ 545.67
Estrogenos	1	1%			\$ 895.38	\$ 895.38	\$ 984.92	\$ 1,083.41	\$ 1,191.75
Carbocisteina	1	1%			\$ 1,041.99	\$ 1,041.99	\$ 1,146.18	\$ 1,260.80	\$ 1,386.88
Flavoxato	1	1%			\$ 807.81	\$ 807.81	\$ 888.59	\$ 977.45	\$ 1,075.19
Asteniavt	1	1%			\$ 25,959.46	\$ 25,959.46	\$ 28,555.40	\$ 31,410.95	\$ 34,552.04
Pasta Dental	1	1%			\$ 10,033.00	\$ 10,033.00	\$ 11,036.30	\$ 12,139.93	\$ 13,353.93
Bastarel	1	1%			\$ 23,778.22	\$ 23,778.22	\$ 26,156.04	\$ 28,771.64	\$ 31,648.81
Lamisil	1	1%			\$ 451.49	\$ 451.49	\$ 496.63	\$ 546.30	\$ 600.93
Salbutamol	1	1%			\$ 689.77	\$ 689.77	\$ 758.75	\$ 834.62	\$ 918.08
Aspirinita	1	1%			\$ 62.71	\$ 62.71	\$ 68.98	\$ 75.87	\$ 83.46
Clorfenamina	1	1%			\$ 451.49	\$ 451.49	\$ 496.63	\$ 546.30	\$ 600.93
Dolo Neurobión	1	1%			\$ 877.89	\$ 877.89	\$ 965.68	\$ 1,062.24	\$ 1,168.47
Prednisona	1	1%			\$ 815.18	\$ 815.18	\$ 896.70	\$ 986.37	\$ 1,085.01
<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>100%</b>			<b>\$ 209,377.82</b>	<b>\$ 214,156.65</b>	<b>\$ 235,572.32</b>	<b>\$ 259,129.55</b>	<b>\$ 285,042.50</b>

## 12. ANÁLISIS FUTURA DE LA OFERTA

Consistirá en la evaluación de los productos que se reciban de los proveedores en la etapa de lanzamiento de conformidad a la diferencia del precio de costo y venta y se podrán generar descuentos dirigidos al público consumidor, así como las muestra médicas proporcionadas a las farmacias.



## 13. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

### Capítulo 3

Como se mencionó al inicio de este estudio en el Cantón Guarjila no existen farmacias establecidas, por lo que las únicas que podrían ser consideradas como competencia, son las que se encuentran ubicadas en el municipio de Chalatenango, las cuales muchas de ellas no prestan servicio a domicilio, se detallan a continuación cuatro de ellas que representarían competencia:

Farmacia La Salud



Farmacia La Milagrosa



Farmacia San Rafael



Farmacia Divina Providencia



**Cuadro No. 12****Farmacias activas ubicadas en el Municipio de Chalatenango al 2015**

No.	Nombre de la Farmacia	Dirección	Números Telefónico
1	Farmacia La Salud	4a. Calle Oriente, Barrio San Antonio, Ciudad y Departamento de Chalatenango.	7870-7828 2665-9236
2	Farmacia San Judas Tadeo	6a Avenida Sur, Barrio el Cavario, Chalatenango	7707-0087
3	Farmacia la Esperanza	Colonia Núcleo 2, polígono 16 Casa 2, El Dorado Chalatenango.	2367-6943
4	Farmacia Díaz Cerrato	Barrio El Centro Avenida Libertad, Casa #12, Chalatenango	2367-6943
5	Farmacia San Rafael 6	6a. Calle Poniente y 3a. Avenida Sur No.15, Barrio El Centro, Chalatenango	2335-2726
6	Farmacia San Rafael 1	Avenida Libertad y 4a. Calle Poniente #11 Fente a Administración de Renta, Chalatenango.	2335-2725
7	Farmacia Befar	2da. Avenida Sur Casa #2 Barrio San Antonio, Chalatenango.	2335-2586
8	Farmacia el Calvario	Calle Morazán, Barrio El Calvario # 41, Chalatenango	2335-2253
9	Farmacia Melgar	4a. Calle Poniente Casa, #12, Barrio el Centro, Chalatenango	2335-2158
10	Farmacia CEFAFA	3a. Avenida Sur y Calle Miguel Plácido Peña, Contiguo a Catedral, Chalatenango	2314-9811
11	Farmacia Nueva Esperanza	Colonia Reubicación #2, Polígono 14, Casa # 2, Chalatenango	2309-2990
12	Farmacia Génesis II	Avenida Luciano Morales, Barrio el Chile, Calle al parqueo, Chalatenango.	2301-2861
13	Farmacia San Rafael 2	1a. Avenida Sur y Calle San Martín Barrio El Centro	2301-2343
14	Farmacia Divina Providencia	Calle Morazán y 2a. Avenida Sur, a 100 metros del cine Cayaguanca, sin número de local.	2301-2228
15	Farmacia Monseñor Romero	Cuarta Avenida Norte y Tercera Calle Poniente # 18, Barrio El Calvario, Chalatenango.	2301-1993
16	Farmacia Guadalupe	Calle Francisco Morazán # 16, Barrio El Calvario, Chalatenango	2301-1871
17	Farmacia La Milagrosa	4a Calle Oriente, Barrio San Antonio, Antiguo a Iglesia San Antonio, Chalatenango.	2301-1294
18	Farmacia La Fuente	4a, Calle Poniente, Casa # 11, Barrio El Centro, Chalatenango.	2301-0978
19	Farmacia San Rafael 25	4a, Calle Oriente, Barrio San Antonio No. 29 "Ä", Chalatenango.	2300-0059
20	Farmacia Guadalupe, Sucrusal #54	1a, Avenida Sur entre Calle San Martín y 2da. Calle Poniente a un costado de Catedral, Chalatenango.	2239-4200

Fuente: Creación propia con información de la página <http://infoutil.gobiernoabierto.gob.sv/medicines>

#### 14. ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES

Los proveedores de las farmacias son los laboratorios, que operan en el país, los cuales suministran los productos a pronto pago, venta a crédito por periodos de treinta días plazo. La mercadería que suministran está sujeta a devolución con base a las fechas de vencimiento, pero con un costo menor del adquirido, oscila entre el 75 al 85%. Algunos de los laboratorios que operan en el país son los siguientes:



## Principales empresas químico farmacéuticas salvadoreñas

- Laboratorios Pharmedic - Activa (1967).
- Laboratorios Arsal - Grupo Argonor (1944).
- Laboratorios López (1949).
- Ancalmo International Laboratorio Farmacéutico (1938).
- Laboratorios Ferson (1948).
- Laboratorios Cofasa (+ de cuatro décadas).
- Laboratorios Vijosa (+ de cuatro décadas).
- Corporación Bonima (1964).
- Grupo Paill - Laboratorios Paill (1992).
- Grupo San Nicolás -Laboratorios Suizos y Farmacias San Nicolás- (1968).
- Laboratorios Teramed (1981).
- Laboratorios Fardel (1984).
- Droguería y Laboratorios Vides (1935).
- Laboratorios Soperquimia (fundado en la década de 1980).
- Laboratorio DB
- Polyfarma (1997).
- Laboratorios Pharmator.
- Farmacéutica Rodim (1994).
- Laboratorios Combisa (1971).
- Laboratorios Biológicos de El Salvador - Labis.
- Industrias Químicas de Centroamérica - IQSA (1956).

Otros Laboratorios Fabricantes del sector químico farmacéutico son:

Laboratorios Lafar, Laboratorios Falmar, Laboratorios Argüello, Laboratorios Lakinsaca, Laboratorios Wohler, Manufacturas Humberto Bukele e Hijos, Laboratorios Mediken, Suizpharm, Laboratorios Billca (Billy Cañas), Laboratorios Ifasal, Gamma Laboratorios, Tecnofarma, Marcopharma, Gámez, Emilen, Laboratorio Meditech (Quimex), Rowalt Pharmaceutical, Razel, Laboratorios Capitol, Laboratorios Morazán, Laboratorios Biogalenic, Laboratorios Biológicos Veterinarios (Labiolvet), Laboratorios Farma, Laboratorio Hispanoamericano (LHISA), Laboratorios JPC, Laboratorios Real, Laboratorios, Laboratorios Marcelisa, Mcpherson Chemicals, Pharmasil, Servicios Quirúrgicos de El Salvador, Liberty Pharma, etc.

## Principales empresas Químico farmacéuticas de otros países en El Salvador

- Grupo Mandofer - Infarma (Honduras).
- Tecnoquímica (Colombia).
- DNA Pharmaceuticals (México).
- Laboratorios Kin (España).
- Cinfa (España).
- Menarini (Italo-español).
- Abbott Laboratorios (USA).
- Astra Zeneca (Suecia).
- Bayer.
- Boehringer Ingelheim (Alemania).

- Bristol Myers Squibb (USA).
- Eli Lilly (USA).
- GlaxoSmithKline (USA).
- Grupo Unipharm (Suiza).
- Janssen - Cilag (USA)
- LEO Pharma (USA).
- Merck Sharp & Dohme (USA).
- Novartis (Suiza).
- Pfizer (USA).
- Roche.

Marcas Reconocidas por su eslogan



## 15. ANÁLISIS FODA DE LA COMPETENCIA

Capítulo 4

### FORTALEZAS:

- ✓ Es un proyecto para hacerlo realidad y que impacte en la zona
- ✓ Contar con medicamentos a bajo costo
- ✓ Contar con una farmacia con horario extendido
- ✓ La población está dispuesta a comprar el producto
- ✓ Posibilidad de la población de adquirir los productos por medio de remesas familiares
- ✓ Contar con una radio comunitaria

### OPORTUNIDAD:

- ✓ Atención de un nicho de mercado no explotado
- ✓ Generación de empleo para los habitantes de la zona
- ✓ Generación de punto de encuentro y anclaje de otros negocios
- ✓ Ofrecimiento de un buen servicio para fidelizar al cliente
- ✓ Utilización de la radio comunitaria para la divulgación de spot publicitarios

### DEBILIDADES:

- ✓ Posibilidades de escasez de medicamentos, por falta de estadística para medir los productos demandados.
- ✓ Problemas de contratación de personal capacitado para la atención al cliente.
- ✓ Dificultad para atender la demanda de productos no disponibles en plaza

### AMENAZAS:

- ✓ Descuido en área de seguridad, por seguimiento y falta de estrategias focalizadas
- ✓ Contribución económica por imposición de grupos sociales
- ✓ Posicionamiento del mercado por la competencia.

### ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA.

- ✓ Involucramiento total de la población de Guarjila en la divulgación de la presencia de la farmacia, ya sea por boca a boca o a través de los sectores, juntas de vecinos, Asamblea General de la ADESCO y sobre todo un compromiso comunitario de la población en general.
- ✓ Utilización masiva de los medios de comunicación y redes sociales para divulgar la apertura y lanzamiento de la farmacia.
- ✓ Innovación del servicio a la población, a través de una atención personalizada y disponer de una infraestructura del local propicia para una atención esmerada para personas especiales.

### META:

Hacer de este proyecto una realidad para aportar a la sociedad de Guarjila y sus alrededores y ser partícipes de un buen vivir, mejorando y garantizando la salud en la zona.

## 16. ANÁLISIS DE LA COMPOSICIÓN DEL PRECIO

Al hacer una investigación de los precios al público de los productos, podremos evaluar las proyecciones futuras del ingreso de este proyecto. Tomando en cuenta que los precios obtenidos son precios al consumidor, reducimos un porcentaje del 30% al cada precio que consideramos es la ganancia mínima del detallista o minorista y de un 25 a 30% que quitamos de la ganancia del mayorista, además es de mencionar que los precios al público están dados con base al listado de precios de venta máximos al público Reglamento para la determinación de los precios de venta máximos al público de los medicamentos y su verificación, sugeridos por la Dirección Nacional de Medicamentos (DNM), según se detalla en muestra anexo.

### **Composición del precio de los productos farmacéuticos exportados**

Cuadro No. 13

<b>Medicamentos importados</b>	<b>Importe US\$</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Precio FOB (laboratorio flete y seguro)	100.00	2%
Valor CIF (arancel de importación)	102.00	5%
Precio CIF + Arancel	107.10	30%
Mark up droguería		
Precio droguería	137.70	25%
Mark up farmacia		
Precio Farmacia IVA	172.13	13%
Precio final	194.50	
% incremento sobre valor CIF		91%

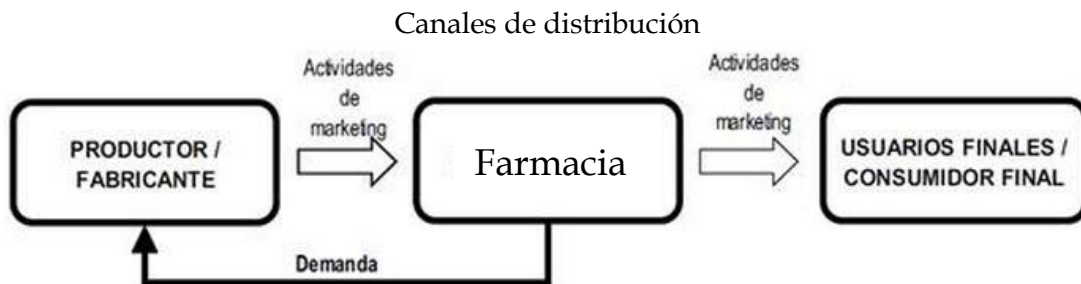
*Resultado del precio del minorista al consumidor final.*

<b>Lugar</b>	<b>Laboratorio</b>	<b>Droguería</b>	<b>Farmacia</b>
El salvador	57%	18%	24%

## 17. SISTEMA O CANAL DE DISTRIBUCIÓN.

Los canales más comunes de distribución de la farmacia son el fabricante o laboratorio, el establecimiento y el usuario final, tomando en cuenta las actividades de marketing y la demanda que la farmacia realice de acuerdo a las necesidades requeridas por los clientes. Un esquema sencillo se representa así:

Gráfico No. 5



## 18. MEZCLA DE MARKETING

Para la creación y comercialización de la farmacia en el Cantón de Guarjila en el Municipio de Chalatenango; se define cada uno de los elementos de la mezcla de marketing de la manera siguiente:

### Producto:

La farmacia estará regulada de conformidad a la Ley General de Medicamentos aplicadas en el país, se regirá con las estrictas normas de calidad, exigidas para tener las óptimas condiciones de la mercadería para la venta.

### Precio:

El precio del producto estará fijado conforme a la guía de precios sugeridos al consumidor, en donde se establecen los márgenes de ganancia para la comercialización y descuentos para el consumidor.

### Plaza:

Los productos se comercializarán en un radio perimetral 230.12 Km<sup>2</sup> y el canal de distribución será al cliente directo, así como hacer la forma de entrega a domicilio.

### Promoción:

El producto se promocionará a través cuñas radiales y de boca a boca entre la población, además de brochure informativo, vallas publicitarias y por medio de redes sociales, entre otras.

A continuación se detalla

Gráfica No. 6

### Esquema de la mezcla de marketing.



## 19. LOGOTIPO COMERCIAL

Con el objetivo de ser congruentes con el análisis de la mezcla de marketing, es necesario desarrollar el logotipo de la farmacia, por lo cual le presentamos un logotipo adaptado al pensamiento estratégico.

El significado está relacionado con el punto de encuentro estratégico de convergencia, así como de la identidad ideológica de la población, no dejando por un lado que el negocio es una farmacia comunitaria.

Gráfica No. 7

### Logotipo Comercial.



## 20. BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA

Entrada:

- ✓ Cumplimiento de requisitos para operar
- ✓ La barrera más importante de entrada al mercado es el conocimiento de los aspectos claves de la actividad local, en particular los procedimientos de inscripción y re-inscripción de medicamentos en los registros sanitarios, de participación en compras, de sensibilización de médicos prescriptores, y de vinculación comercial con los proveedores.

Salida:

- ✓ Se necesita receta médica para poder dispensar productos controlados.
- ✓ Se utilizan 4 criterios de clasificación de medicamentos ampliamente difundidos para el análisis de distintos aspectos relevantes del sector farmacéutico:
  - Mercado ético / mercado popular (medicamentos de venta bajo receta/ medicamentos de venta libre u OTC). En El Salvador este mercado representa un 70% de las ventas. - Mercado institucional y mercado privado.
  - Productos genéricos con marca, productos genéricos sin marca.
  - Clases terapéuticas (Sistema de Clasificación Anatómica, Terapéutica y Química - ATC). Es el nivel de desagregación que en la jurisprudencia internacional, prima facie determina los mercados antitrust relevantes.

Los medicamentos originales y genéricos de marca son el 90% del mercado.

## 21. AUTORIZACIÓN PARA COMERCIALIZACIÓN / REGISTRO SANITARIO

En El Salvador, es obligatoria la autorización pública para fabricar, importar, exportar, distribuir y comercializar medicamentos. Cuando un medicamento cumple con las normas nacionales sobre calidad, seguridad y eficacia, queda autorizado para su comercialización y es inscrito en los registros sanitarios nacionales, por un plazo de 5 años, renovable. Existe un mecanismo de reconocimiento mutuo establecido entre El Salvador y Guatemala, Honduras y Nicaragua.

## 22. FORMATO DE LA ENCUESTA

Con el propósito de recabar la información primaria, se elaboraron tres tipos de encuestas, clasificadas en sector interno (pobladores de Guarjila) sector externo (siete municipios aledaños) y para los administradores de las farmacias (específicamente en el Municipio de Chalatenango). Las encuestas en referencia se presentan como anexo al presente documento.

Las encuestas trasladadas a los pobladores se presentan en anexo.

## 23. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### **Conclusiones:**

1. El resultado del estudio de mercado, demuestra que la Creación de una farmacia en el Cantón de Guarjila, tiene ventaja competitiva ante las farmacias que se encuentran ubicadas en la Ciudad de Chalatenango, por su cercanía a la población beneficiada, su filosofía comunitaria y rasgos culturales.
2. La población de Guarjila y municipios cercanos están completamente convencidos que la presencia de una farmacia en la zona, les beneficiaría y contribuiría a mantenerse sanos con ventajas y por lo tanto con un adecuado acceso inmediato, confiable y seguro en la adquisición de medicamentos.
3. Los resultados del pronóstico de ventas, muestran un elevado monto de ingresos con base a las encuestas trasladadas a los pobladores, lo que sin duda reflejaran resultados favorables al traducirlos y compararlos con los gastos al ser trasladados a los estados financieros proyectados.

### **Recomendaciones:**

1. Recomendamos a la Junta Directiva de la Asociación de Desarrollo Comunal, de Guarjila, proceda a darle valor agregado al presente estudio de mercado, el cual muestra que el proyecto es factible y será un éxito de largo plazo.
2. La creación de la farmacia, proporcionará beneficios económicos y sociales a la población de Guarjila y municipios aledaños, lo cual está dado por un apoyo incondicional de todos los actores que intervendrán comercialmente.
3. Elaborar y calcular las diferentes herramientas administrativas y financieras, así como de los estados financieros proyectados, para identificar sus diferentes ratios y el comportamiento del

punto de equilibrio en cada año proyectado, para que la administración a través de las diferentes herramientas y políticas se coloque en avanzada y supere los supuestos señalados para una mejora continua.

## Capítulo 5 ANEXOS

### Capítulo 6

- 1- Formatos de encuestas dirigidas a la población en estudio
  - ✓ Cuestionario dirigido a pobladores de Guarjila
  - ✓ Cuestionario dirigido a pobladores aledaños a Guarjila
  - ✓ Cuestionario dirigido a propietarios de farmacias de la zona
- 2- Formulario para solicitar autorización de apertura de establecimiento
- 3- Formato de Carta Compromiso
- 4- Formato para solicitar Inscripción de Regente
- 5- Formato para autorización de sello
- 6- Formato para solicitar Certificación de inscripción
- 7- Certificación de buenas practicas
- 8- Listado de Precios de venta máximo al público.

# ANEXOS





## CUESTIONARIO No. 1

### CONSULTORÍA SOBRE FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA FARMACIA PARA LA COOPERATIVA DE MUJERES, COMPAS DE R.L CANTÓN GUARJILA, DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO

#### CUESTIONARIO DIRIGIDO A POBLADORES DE GUARJILA

- Instrucciones: a) La encuesta es anónima para garantizar la viabilidad y confiabilidad de la información.  
b) Marque con una equis en el espacio que corresponde.  
c) En las preguntas abiertas sea claro y preciso

#### Identificar qué tipo de negocios se encuentran instalados y cuánto tiempo tienen de existir en el Cantón de Guarjila

1. ¿Qué tipo de negocios existen en Guarjila?

Farmacia	Comedores	Fabrica	Tiendas	Otros:

2. ¿Qué tiempo tienen de existir los negocios en Guarjila?

Negocio	Menos de un año	Más de un año	Menos de 3 años	Menos de 5 años	Más de 5 años
Farmacia					
Comedores					
Fabrica					
Tiendas					
Otros:					

3. ¿Qué Clase de negocios se han retirado de la Zona de Guarjila?

Farmacia	Comedores	Fabrica	Tiendas	Otros:

4. ¿Cómo observa la afluencia o visita de personas en los negocios establecido en la pregunta No. 1?

Negocio	Muchos	Poco	Regular	Nada	Otros
Farmacia					
Comedores					
Fabrica					
Tiendas					
Otros:					

5. ¿Cómo realiza el pago de las mercaderías adquiridas en los negocios de Guarjila?

Efectivo	Crédito	Mixto

**Establecer y evaluar las condiciones sociales, culturales, económicas y de identidad que presentan los pobladores de Guarjila y que fortalecen la creación de una farmacia.**

6. ¿Cómo evalúa la seguridad ciudadana de Guarjila?

Buena	Regular	Mala

7. ¿Cómo evalúa la participación de la mujer en los proyectos que se desarrollan en comunidad?

Buena	Regular	Mala

8. ¿Cómo observa las condiciones culturales de las personas de Guarjila?

Buena	Regular	Mala

9. Usted como habitante de la zona ¿Cómo percibe las condiciones económicas de las personas de Guarjila?

Buena	Regular	Mala

10. Usted como habitante de la Zona ¿Qué percepciones tiene de la identidad de las personas de Guarjila?

Buena	Regular	Mala

**Establecer la cantidad de pobladores que están relacionadas con los servicios de salud ECOS.**

11. Cuando usted se enferma, ¿Dónde realiza sus consultas médicas?

ECO Guarjila	Red de Salud Pública fuera de Guarjila	Hospital Nacional de Chalatenango	Consulta en Clínicas Privada	Ninguna de las anteriores

12 ¿Su núcleo familiar asiste a la ECO a realizar sus consultas médicas?

Siempre	Algunas Veces	Nunca

13 ¿Considera que la ECO es una buena alternativa para la salud, para la comunidad de Guarjila?

Si	No	Talvez

14 ¿Aproximadamente cuantas veces visitó la ECO durante el año 2015?

De 1 a 5 veces	De 6 a 10 veces	Más de 10 veces

15 En su grupo familiar ¿Qué tipo de enfermedades ha consultado frecuentemente en la ECO?

➤ Infecciones agudas de las vías respiratorias	
➤ Migraña y otros síndromes de Cefalea	
➤ Faringitis aguda y amigdalitis aguda	
➤ Hipertensión esencial (primaria)	
➤ Personas en contacto con los servicios de salud para la investigación y exámenes	
➤ Otras enfermedades del sistema urinario	

**Determinar si Guarjila es un lugar estratégico geográficamente para la creación de una farmacia.**

16 ¿Todos los lugares aledaños a Guarjila convergen con su ubicación para trasladarse a Chalatenango?

Si	No	No sabe

17 ¿Considera que usted podría comprar medicamentos al ubicar una farmacia en Guarjila, evitando trasladarse hasta Chalatenango?

Si	No	No sabe

18 ¿Existen medios de transporte adecuados y constantes para trasladarse a Guarjila para comprar medicamentos y otros?

Si	No	No sabe

**Identificar la población sujeta a estudio que utiliza medicamentos permanentes.**

19 ¿Utiliza medicamentos permanentes?

Si	No	No sabe

20 ¿Para qué clase de enfermedad utiliza medicamentos permanentes?

Diabetes	Presión Arterial	Arrimia Cardiaca	Vía respiratoria	Otros

21 Los medicamentos de uso permanente, ¿donde los adquiere?

ECO Guarjila	Red de Salud Pública fuera de Guarjila	Hospital Nacional de Chalatenango	Red de seguridad Privada	Otros

22 En su grupo familiar, ¿mencione qué tipo de medicamentos compran de acuerdo a las enfermedades que adolecen?


**Determinar el impacto social y económico que se tendría entre los pobladores de Guarjila y sus alrededores para la apertura de una farmacia.**

23 Al crear una farmacia en el Cantón de Guarjila ¿Cree que sería provechoso para sus pobladores y de los lugares aledaños, su creación evitando el riesgo en transporte colectivo para el traslado de compra de medicamentos?

Si	No	No sabe

24 ¿Considera que aperturar una farmacia en el Cantón, le reduciría los gastos para adquirir sus medicamentos?

➤ Si		➤ No	
------	--	------	--

25 ¿Cree que se compraría con mayor rapidez y prontitud los medicamentos si se apertura una farmacia en Guarjila?

➤ Si		➤ No	
------	--	------	--

Fecha: \_\_\_\_\_

## CUESTIONARIO No. 2



### CONSULTORÍA SOBRE FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA FARMACIA PARA LA COOPERATIVA DE MUJERES, COMPAS DE R.L CANTÓN GUARJILA, DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO

#### CUESTIONARIO DIRIGIDO A POBLADORES ALEDAÑOS A GUARJILA

- Instrucciones:*
- a) La encuesta es anónima para garantizar la viabilidad y confiabilidad de la información.
  - b) Marque con una equis en el espacio que corresponde y complementé si es necesario.
  - c) En las preguntas abiertas sea claro y preciso

FECHA: \_\_\_\_\_

- 1 Cuándo usted se enferma, ¿Dónde realiza sus consultas médicas?

ECO Guarjila	Red de Salud Pública fuera de Guarjila	Hospital Nacional de Chalatenango	Consulta en Clínicas Privada	Ninguna de las anteriores

- 2 ¿Su núcleo familiar asiste a la ECO a realizar sus consultas médicas?

Siempre	Algunas Veces	Nunca

- 3 ¿Considera que la ECO es una buena alternativa para la salud, para la comunidad de Guarjila?

Si	No	Talvez

- 4 ¿Aproximadamente cuantas veces visitó la ECO durante el año 2015?

De 1 a 5 veces	De 6 a 10 veces	Más de 10 veces

- 5 En su grupo familiar ¿Qué tipo de enfermedades ha consultado frecuentemente en la ECO?

➤ Infecciones agudas de las vías respiratorias	
➤ Migraña y otros síndromes de Cefalea	
➤ Faringitis aguda y amigdalitis aguda	
➤ Hipertensión esencial (primaria)	
➤ Personas en contacto con los servicios de salud para la investigación y exámenes	
➤ Otras enfermedades del sistema urinario	

- 6 ¿Todos los lugares aledaños a Guarjila convergen con su ubicación para trasladarse a Chalatenango?

Si	No	No sabe

- 7 ¿Considera que usted podría comprar medicamentos al ubicar una farmacia en Guarjila, evitando trasladarse hasta Chalatenango?

Si	No	No sabe

8 ¿Existen medios de transporte adecuados y constantes para trasladarse a Guarjila para comprar medicamentos y otros?

Si	No	No sabe

9 ¿Utiliza medicamentos permanentes?

Si	No	No sabe

10 ¿Para qué clase de enfermedad utiliza medicamentos permanentes?

Diabetes	Presión Arterial	Arritmia Cardíaca	Vía respiratoria	Otros

11 Los medicamentos de uso permanente, ¿dónde los adquiere?

ECO Guarjila	Red de Salud Pública fuera de Guarjila	Hospital Nacional de Chalatenango	Red de seguridad Privada	Otros

12 En su grupo familiar, ¿mencione qué tipo de medicamentos compran de acuerdo a las enfermedades que padecen?


13 Al crear una farmacia en el Cantón de Guarjila ¿Cree que sería provechoso para sus pobladores y de los lugares aledaños, su creación evitando el riesgo en transporte colectivo para el traslado de compra de medicamentos?

Si	No	No sabe

14 ¿Considera que aperturar una farmacia en el Cantón, le reduciría los gastos para adquirir sus medicamentos?

➤ Si		➤ No	
------	--	------	--

15 ¿Considera que se compraría con mayor rapidez y prontitud los medicamentos si se aperturara una farmacia en Guarjila?

➤ Si		➤ No	
------	--	------	--

16 ¿Considera que en caso de enfermedades y emergencia, sus conocidos y familiares en el exterior le ayudarían económicamente para adquirir medicamentos?

➤ Si		➤ No	
------	--	------	--

17 ¿Cree que en caso de enfermedades y emergencia, sus conocidos y familiares en el exterior le ayudarían económicamente para adquirir medicamentos?

➤ Si		➤ No	
------	--	------	--

# CUESTIONARIO No. 3

## CONSULTORÍA SOBRE FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA FARMACIA PARA LA COOPERATIVA DE MUJERES, CANTÓN GUARJILA, DEPARTAMENTO DE CHALATENANGO

### CUESTIONARIO DIRIGIDO A PROPIETARIOS DE FARMACIAS DE LA ZONA

Instrucciones: La presente encuesta es anónima, en ella se plantean preguntas cerradas relacionadas con el quehacer administrativo, financiero y operativo de las farmacias a nivel general, la información que se proporcione será tratada de carácter confidencial; para dar respuesta deberá marcar con una equis en el espacio que corresponde.

FECHA: \_\_\_\_\_

#### ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

1. ¿El personal en general que forma parte de la farmacia está capacitado en cada una de sus áreas?  
Sí  No
2. ¿Supervisa el Regente la farmacia todos los días?  
Sí  No
3. ¿Cuentan la farmacia con una estructura organizativa actualizada?  
Sí  No
4. ¿Pertenece a una cadena de farmacias existentes en el país?  
Sí  No
5. ¿Cuenta esta farmacia con Manuales y herramientas administrativas?  
Sí  No
6. ¿Llevan contabilidad formal en esta farmacia?  
Sí  No
7. ¿Han tenido visitas del personal de la Defensoría del Consumidor?  
Sí  No
8. ¿Han recibido visitas de la Dirección Nacional de Medicamentos?  
Sí  No
9. ¿En la farmacia está contratado a tiempo completo el contador?  
Sí  No
10. ¿Utilizó instrumentos técnicos para la factibilidad de la creación de esta farmacia?  
Sí  No
11. ¿El local donde funciona la farmacia es arrendado?  
Sí  No



## ASPECTOS FINANCIEROS

12. ¿Cuál es el monto promedio de los gastos de administración anuales en los últimos 5 años?  
\$ \_\_\_\_\_

13. ¿Ha tenido dificultad en obtener rentabilidad del negocio en los últimos 5 años?

Sí  No

14. ¿Qué cantidad de dinero ha utilizado para cancelar obligaciones mercantiles para el funcionamiento?

---

15. ¿Han obtenido financiamiento para operar en los últimos 5 años?

Sí (\$ \_\_\_\_\_)  No

16. ¿Han tenido problemas para el pago de Impuestos?

Sí  No

17. ¿Incurrir en gastos en concepto de vigilancia permanente por seguridad de valores y otros?

Sí  No

## ASPECTOS OPERATIVOS

18. ¿Existe algún tratamiento de las devoluciones de mercadería por deterioro y vencimiento?

Sí  No

19. ¿Poseen comisiones por venta los empleados?

Sí (% \_\_\_\_\_)  No

20. ¿Posee en sus inventarios otro tipo de mercadería, para la venta?

Sí  No

21. ¿Brinda servicio a domicilio?

Sí  No

22. ¿Se hacen preparativos de medicinas de acuerdo a las recetas?

Sí  No

23. ¿Practican el proceso de medicamento en consignación?

Sí  No

24. ¿Existen productos que únicamente se venden con recetas médicas?

Sí  No

# FORMULARIOS

FORMULARIO PARA SOLICITAR AUTORIZACIÓN DE APERTURA DE ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICO			
Dirección Nacional de Medicamentos DNM			
Número De solicitud _____		Número de comprobante de pago (trámite de inscripción) _____	
<b>1. Datos del propietario (sólo Persona Natural)</b>			
NOMBRE COMPLETO			
_____			
NÚMERO DE DUI	LUGAR DE EXPEDICIÓN	NÚMERO DE NIT	NÚMERO DE CARNET DE RESIDENTE (Solo para extranjeros)
_____	_____	_____	_____
PROFESIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	
_____	_____	_____	
DOMICILIO			
_____			
<b>2. Datos de la sociedad (sólo Persona Jurídica)</b>			
DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL			
_____			
ABREVIATURA DE LA SOCIEDAD			NÚMERO DE NIT
_____			_____
DOMICILIO SOCIAL	NUMERO DE INSCRIPCION	NUMERO DE LIBRO	
_____	_____	_____	
<b>3. Datos del Representante Legal o Apoderado (para Persona Natural o Persona Jurídica)</b>			
		<input type="checkbox"/> REPRESENTANTE LEGAL	<input type="checkbox"/> PODERADO
NOMBRE COMPLETO			
_____			
NÚMERO DE DUI	LUGAR DE EXPEDICIÓN	NÚMERO DE NIT	NÚMERO DE CARNET DE RESIDENTE (Solo para extranjeros)
_____	_____	_____	_____
PROFESIÓN	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	
_____	_____	_____	
DOMICILIO			
_____			
<b>4. Datos del Establecimiento</b>			
TIPO DE ESTABLECIMIENTO	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO		
_____	_____		
DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO			
_____			
MUNICIPIO	DEPARTAMENTO	TELÉFONO	
_____	_____	_____	
NOMBRE DEL REGENTE			NÚMERO DE JUNTA DE VIGILANCIA
_____			_____
HORARIO DE SERVICIO DEL REGENTE (DIAS Y HORAS)	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO	
_____	_____	_____	
<b>5. Notificaciones</b>			
LUGAR PARA OIR NOTIFICACIONES		TELÉFONO	
_____		_____	
PERSONA AUTORIZADA PARA RECIBIR DOCUMENTOS		E-MAIL	
_____		_____	

**6. Declaración jurada (Propietario, Representante Legal o Apoderado):** DECLARO QUE LOS DATOS CONTENIDOS SON VERDADEROS, Y QUE ADEMÁS CUMPLO CON LOS REQUISITOS TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS ESTABLE ESTABLECIMIENTOS, POR LO QUE ASUMO LAS RESPONSABILIDADES ADMINI

ANEXOS QUE SE PRESENTAN: (MARQUE CON UNA "X"):

CROQUIS DE UBICACIÓN

COQUIS DEL ESTABLECIMIENTO

NOMBRE Y FIRMA DEL PROPIETARIO

NOMBRE Y FIRMA DE LA PERSONA

**7. Declaración jurada (Regente):** DECLARO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN EL PRESENTE FORMULARIO Y SUS ANEXOS SON VERDADEROS, HACIÉNDOME RESPONSABLE DEL BUEN FUNCIONAMIENTO DEL ESTABLECIMIENTO, ASUMIENDO LAS RESPONSABILIDADES ADMINISTRATIVAS Y PENALES QUE CORR

NOMBRE, FIRMA Y SELLO DE REGENTE

**8. para uso notarial** (legalización de firmas).

DOY FE QUE LA (S) FIRMA (S) QUE CALZA (N) EL ANTERIOR ESCRITO QUE SE LEE (N)

ES (SON) AUTENTICA (S) POR HABER SIDO PUESTA (S) DE SU PUÑO Y LETRA ANTE MI PRESENCIA POR EL (LOS) SEÑOR (ES)

[Nombre del propietario, representante legal o apoderado] [Nombre del regente]  
DE [Edad en letras] AÑOS DE EDAD, DEL DOMICILIO DE [Domicilio]

A QUIEN RECONOZCO POR SU (S)

[Tipo de documento]

NUMERO (S)

[Número de documento]

(RESPECTIVAMENTE). SAN SALVADOR A LOS

[Fecha]

FIRMA Y SELLO DEL NOTARIO

**9. Espacio de uso exclusivo del DNM**

NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE RECIBE LA DOCUMENTACIÓN

FECHA DE RECEPCIÓN

RECIBÍ COMPROBANTE – NOMBRE Y FIRMA

**10. Comprobante del solicitante**

NÚMERO DE SOLICITUD

FECHA DE RECEPCIÓN

SELLO DE ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS

## FORMATO DE CARTA COMPROMISO

Santa Tecla, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

SEÑOR DIRECTOR  
DIRECCION NACIONAL DE MEDICAMENTOS.

Yo \_\_\_\_\_ inscrito(a)  
como \_\_\_\_\_ en Química y Farmacia, bajo el número \_\_\_\_\_, del  
domicilio de: \_\_\_\_\_ y residente en: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_, teléfono: \_\_\_\_\_,

Solicito a ustedes se me autorice la regencia con el establecimiento Farmacéutico denominado  
\_\_\_\_\_, inscrito en la Dirección Nacional de

Medicamentos bajo el número, situado  
en \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Propiedad

de: \_\_\_\_\_

teléfono: \_\_\_\_\_. En el cual me comprometo a asistir y  
permanecer: \_\_\_\_\_; de acuerdo al siguiente  
horario: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nombre firma y Sello de Regente.

Lugar de trabajo: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_

**FORMATO PARA SOLICITAR INSCRIPCION COMO NUEVO REGENTE**

SEÑOR DIRECTOR  
DIRECCION NACIONAL DE MEDICAMENTOS.

Yo, \_\_\_\_\_, mayor de edad, profesión u oficio, \_\_\_\_\_ del domicilio de, \_\_\_\_\_, con Documento Único de Identidad número \_\_\_\_\_, expedida en \_\_\_\_\_, Identificación Tributaria Número \_\_\_\_\_, A usted atentamente MANIFIESTO:

Que he celebrado contrato con \_\_\_\_\_ (nombre del propietario), propietario de \_\_\_\_\_ (nombre del establecimiento), situado en \_\_\_\_\_ de la Ciudad de \_\_\_\_\_, departamento de \_\_\_\_\_, inscrito bajo el N° \_\_\_\_\_ y Número de teléfono \_\_\_\_\_.

Con el fin de cumplir con los requisitos legales correspondientes presento: a) Contrato de Regencia Original y fotocopia, para que se confronten entre sí y si son conformes, se agregue esta y se me devuelva original y b) Certificación de inscripción en la Junta de Vigilancia de la Profesión Químico Farmacéutica, extendida a mi favor.

Por lo Anterior, respetuosamente PIDO: Se me tenga como NUEVO REGENTE de (Farmacia, Droguería, Botiquín o Laboratorio), y se haga la anotación correspondiente en el asiento respectivo.

Autorizo a \_\_\_\_\_ para recibir docum

Santa Tecla, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del dos mil \_\_\_\_\_.

F. \_\_\_\_\_

Nombre y Firma  
Propietario, Representante legal o apoderado

Sello de establecimiento

Teléfono

Correo Electrónico

F. \_\_\_\_\_

Firma y sello del Regente

**FORMATO PARA SOLICITAR AUTORIZACION DE SELLO**

SEÑOR DIRECTOR  
DIRECCION NACIONAL DE MEDICAMENTOS.

Yo, \_\_\_\_\_, mayor de edad,  
profesión u oficio \_\_\_\_\_, del domicilio de  
\_\_\_\_\_, con Documento Único de Identidad número  
\_\_\_\_\_, expedida en \_\_\_\_\_, y con Número de Identificación  
Tributaria \_\_\_\_\_, en calidad de propietario (a), representante legal o apoderado (si es  
sociedad) del establecimiento denominado  
\_\_\_\_\_, situado en \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, inscrito bajo el número \_\_\_\_\_, A usted atentamente SOLICITO:

Autorización para la elaboración de sello del establecimiento mencionado.

Autorizo a \_\_\_\_\_ para recibir documentos.

Santa Tecla, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del dos mil \_\_\_\_\_.

F. \_\_\_\_\_  
Nombre y Firma  
Propietario, Representante legal o apoderado  
Sello de establecimiento  
Teléfono  
Correo Electrónico

F. \_\_\_\_\_  
Firma y sello del Regente

**FORMATO PARA SOLICITAR CERTIFICACION DE INSCRIPCION, SOLVENCIA O CONSTANCIA.**

SEÑOR DIRECTOR  
DIRECCION NACIONAL DE MEDICAMENTOS.

Yo, \_\_\_\_\_, mayor de edad,  
profesión u oficio \_\_\_\_\_, del domicilio de  
\_\_\_\_\_, con Documento Único de Identidad número  
\_\_\_\_\_, expedida en \_\_\_\_\_, y con Número de Identificación  
Tributaria \_\_\_\_\_, en calidad de propietario (a), representante legal o apoderado (si  
es sociedad) del establecimiento denominado \_\_\_\_\_, situado  
en \_\_\_\_\_  
con número de teléfono \_\_\_\_\_, inscrito bajo el número  
\_\_\_\_\_, A Usted atentamente SOLICITO:

**<< Llenar de acuerdo a lo que se este solicitando >>**

Autorizo a \_\_\_\_\_ para recibir documentos.

Santa Tecla, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del dos mil \_\_\_\_\_.

F. \_\_\_\_\_

Nombre y Firma  
Propietario, Representante legal o apoderado  
Sello de establecimiento  
Teléfono  
Correo Electrónico

F. \_\_\_\_\_

Firma y sello del Regente

SEÑOR DIRECTOR  
DIRECCION NACIONAL DE MEDICAMENTOS.

Yo, \_\_\_\_\_, mayor de edad,  
profesión u oficio \_\_\_\_\_, del domicilio de  
\_\_\_\_\_, con Documento Único de Identidad número  
\_\_\_\_\_, expedida en \_\_\_\_\_, y con Número de Identificación  
Tributaria \_\_\_\_\_, en calidad de propietario (a), representante legal o apoderado (si  
es sociedad) del establecimiento denominado \_\_\_\_\_, situado  
en \_\_\_\_\_,  
con número de teléfono \_\_\_\_\_, inscrito bajo el número  
\_\_\_\_\_, A Usted atentamente SOLICITO:

### CERTIFICACION DE BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA

Autorizo a \_\_\_\_\_ para recibir documentos.

Santa Tecla, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del dos mil \_\_\_\_\_.

F. \_\_\_\_\_

F. \_\_\_\_\_

Nombre y Firma

Firma y sello del Regente

Propietario, Representante legal o apoderado

Sello de establecimiento

Teléfono

Correo Electrónico



# DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS

## LISTADO DE PRECIOS DE VENTA MÁXIMO AL PÚBLICO, POR CHM AÑO 2015





**LISTADO DE PRECIOS DE VENTA MÁXIMO AL PÚBLICO, POR CHM AÑO 2015**

Principio Activo	Presentación		Forma Farmacéutica	PUM
	Volumen	Unidad		
ANACARDIOL	300	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 76297
ANACARDIOL	300	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62698
ANACARDIOL	60	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62698
ACICLOVIR	300	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 67338
ACICLOVIR	60	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACICLOVIR	60	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 18691
ACETAMINOFEN (MARCHAMOL) + BUPROPION	30+600	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACETAMINOFEN (MARCHAMOL) + FRAMVERFINA	60+3	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62782
ACETAMINOFEN (MARCHAMOL) + TRAMADOL	30+3	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACETAMINOFEN (MARCHAMOL) + TRAMADOL	33+67.5	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 13610
ACETAMINOFEN (MARCHAMOL) + TRAMADOL	33+67.5	Mg/5 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR ML/5ML)	\$ 62618
ACETAZOLAMIDA	300	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACETAZOLAMIDA	300	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACETILCISTEINA	300	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACETILCISTEINA	300	Mg/500 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR 500 ML)	\$ 13698
ACETILCISTEINA	600	Mg/500 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR 500 ML)	\$ 10748
ACICLOVIR	300	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 67338
ACICLOVIR	300	Mg/5 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR ML/5ML)	\$ 62618
ACICLOVIR	300	Mg/500 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR 500 ML)	\$ 26713
ACICLOVIR	600	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 18698
ACICLOVIR	600	Mg/5 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR ML/5ML)	\$ 62717
ACICLOVIR	600	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 18697
ACIDO ACETILSALICILICO + CLOROFENIRINA	50+15	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 26338
ACIDO ACETILSALICILICO + RAMFENOL + SINVAMPATINA	50+10+60	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACIDO ACETILSALICILICO + RAMFENOL + SINVAMPATINA	50+3+60	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 10261
ACIDO ACETILSALICILICO + RAMFENOL + SINVAMPATINA	50+4+60	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 10268
ACIDO ACETAMINICO + NEMOFINA	600+0.004	g	ORINA UNGUENTOS Y OTRAS APLICACIONES TOPICAS (POR GRAMO)	\$ 62618
ACIDO ALBURONICO	70	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62777
ACIDO ALBURONICO + COLECALCIFEROL	7+4000	Mg/4U	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 26697
ACIDO ALBURONICO + COLECALCIFEROL	7+4000	Mg/4U	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 26711
ACIDO BENZOICO + ALICARBAZOL + OFUN + PMPIN BIA ANILINUM	30+4+5	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 13622
ACIDO D-DIL BIPROFENOL + PPOFEN BUCAL	0.6+6	g	ORINA UNGUENTOS Y OTRAS APLICACIONES TOPICAS (POR ML/5ML)	\$ 62618
ACIDO FURICO	1	g	ORINA UNGUENTOS Y OTRAS APLICACIONES TOPICAS (POR GRAMO)	\$ 62618
ACIDO FURICO + NEMOFINA	30+1	g	ORINA UNGUENTOS Y OTRAS APLICACIONES TOPICAS (POR GRAMO)	\$ 10270
ACIDO GLEICICO	10	g	ORINA UNGUENTOS Y OTRAS APLICACIONES TOPICAS (POR ML/500 ML O POR GRAMO)	\$ 62797
ACIDO GLEICICO	10	g	ORINA UNGUENTOS Y OTRAS APLICACIONES TOPICAS (POR GRAMO)	\$ 62618
ACIDO HALORONICO	6038	g	ORINA UNGUENTOS Y OTRAS APLICACIONES TOPICAS (POR ML/500 ML)	\$ 62618
ACIDO HALORONICO	38	Mg/500 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR 500 ML)	\$ 10268
ACIDO HANORONICO	380	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACIDO HANORONICO	38	Mg/500 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR 500 ML)	\$ 62618
ACIDO HANORONICO	38	Mg/500 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR 500 ML)	\$ 62618
ACIDO LACTICO + ACIDO SALICILICO	38+15	g	LIQUIDO ORAL (E) (POR ML/500 ML)	\$ 10268
ACIDO MEFENAMICO	600	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACIDO NAUOICO	600	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACIDO NAUOICO + NEMOFINA	60+60	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62718
ACIDO NEDINICO	300	Mg	TABLETAS DE LIBERACION Prolongada (POR UNIDAD)	\$ 10218
ACIDO PANAMICO + COMPLEJO B	50+10	Mg/500 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR 500 ML)	\$ 10268
ACIDO PICOBUJURICO	10	Mg/500 mL	LIQUIDO ORAL (E) (POR ML/500 ML)	\$ 62618
ACIDO PIRIDINICO	600	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618
ACIDO SALICILICO + ACIDO LACTICO	38+15+7	g	ORINA UNGUENTOS Y OTRAS APLICACIONES TOPICAS (POR ML/500 ML)	\$ 62777
ACIDO TIOCTICO	600	Mg	TABLETAS YB MILAAR (E) POR UNIDAD	\$ 62618

NOTA:  
 1. Unidades indicadas en el presente listado son unidades de venta.  
 2. El precio en el empaque farmacéutico primario, cuando exista empaque que permita el listado de precios al público, vale por el precio del empaque primario.



### LISTADO DE PRECIOS DE VENTA MÁXIMO AL PÚBLICO, POR CHM AÑO 2015

Principio Activo	Embalaje		Nota Farmacológica	Precio
	Volumen	Unidad		
ACETILSALICILICO	100	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2384
ACIDVALPROICO	300	MG/ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO - VALPACINA) SANDOZ/LETTA	\$ 6883
ACIDVALPROICO	300	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 12647
ACIDZOLEHONICO	4	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 66686
ACIDZOLEHONICO	4	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 714637
ACIDZOLEHONICO	4	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP) - ACUMPA / NOVARTIS / NOVARTIS/BIODOT	\$ 716337
ADAFALBID	0.1	N	ORAMA UNGUENTOS YOTRASAPLICACIONES TOPICAS (POR GRAMO)	\$ 6867
ADAFALBID	0.4	N	ORAMA UNGUENTOS YOTRASAPLICACIONES TOPICAS (POR GRAMO)	\$ 6867
ADAFALBID + CUNGAMOMINA	01+1	N	ORAMA UNGUENTOS YOTRASAPLICACIONES TOPICAS (POR GRAMO)	\$ 6867
ADAPOR DIFENIL	10	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 8263
ADONATINA	20	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2238
ADONATINA	300	UL	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6813
ADONATINA	10	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2666
ALBEPHEN	100	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2613
ALBEPHEN	300	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2663
ALBEPHEN + HIDROCLOROQUINA	30+12.5	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2387
ALBEPHEN + HIDROCLOROQUINA	30+12.5	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2330
ALBEPHEN + HIDROCLOROQUINA	30+12.5	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2263
ALBEPHEN + HIDROCLOROQUINA	30+12.5	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 2260
ALBEPHEN	30	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 1333
ALBEPHEN	30	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 2081
ALPURNOL	100	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6283
ALPURNOL	300	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6283
ALPURNOL	0.3	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6816
ALPURNOL	0.3	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6863
ALPURNOL	0.3	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6863
ALPURNOL	0.3	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6863
ALPURNOL	1	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 1200
ALPURNOL	1	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6817
ALPURNOL	3	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 1237
ALPURNOL	30	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 2633
AMANTADINA	100	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6871
ANERDOL	18	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 1262
ANERDOL	30	MG/3 ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO)	\$ 6883
ANERDOL	75	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6883
ANERDOL + ANIZOLINA	18+600	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 1331
ANERDOL + CLORIBUTOL	18+600	MG/3 ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO)	\$ 6883
ANERDOL + CLORIBUTOL	30+600	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6883
ANERDOL + CLORIBUTOL	18+600	MG/3 ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO)	\$ 6883
ANERDOL + CLORIBUTOL	18+600	MG/ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO)	\$ 6813
ANERDOL + FENOTEROL + BROMHEXINA	18+6+3	MG/3 ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO)	\$ 6867
ANERDOL + LORAZOLINA	18+6	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6883
ANERDOL + LORAZOLINA	30+6	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 1207
ANERDOL + LORAZOLINA	30+6	MG/3 ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO)	\$ 6883
ANERDOL + SALICILANOL	18+6	MG/3 ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO)	\$ 6827
ANERDOL + TERBUHALINA	18+6	MG/3 ML	LIQUOROSORALIS (POR MULTIPLO)	\$ 6827
AMRACINA	300	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 10883
AMRACINA	300	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 6861
AMLODIPINA + HIDROCLOROQUINA	5+5	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6820
AMLODIPINA	300	MG	TALPETA YB MLANB (POR UNIDAD)	\$ 6881
AMLODIPINA	300	MG/MP	LIQUOROSORALIS (POR MP)	\$ 6873

NOTA:  
 1. L as unidades indicadas en el encabezado se refieren a la unidad de venta.  
 2. MP se refiere al empaque farmacéutico primario, siendo el caso de empaques que se encuentran en el producto. Véase el detalle MP al final del listado.

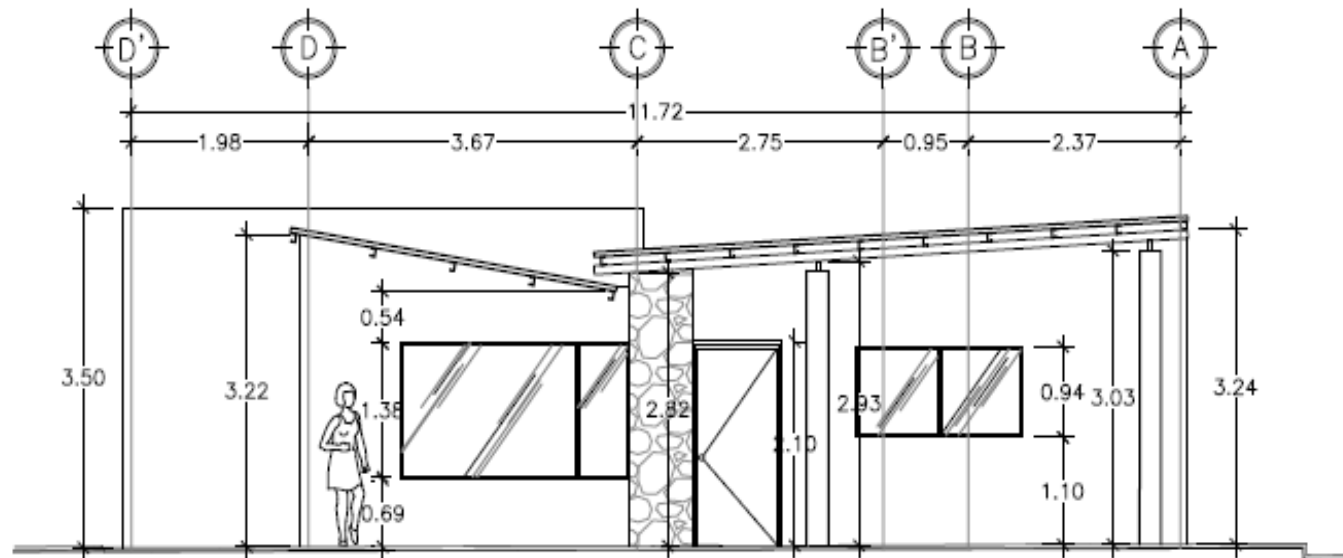
ANEXO 2

# RESUMEN DE LOS PROCESOS A SEGUIR PARA LA LEGALIZACIÓN DE UNA FARMACIA EN EL SALVADOR

ANEXO 2

Paso No. 1	Se completa solicitud de apertura de farmacia	Según formulario proporcionado por la DNM	Disponible en <a href="http://www.medicamentos.gob.sv">www.medicamentos.gob.sv</a>							
Paso No. 2	Se cancela mandamiento de pago de derechos de apertura de farmacia	Banco Agrícola:	Pago de servicios de apertura de establecimiento farmacéutico.	Importe a cancelar: US\$ 114.29						
Paso No. 3	Se presenta expediente (solicitud junto con los requisitos) establecidos por la DNM	Requisitos (art. 41 del Reglamento General de la Ley de Medicamentos:	presentar en orden siguiente: El Formulario de Apertura del Establecimiento Farmacéutico	Presentar croquis de ubicación en donde se pretende plantar el Establecimiento.	Croquis de distribución del Local.	Presentación del contrato de Regencia en Original y Copia con la toma de Razón por las autoridades de la DNM	Certificado de inscripción como Profesional emitida por la Junta de Vigilancia de la Profesión de Químico Farmacéutica para el Regente.	Recibo de pago de los derechos de apertura del establecimiento.	Certificación del Centro Nacional de Registro (CNR) o en el caso Ministerio de Gobernación y desarrollo territorial, donde declara la Representación Legal de la Sociedad o ONG.	Copia de la Constitución de la Sociedad o ONG Certificada, ante un notario.
Paso No. 4	Retiro de Resolución establecida por la DNM	Tiempo de procedimiento:	15 días hábiles, después de administrado el expediente.							
Paso No. 5	Cumplimiento de Observaciones Técnicas establecida por la DNM	Tiempo de procedimiento:	9 meses según el art. 45, numeral 8 inciso 3 del Reglamento General de la Ley de Medicamentos a partir de la notificación. Finalizado el Plazo se considerará caducado el proceso.	La documentación adicional, deberá ser entregado en forma completa.	Después de 9 meses si el usuario no se da por notificado, se declararán en estado de abandono y el proceso se tendrá por caducado.					

ANEXO 3



ELEVACION FRONTAL

ESCALA 1: 50

ESTE PLANO Y LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE NO DEBERIA SER COPIADA, SER COPIADA, DISTRIBUIDA, PUBLICADA O PUESTA EN DISPOSICION, PARA OTROS O USADA EN NINGUN CASO, TOTAL O PARCIALMENTE, EXCEPTO CUANDO SEA EXPRESAMENTE AUTORIZADO POR ESCRITO POR EL PROPIETARIO. CUALQUIER PERSONA, COMPANIA O CORPORACION QUE RETIRA ESTE PLANO, COMO QUIERA QUE LO HAYA OBTENIDO DEBE POR ESTE MEDIO CONSIDERARSE QUE ACEPTA LAS RESTRICCIONES ANTERIORES. ZAS, Consultoria Arquitectonica

**ARQUITECTOS**

PROYECTO: **Integración y remodelación Farmacia Guarjila - Campo de Nal.**

PROPIETARIO: **Guarjila + Campo de Nal.**

UBICACION: **Calle Principal de las Cuales Chilpancingo**

DISEÑO: **ZAS, Consultoria Arquitectonica**

DISEÑO: **ZAS, Consultoria Arquitectonica**

TITULO: **Trabajo de Grado Alumno Carlos**

CONTENIDO: **SOLUCIÓN PROYECTO ARQUITECTÓNICA**

PROFESIONALES RESPONSABLES:

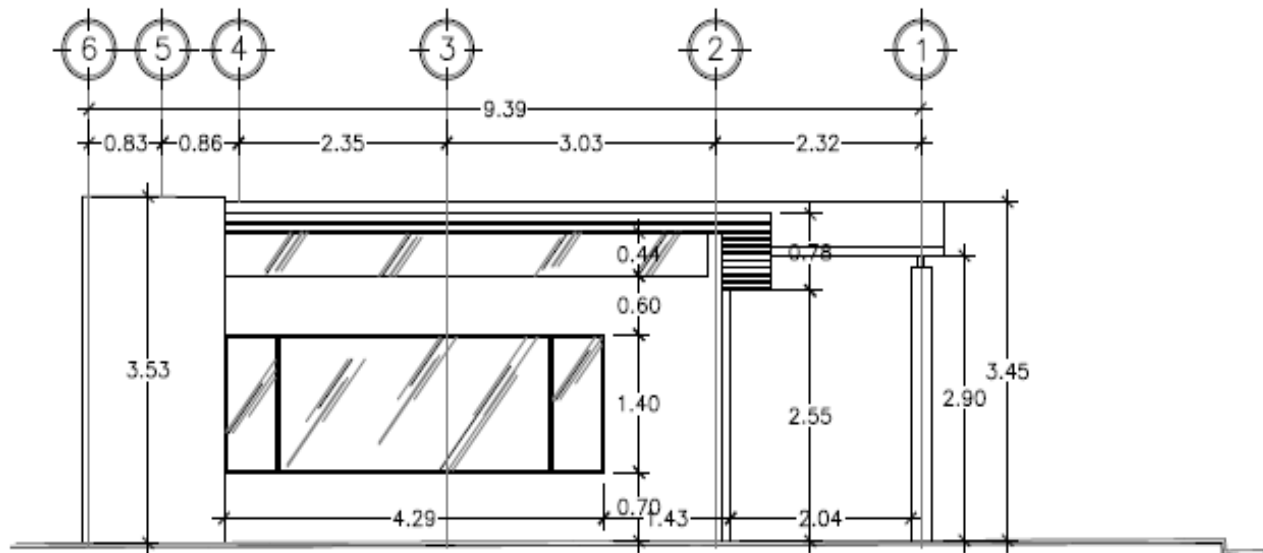
Arquitecto	Arquitecto
Arquitecto	Arquitecto
Arquitecto	Arquitecto
Arquitecto	Arquitecto
Arquitecto	Arquitecto
Arquitecto	Arquitecto

INDICADA: **2024/2024**

INDICADA: **2024/2024**

INDICADA: **2024/2024**

**A-02**



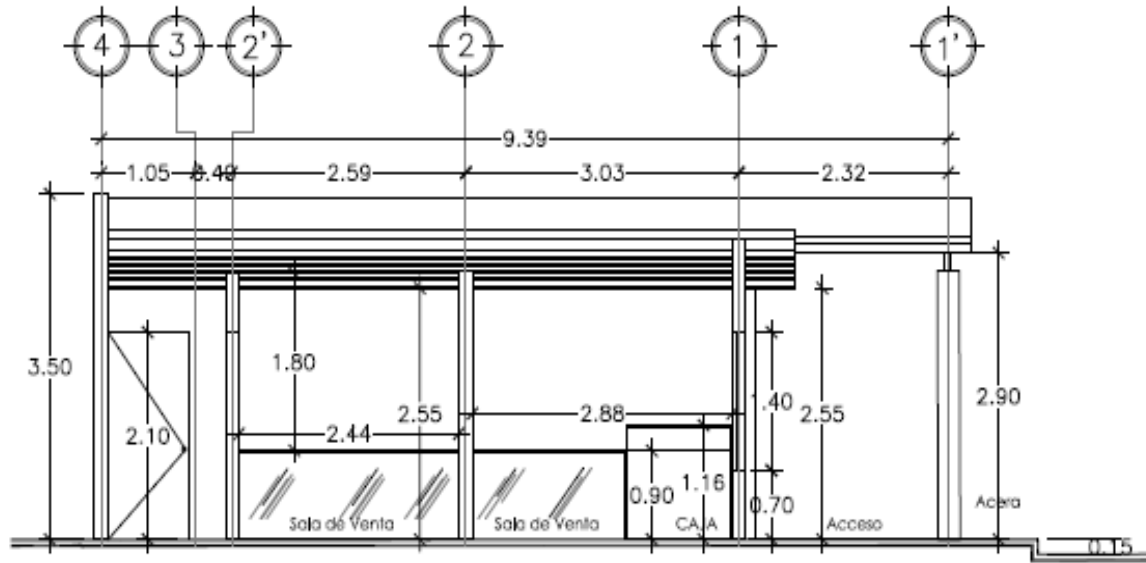
ELEVACION LATERAL ARQUITECTONICA

ESCALA 1: 50

ESTE PLANO Y LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE NO DEBERIA SER COPIADA, DUPLICADA, DISTRIBUIDA, PUBLICADA O PUESTA EN DISPOSICION PARA  
 OTROS O USADA EN NINGUN CASO, TOTAL O PARCIALMENTE, EXCEPTO CUANDO SEA EXPRESAMENTE AUTORIZADO POR ESCRITO POR EL PROPIETARIO.  
 CUALQUIER PERSONA, COMPANIA O CORPORACION QUE RECIBA ESTE PLANO, COMO CUESTA QUE LO HAYA OBTENIDO DEBE POR ESTE MEDIO CONSIDERARSE  
 QUE ACEPTA LAS RESTRICCIONES ANTERIORES. ZAS, Consultoria Arquitectonica

A-03

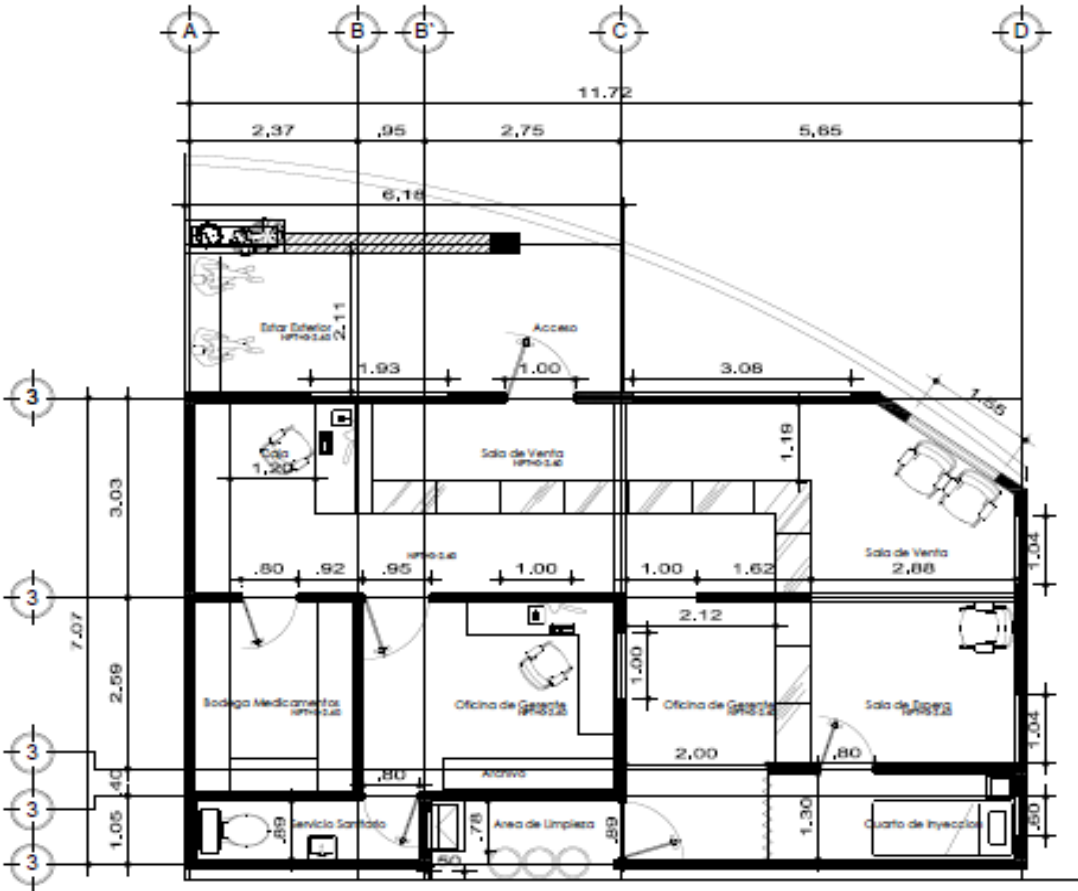




SECCION TRANSVERSAL ARQUITECTONICA

ESCALA 1: 50

ESTE PLANO Y LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE NO DEBERA SER COPIADA, DIFUNDIDA, DISTRIBUIDA, PUBLICADA O PUESTA EN DISPOSICION PARA OTROS O USADA EN NINGUN CASO, TOTAL O PARCIALMENTE, EXCEPTO CUANDO SEA EXPRESAMENTE AUTORIZADO POR ESCRITO POR EL PROPIETARIO. CUALQUIER PERSONA, COMPAÑIA O CORPORACION QUE SECTA ESTE PLANO, COMO QUIERA QUE LO HAYA OBTENIDO DEBE POR ESTE MEDIO CONSIDERARSE QUE ACEPTA LAS RESTRICCIONES ANTERIORES. ZAS, Consultora de Arquitectura y Construcción.



PLANA ARQUITECTONICA

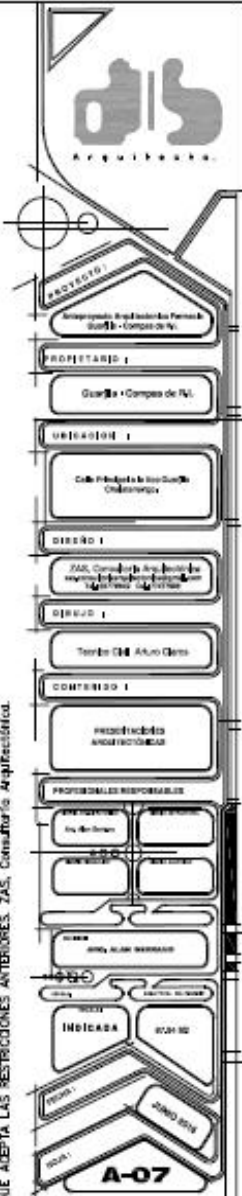
ESCALA 1:100

The logo at the top right features a stylized orange 'A' and 'B' with the text 'ARQUITECTURA' below it. Below the logo is a vertical table of contents with the following items: PROYECTO, PROPIETARIO, UBICACION, DISEÑO, DISEÑO, Ing. Ingeniero Civil Arturo Casas, CONTENIDO, PLANA ARQUITECTONICA DE DISEÑO, PROFESIONALES RESPONSABLES, INDICADA 111.00 MB, and A-01.





ESTE PLANO Y LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE NO DEBERA SER COPIADA, DIFUNDIDA, DISTRIBUIDA, PUBLICADA, O PUESTA EN DISPOSICION PARA OTROS, O USADA EN NINGUN CASO, TOTAL O PARCIALMENTE EXCEPTO CUANDO SEA EXPRESAMENTE AUTORIZADO POR ESCRITO POR EL PROPIETARIO. CUALQUIER REPRODUCCION, COMPANIA O CORPORACION QUE REPRODUZCA ESTE PLANO, COMOquiera QUE LO HAYA OBTENIDO DEBE POR ESTE MEDIO CONSIDERARSE QUE ACEPTA LAS RESTRICCIONES ANTERIORES. ZAS, Consultora de Arquitectura.





ESTE PLANO Y LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE NO DEBERA SER COPIADA, DUPLICADA, DISTRIBUIDA, PUBLICADA, O PUESTA EN DISPOSICION PARA OTROS O USADA EN NINGUN CASO, TOTAL O PARCIALMENTE, EXCEPTO CUANDO SEA EXPRESAMENTE AUTORIZADO POR ESCRITO POR EL PROPIETARIO. CUALQUIER PERSONA, COMPANIA O CORPORACION QUE RECIBA ESTE PLANO, COMO QUERA QUE LO HAYA OBTENIDO DEBE POR ESTE MEDIO CONSIDERARSE QUE ACEPTA LAS RESTRICCIONES ANTERIORES. ZAS, Consultoria Arquitectonica.

 An architectural title block containing the following information:
 

- PROYECTO:** Apropósito Arquitectónica Farmacia Guarjila - Compa de RL
- PROPIETARIO:** Guarjila - Compa de RL
- UBICACION:** Calle Principal y la 2da Guarjila Chihuahua
- DISEÑO:** ZAS Consultoria Arquitectonica
- DIBUJO:** Terece CM Ariun Clara
- CONTENIDO:** PRESENCIAS ARQUITECTONICAS
- PROFESIONALES RESPONSABLES:** (Includes fields for name, registration number, and signature)
- INDICADA:** 1/24 M2
- FECHA:** JUNIO 2010
- PLANO:** A-06

ANEXO 4



**DETALLE DE LA INVERSIÓN DE ACTIVO FIJO,  
GASTOS PREOPERATIVOS Y ADQUISICIÓN DE  
MEDICAMENTOS**

**PARA OPERAR LA FARMACIA DE LA  
ASOCIACIÓN DE DESARROLLO COMUNAL DE  
GUARJILA, CHALATENANGO.**

DETALLE DE LOS GASTOS TOTALES DE LA INVERSIÓN PARA CREAR LA FARMACIA EN GUARJILA ANEXO 4

CONCEPTO	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	ÁREAS QUE CONFORMARÁN LA FARMACIA				IMPORTE PARCIAL	TOTAL
		ÁREA ADMINISTRATIVA	ALMACÉN DE MEDICAMENTOS	ÁREA DE ATENCIÓN EXTERNA E INTERNA DE LOS CLIENTES	SERVICIOS SANITARIOS		
Extensión superficial de las áreas a ser utilizadas		20.00 Mt2.	8.00 Mt2.	30.00 Mt2.	4.5 Mts2.		
Mobiliario	2	Escritorio	Fabricado con melamina negra en costados y faldón, cubierta postformada fabricada con durapanel con laminado wilsonart, medidas de 1.20m., por 0.60m., por 0.75m.	X			\$ 360.00
	2	Silla semiejecutiva	Modelo Biella color negro respaldo ergonómico, con soporte lumbar desarrollado de 5-7 cm, aproximadamente, de atrás hacia adelante del asiento y base color negro, ancho 40-408 cm en su parte más anchura de 30-38 cm en su parte más angosta, altura con respecto al asiento 40-44 cm. deberá tener carcasa externa en plástico extraduro, con sistema de inclinación con fijación accionado por palanca o con ajuste manual de tensión. espesor de espuma de 4-7 cm aproximadamente, con ajuste de altura desde la posición sentado.	X			\$ 160.00
	10	Sillas de espera tapizada con brazos	Con respaldo en forma ergonómica, con espuma moldeada, con brazo de color negro, medidas aproximadas de profundidad 40 CM., de ancho 49cm, el espesor de la espuma de 4 cm. La base de cuatro patas, con estructura metálica con tubos redondeados o elíptico de color negro, con su estructura tratada con anticorrosivo con pintura epóxica, debiendo contar con tacos de ule en las patas.			X	\$ 50.00



DETALLE DE LOS GASTOS TOTALES DE LA INVERSIÓN PARA CREAR LA FARMACIA EN GUARJILA ANEXO 4

CONCEPTO			ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	ÁREAS QUE CONFORMARÁN LA FARMACIA				IMPORTE PARCIAL	TOTAL
				ÁREA ADMINISTRATIVA	ALMACÉN DE MEDICAMENTOS	ÁREA DE ATENCIÓN EXTERNA E INTERNA DE LOS CLIENTES	SERVICIOS SANITARIOS		
Extensión superficial de las áreas a ser utilizadas				20.00 Mt2.	8.00 Mt2.	30.00 Mt2.	4.5 Mts2.		
Mobiliario	3	Sillas de mostrador	Con respaldo en forma ergonomica, con espuma moldeada, sin brazo de color negro, medidas aproximadas de profundidad 40 CM., de ancho 49cm, el espesor de la espuma de 4 cm. La base de cuatro patas, con estructura metálica con tubos elíptico de color negro, con su estructura tratada con anticorrosivo con pintura epóxica, debiendo contar con rodos metálicos en las patas.		x			\$ 90.00	
	1	Mueble Archivo.	Standard de 4 gavetas, con rieles, marcos para fólderes colgantes, 1.35" x 0.71 x 0.48, Esmalte al horno color BEIGE.	X				\$ 70.00	
	1	Librera	Con medidas 1.80 m. de alto, 0.50 m. de Fondo y 0.90 m. de frente, además, el acabado deberá ser con aplicación de pintura de Esmalte al horno, en color negro con previo proceso de fosfatización con 4 entrepaños intermedios más la base y con chapa simple y manecilla	X				\$ 65.00	
Mobiliario	3	Depósito de Basura	En forma de caja rectangular, mediano de plástico con tapadera, de 80cm de alto por 30 cm de base y 20 cm de ancho, disponible en varios colores para utilizarlos para desechos y papeles.	X				\$ 30.00	
	9	Estantes:	Especiales para ubicar los medicamentos de laboratorios, de metal aluminio, estos deben tener medidas de 1.90 de altura por 0.90 cm de ancho y 0.40 cm de profundidad.			X		\$ 675.00	
	4	Bitrinas:	Especiales para ubicar los medicamentos de mostrador, estos con medidas de 1.90 de altura por 0.90 cm de ancho y 0.40 cm de profundidad, metálicos de aluminio con buena presentación.			X		\$ 1,000.00	
	2	Escalera	De metal aluminio de cinco peldaños en forma de "V" con tacos de hule en las cuatro patas, con espacio de descanso de materiales en la parte superior y a los lados o con porta objetos, modelo SM - 4' de 60 cm de ancho y de largo de 2.00 con talas extendibles.		X	X		\$ 130.00	
								\$ 2,630.00	

DETALLE DE LOS GASTOS TOTALES DE LA INVERSIÓN PARA CREAR LA FARMACIA EN GUARJILA ANEXO 4

CONCEPTO			ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	AREAS QUE CONFORMARAN LA MARMACIA				IMPORTE PARCIAL	TOTAL
				ÁREA ADMINISTRATIVA	ALMACÉN DE MEDICAMENTOS	AREA DE ATENCIÓN EXTERNA E INTERNA DE LOS CLIENTES	SERVICIOS SANITARIOS		
Extensión superficial de las áreas a ser utilizadas				20.00 Mt2.	8.00 Mt2.	30.00 Mt2.	4.5 Mts2.		
Equipo	3	Computadora	HP COMPAQ DX2400 Procesador Intel Pentium Dual Core Tm, Duo L2400 2.68 GHz, 2 G de Cache, 800 MHz PSB, 5 GB de Memoria Ram, Disco Duro 500GB, Unidad Óptica DVD-RW, Media Card Reader 16 en, 1 y 8 puertos USB2.0 Con Windows 10, Monitor LCD HP DE 15", completa con accesorios, (parlantes desmontables, sistema de energia recargable, cámara de video VGA 15 MG pixeles, con diferentes lectores, para las actividades que realizará el regente.			X		\$ 1,390.00	
	1	Impresora con funcion de FAX	Impresora HP con funciones negro y a color, con tecnologia de impresion de inyeccion de tinta, con cartuchos de negro, tricolor magenta y amarillo, con calidad optima de hasta 600 X 600 ppp de reproduccion, sistema operativos compatibles window 8 vista XP (SP3), tipos de soportes par aimpresion de folletos, papel fotografico, sobres, etiquetas, tarjetas, que sea multifuncional.					\$ 200.00	
	1	Telefono Celular	Inteligente con diferentes aplicaciones y servicio de internet con acceso a redes sociales, pantalla LCD de alta resolucion, plataforma android, acceso a Wifi, doble chip, bluetooh, memoria flach 16 GB.			X		\$ 150.00	
	1	FAX	Papel normal, marca KX modelo FP7011a			X		\$ 50.00	
	1	Refrigeradora	De dos puertas, frio seco, espaciosa de 4 compartimientos, con basndaja deslizable, con ampli cajon para vegetales, con su control de humedad, compresor que responsa a diversas condiciones de ajuste a potencia de la temperatura, con refrigeracion automatica controlada de acuerdo a las condiciones del interior, sileciosa de 60 cm x 169 cm x 66.1 cm			X		\$ 400.00	
	3	Aire Acondicionado	Equipo de aire acondicionado de ventana, de 12,000 BTU silecioso con tapa anticorrosiva sobre superficie de aluminio para mayor darabilidad			X		\$ 1,500.00	
	1	Cafetera	Para la preparacion de 12 tasa de café molido, potencia 1000W, sistema antigoteo, portafiltro suspendido y giratorio, nivel de agua visible, jarra termica, luz piloto.			X		\$ 60.00	
<b>Subtotal</b>								<b>\$ 6,380.00</b>	<b>\$ 6,380.00</b>

DETALLE DE LOS GASTOS TOTALES DE LA INVERSIÓN PARA CREAR LA FARMACIA EN GUARJILA ANEXO 4

CONCEPTO	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	ÁREAS QUE CONFORMARÁN LA FARMACIA				IMPORTE PARCIAL	TOTAL
		ÁREA ADMINISTRATIVA	ALMACÉN DE MEDICAMENTOS	ÁREA DE ATENCIÓN EXTERNA E INTERNA DE LOS CLIENTES	SERVICIOS SANITARIOS		
Extensión superficial de las áreas a ser utilizadas		20.00 Mt2.	8.00 Mt2.	30.00 Mt2.	4.5 Mts2.		
VEHICULOS	2	MOTOCICLETA			X	\$ 2,500.00	
	1	Vehículo			X	\$ 5,000.00	
							\$ 7,500.00
<b>INVERSION INMUEBLES E INSTALACIONES</b>							<b>\$ 13,880.00</b>

**RESUMEN:**

Importe de la casa actual	\$ 5,000.00	
Importe del terreno	\$ 1,500.00	
Mejoras en construcciones	\$ 7,120.00	\$ 13,620.00
<b>TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO</b>		<b>\$ 27,500.00</b>
ADQUISICION DE MEDICAMENTOS (INVENTARIOS)		\$ 45,447.89
GASTOS PRE - OPERATIVOS		\$ 1,852.11
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>		<b>\$ 74,800.00</b>

ANEXO 5



**Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila.**

**MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO.**



# ASOCIACIÓN DE DESARROLLO COMUNAL DE GUARJILA

# MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

San Salvador, El Salvador, Centroamérica



# Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila.

## MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO.



### Contenido

MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO.....	3
I. INTRODUCCIÓN.....	3
II. OBJETIVOS DEL MANUAL .....	4
III. NORMAS PARA LA APLICACIÓN DEL MANUAL.....	4
IV. AMBITO DE APLICACIÓN .....	5
V. LIMITACIONES DEL MANUAL .....	5
VI. INSTRUCCIONES PARA EL USO.....	5
VII.INSTRUCCIONES PARA SU DIFUSIÓN .....	6
VIII..... ENFOQUE ESTRATÉGICO	6
IX. POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA FARMACIA .....	6
X. POLÍTICAS PARA PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO:.....	8
XI. PROCEDIMIENTOS PARA LOS INVENTARIOS:.....	9
XII. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA FARMACIA .....	9
XIII..... DESCRIPCION DE PUESTOS	9



### MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO

#### I. INTRODUCCIÓN

El constante desarrollo y el ambiente competitivo en el cuál están inmersas las farmacias, exige la utilización de instrumentos administrativos que le permitan fortalecer la ejecución de las funciones que realizan las diferentes unidades organizativas y cargos en la misma.

El Manual de Organización constituye una herramienta de carácter técnico administrativo a la farmacia y a la Asociación Comunal de Guarjila, el cual permitirá encausar los niveles organizacionales de autoridad y delimitar el área de mando de las funciones administrativas y sus dependencias; así como también la descripción de las funciones que competen a cada unidad organizativa y cargo de dicha institución.

Todos los elementos servirán para tener un panorama de la organización interna de la farmacia y sus relaciones con la Comunidad y el funcionamiento de la información generada por los distintos cargos y autoridades que la conforman.

El manual de organización cuenta con tres secciones; la primera incluye las generalidades, la cual plantea los objetivos del manual, normas, ámbito de aplicación, limitaciones, instrucciones para su uso y difusión del manual, la segunda sección comprende el enfoque estratégico de la farmacia y la Asociación y la tercera la codificación, la estructura organizativa y el cuerpo del manual.

El presente estudio se enmarca en el vínculo que la Universidad de El Salvador mantiene con la Sociedad Salvadoreña, especialmente con empresas de función económica y social, como lo es la farmacia y la Asociación Comunal de Guarjila.

El presente documento constituye una herramienta de trabajo para la farmacia en la cual se describen los puestos fundamentales que la conforman según la estructura de los recursos humanos comprendidos en la prestación de los servicios a sus asociados y clientela considerando que este manual es la base para formular y ejecutar los procesos operativos hacia la satisfacción del cliente.

También proporciona información sobre la filosofía empresarial, la capacidades y competencias necesarias del personal a cargo de cada uno de los puestos de trabajo, considerando que son estos la base fundamental para satisfacer las necesidades reales y actuales, todo con el objetivo de orientar de mejor manera los esfuerzos realizados por los involucrados, para fortalecer las buenas prácticas de gestión administrativa y lográndose de esta manera, la eficiencia de la estructura orgánica con que se operará

## II. OBJETIVOS DEL MANUAL

### OBJETIVO GENERAL

Instruir a los miembros de la farmacia e interesados, sobre aspectos relacionados con funciones, atribuciones, autoridad, responsabilidad, objetivo, políticas, normas y sistemas existentes en la farmacia.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Definir la misión, visión, objetivos y políticas de la farmacia.
- ✓ Definir los objetivos y funciones de las unidades organizativas y los diferentes cargos.
- ✓ Definir normalmente la estructura organizativa como una herramienta administrativa.
- ✓ Establecer líneas jerárquicas niveles de autoridad, grados de responsabilidades entre los diferentes componentes de la organización, y evitar la duplicidad de funciones y esfuerzos.

## III. NORMAS PARA LA APLICACIÓN DEL MANUAL

A continuación, se presentan las normas generales que deben cumplirse a fin de lograr la eficacia del manual de organización.

- Deberá hacerse del conocimiento al personal que conforman la farmacia y los diferentes departamentos de la Asociación y a las respectivas autoridades.
- Todos y cada uno de los integrantes de la farmacia, deberán sujetarse a lo establecido en cuanto a la relación de autoridad y funciones.
- Previniendo la dinámica organizacional el manual deberá revisarse y actualizarse al menos una vez al año, para efectuar aquellos cambios que se consideran pertinentes, evitando que se vuelva una herramienta obsoleta
- Cualquier cambio deberá ser aprobado por el Gerente será canalizado a través del Consejo de Administración quien lo dará a conocer a los empleados.
- Los empleados deberán contar con las partes que le corresponden del Manual de Organización y verificar su cumplimiento.
- Que sirva de consulta a los empleados para incrementar sus conocimientos y evitar diferentes interpretaciones relacionadas con el desarrollo de sus funciones.



#### IV. AMBITO DE APLICACIÓN

El presente manual deberá ser aplicado a las unidades organizativas y cargos que conforman la farmacia y de la Asociación, con la finalidad de que las funciones descritas sean aplicadas correctamente.

#### V. LIMITACIONES DEL MANUAL

- Este documento constituye una herramienta de organización, pero con su aplicación no se pretende dar solución a todos los problemas administrativos que se pudieran generar en la farmacia y la Asociación, más bien es una descripción de la organización a una fecha determinada.
- Los diferentes apartados del manual, tendrán validez y aplicación práctica, mientras se utilicen adecuadamente.

#### VI. INSTRUCCIONES PARA EL USO

El manual debe usarse para los siguientes casos.

- Dar a conocer a todo el personal, la estructura de la farmacia y de la Asociación.
- Mostrar los diferentes niveles jerárquicos que componen la farmacia, determinando los niveles de autoridad, responsabilidad y comunicación.
- Apoyar el proceso de inducción del personal de nuevo ingreso con objeto que conozca mejor su ubicación dentro de la estructura organizativa y las funciones del cargo que desempeñara.
- Determinar cuáles son las entidades o unidades organizacionales que se relacionan cada uno de los empleados de la farmacia.
- Cada jefe de dependencia será proveído de una copia del manual; por el cual será responsable y responderá ante su jefe inmediato superior.
- Todo empleado tiene derecho a solicitar a su jefe la copia del manual; para consultar e informarse de lo que se necesite y ratificar acciones que le correspondan realizar como responsable de un determinado puesto de trabajo.
- Los jefes y empleados se deben de responsabilizar de respetar e interpretar adecuadamente el contenido y uso del presente manual.



# Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila.

## MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO



- Toda persona que tenga acceso al manual y haga uso de él, deberá velar porque dicho documento se mantenga en forma íntegra, en cuanto a su contenido.

### VII. INSTRUCCIONES PARA SU DIFUSIÓN

Con el objeto de garantizar el funcionamiento adecuado del manual de organización y que éste sea conocido por todas las personas que integran las diferentes unidades organizacionales, se deben entregar ejemplares del mismo o de sus partes en las siguientes formas:

- Un ejemplar para el Consejo de Administración y otro a la Gerencia de la farmacia.
- A los jefes de unidad, departamento o sección concerniente a su dependencia.
- La descripción de su cargo a cada empleado.

### VIII. ENFOQUE ESTRATÉGICO

#### Misión

Atender las necesidades de la población, proporcionando un servicio y productos farmacéuticos de calidad, buscando la máxima satisfacción del cliente y manteniendo la filosofía comunitaria capaz de proporcionar la mejor solución para cada problema.

#### Visión

“Ser una farmacia de referencia dentro del marco geográfico en la que se encuentra, que se distinga por proporcionar un servicio de calidad y por el elevado grado de satisfacción del cliente en el marco de filosofía comunitaria.”

#### Valores

- ✓ Satisfacer necesidades del cliente
- ✓ Procurar una atención farmacéutica personalizada y de calidad
- ✓ Proporcionar servicios innovadores y de calidad
- ✓ Trabajo en equipo y compromiso
- ✓ Clima agradable tanto entre nuestro personal como con el cliente

### IX. POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA FARMACIA

1. El control de las mercadería y productos que se manejarán en las estanterías deberán controlarse por medio del sistema informático con el que ya cuenta la empresa, el cual debe de contener el tipo de producto, proveedor, cantidad máxima y mínima, tipo de producto, marca, modelo, serie, capacidad, entre otros.

2. Las funciones del encargado de recepción de mercadería, deben estar separadas de las relativas a: encargado de documentación, Contabilidad y Compras.
3. Al ingresar mercadería para la venta inmediatamente se procederá a darle entrada en el inventario usando como documento fuente las facturas y/o el Comprobante de Crédito Fiscal que ampara dicha compra.
4. Antes de ingresar la mercadería al sistema deberá ser revisada ya que podría haber un faltante, defecto o averías; todo el producto debe encontrarse en buen estado, de lo contrario no será recibida.
5. Las devoluciones hechas por los clientes procederán solamente cuando el producto devuelto se pueda comprobar que estaban dañadas o incompletos antes de ser vendidos.
6. Cuando se realicen salidas de inventarios y/o productos se disminuirán automáticamente del sistema.
7. Las salidas de inventarios por devoluciones a proveedores se disminuirán con aquellas mercaderías adquiridas que presentan averías, mal estado o cualesquiera otras anomalías que amerite sean devueltas al proveedor. En tal situación se procederá a llenar el formulario respectivo para descargar del inventario tales medicamentos.
8. Cuando se realice un conteo de inventario físico y exista alguna diferencia se procederá a ajustar la disminución o aumento de los inventarios.
9. Si se lleva un control automatizado deberán hacerse revisiones físicas periódicas contra un conteo físico de inventarios, a efecto de verificar que las existencias en el sistema automatizado y/o manual coincida con las existencias físicas y/o almacén.
10. El control de inventarios se llevará a cabo en forma permanente con cortes mensuales al último día de cada mes.
11. La Farmacia debe tener definido el Cuadro Básico de los Medicamentos de que dispondrá.
12. Todos los medicamentos deberán estar registrados en el Libro de Fechas de Vencimiento.
13. Todos los productos (excepto los que requieran certificado médico), deberán tener establecido Máximos y Mínimos, ya sea calculado según su consumo o de forma tentativa.

14. Mantener los diferentes lotes de cada producto separados e identificados
15. Conservar los medicamentos según las condiciones establecidas en las Normas de Almacenamiento respectiva.
16. Los tóxicos y explosivos estarán almacenados, separados del resto de los productos, bajo condiciones de seguridad y control adicionales
17. Mantener los productos retenidos y vencidos debidamente identificados y separados del resto de las existencias.
18. Utilizar o dispensar primero el producto con fecha de vencimiento más próxima.
19. Verificar que la receta médica tenga todos los espacios cumplimentados adecuadamente y con letra clara y legible, firma y cuño del médico.
20. Verificar el correcto cumplimiento de todos los espacios de los certificados médicos, letra clara y legible, cuño según proceda, etc.
21. En caso de duda con la indicación facultativa en la receta o certificado consultar previamente con el médico emisor.

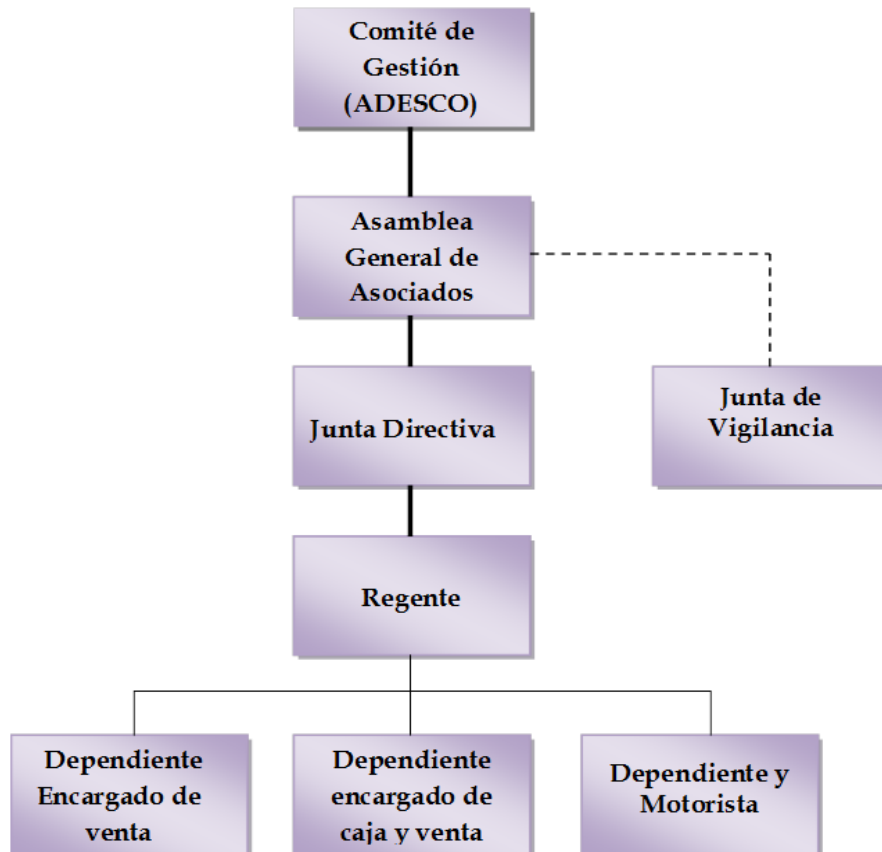
### **X. POLÍTICAS PARA PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO:**

- 1) El activo fijo debe evaluarse al costo de adquisición o construcción. El costo de adquisición involucra los precios de factura, gastos de introducción e instalación.
- 2) Los gastos de reparaciones y mantenimiento que no extiendan la vida útil o no aumenten significativamente la capacidad productiva de los activos, deben cargarse como gastos a los resultados del año; pero en caso contrario deben capitalizarse.
- 3) La depreciación debe calcularse usando invariablemente el método que autorizan las leyes fiscales, considerando la vida útil estimada de los activos depreciables, la depreciación debe ser cargada a los resultados del año y a la cuenta de costos o gastos correspondientes.
- 4) Los equipos y otros activos menores con una vida útil menor a un año, no deben ser capitalizados, sino que deben cargarse directamente al gasto. Debe tenerse presente que por unidad propiamente dicha (cada una), pares, docenas, lotes, etc., según la naturaleza de los activos adquiridos.
- 5) Para efectuar una compra de activo fijo será necesario elaborar una solicitud de compra debidamente autorizada por el propietario.

### XI. PROCEDIMIENTOS PARA LOS INVENTARIOS:

- 1) Recibir mercaderías y productos.
- 2) Verificar la mercadería recibida con las facturas, cerciorándose que esté en buenas condiciones.
- 3) Llenar hoja de formulario de recepción de la mercadería recibida.
- 4) Anexar a la factura o Comprobante de Crédito Fiscal, la solicitud de compra y hoja de ingreso firmada por las personas responsables.
- 5) Autorizar al proveedor que solicite quedan (cuando sea al crédito) o el pago en su totalidad (efectivo o cheque).
- 6) Ordenar las mercaderías recibida en el área correspondiente.
- 7) Descargar automáticamente del sistema la mercadería despachada.
- 8) Contador, contabiliza el inventario final e inicial de cada trimestre.

### XII. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA FARMACIA



### XIII. DESCRIPCION DE PUESTOS

A continuación, se describen los puestos de trabajo por cada unidad organizativa

<b>Nombre del Puesto:</b>	<b>CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>Código de Puesto</b>	<b>1.0.00</b>
---------------------------	----------------------------------	-------------------------	---------------

<b>Institución:</b>	<b>Asociación Comunal de Guarjila</b>	<b>Código Sucursal:</b>	<b>01</b>
---------------------	---------------------------------------	-------------------------	-----------

### 1.0 Identificación del puesto

Nivel	Edad	Sexo		Horario
1	Mayor a 18 años	M	F	

<b>Gerencia o Departamento:</b>	Asamblea General
<b>Puestos a Supervisar:</b>	Gerente
<b>Dependencia del Puesto:</b>	Responde directamente ante Asamblea General

### 2.0 Objetivo del Puesto.

Hacer ejecutar la administración de la farmacia de forma eficiente a fin de cumplir los objetivos de la Asociación.

### 3.0 Funciones generales del puesto

Las funciones establecidas de los miembros siendo estos: Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero y un vocal como propietarios y tres suplentes sin designación de cargos.

Dirigir y tomar decisiones sobre la administración aprobando el plan de trabajo anual, conforme al plan estratégicos de la institución.
---

### 4.0 Funciones específicas del puesto de trabajo

1.0 Cumplir y hacer cumplir la Ley, su Reglamento, estos Estatutos y los acuerdos de la Asamblea General.
2.0 Crear los Comités y nombrar y remover a sus miembros con causa justificada;
3.0 Decidir sobre la admisión, suspensión, inhabilitación, renuncia, exclusión y apelación de asociados.

4.0 Llevar al día el Libro de Registro de Asociados debidamente autorizado.
5.0 Establecer las normas internas de operación;
6.0 Acordar la constitución de gravámenes sobre bienes muebles e inmuebles de la Asociación
7.0 Proponer a la Asamblea General de Asociados la enajenación de los bienes inmuebles de la Asociación;
8.0 Resolver provisionalmente, de acuerdo con la Junta de Vigilancia Realiza pagos a los proveedores y otras establecidas en los Estatutos.

### 5.0 Actividades del puesto del Trabajo.

#### Actividades periódicas (semanal o mensual)

Asistir a las reuniones del Consejo de Administración, conforme a la convocatoria realizada por el Secretario.

Tomar decisiones para la buena marcha de la administración de la Asociación.

Convocar a Asambleas generales ordinarias y extraordinarias.

Elaborar y aprobar la memoria de labores y Estados Financieros practicados en el ejercicio económico.

Elaborar los planes de trabajo y darle seguimiento para su cumplimiento.

Ejecutar programas de proyección social que beneficien a la Membresía

Establecer las normas disciplinarias y prestatarias de la Asociación.

#### Responsabilidades

Responder por la administración ante la Asamblea General de la Asociación y de la ADESCO Guarjila.

Responder por la operatividad y rentabilidad de la farmacia.

### 6.0 Perfil de la contratación

#### a. Educación

Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia
Ninguno	Ser asociado de la Asociación	Ninguno
Nivel Básico	Tener deseos de servir	Tener conocimientos básicos de cooperativismo

#### b. Experiencia

Puesto/Especialidad de trabajo Previo	Años
Haber asistido al curso básico de Educación Asociación	1 Año

### c. Otros

El conocimiento de métodos, mejoras y procedimientos relacionados con el quehacer de las farmacias.

Técnicas e instrumentos de análisis financiero y/o administrativas, para el planteamiento y elección creativa de solución a problemáticas en la farmacia.

Conocer y aplicar herramientas de planificación y control para respetar, mantener y mejorar límites y vigilancia de tiempos establecidos en el plan estratégico de la farmacia.

### 7.0 Competencias necesarias

- Orientación al cliente
- Conciencia organizacional
- Dirección de equipos de trabajo
- Desarrollo estratégico de recursos humanos
- Tolerancia a la presión
- Orientación a resultado
- Manejo de paquetes informáticos y redes sociales para el manejo de la comercialización e intereses
- Trabajo en equipo centrado en objetivos
- Construcción de relaciones de negocios

### 8.0 Habilidades y destrezas

#### Habilidades

Dominio y autocontrol.

Capacidad de concentración.

Firmeza de carácter.

Adaptabilidad.

Creatividad e imaginación.

#### Destrezas

Destreza de mano.

Agudeza visual y auditiva.

Avidez mental.

### 9.0 Contexto del puesto de trabajo

#### a. Marco de referencia para la actuación

Legislación atribuible a la salud

Legislación laboral, tributaria y mercantil

Ley de Asociaciones y su reglamento

Ley contra el lavado de dinero y activos



Estatutos de la Asociación de desarrollo comunal de Guarjila  
 Aplicación de la política de participación ciudadana.  
 Políticas organizativas, normas y demás reglamentos internos

### b. Marco de condiciones físicas de trabajo

El trabajo a desempeñar en su totalidad es trabajo de oficina y de relaciones de negocios, con todas las comodidades necesarias para un buen desempeño, aunque es necesario levantarse del escritorio para realizar gestiones administrativas de alto nivel, así como de relaciones con proveedores y clientes.

## 10.0 Revisión y aprobación

REVISÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

APROBÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

<b>Nombre del Puesto:</b>	<b>JUNTA DE VIGILANCIA</b>	<b>Código de Puesto</b>	<b>1.0.00</b>
---------------------------	----------------------------	-------------------------	---------------

<b>Institución:</b>	<b>Asociación Comunal de Guarjila</b>	<b>Código Sucursal:</b>	<b>01</b>
---------------------	---------------------------------------	-------------------------	-----------

## 1.0 Identificación del puesto

Nivel	Edad	Sexo		Horario
1	Mayor a 18 años	M	F	

<b>Gerencia o Departamento:</b>	Asamblea General
<b>Puestos a Supervisar:</b>	Consejo de Administración
<b>Dependencia del Puesto:</b>	Responde directamente ante Asamblea General

### 2.0 Objetivo del Puesto.

Ejercer la supervisión de todas las actividades de la Asociación y fiscalizará los actos de los órganos directivos, Comités, empleados y miembros de la Asociación.

#### Funciones generales del puesto

Las funciones establecidas de los miembros siendo estos: Presidente, Secretario y vocal como propietarios y dos suplentes sin designación de cargos.

Supervisar todas las actividades de la Asociación con base al plan de trabajo anual, conforme al plan estratégico de la institución y con apego a lo establecido en los estatutos, constituyéndose como el máximo ente fiscalizador.

### 3.0 Funciones específicas del puesto de trabajo

1.0 ) Vigilar que los órganos directivos, Comités, empleados y miembros de la Asociación, cumplan con sus deberes y obligaciones conforme a la Ley, su Reglamento, estos Estatutos, acuerdos de la Asamblea General, del Consejo de Administración y de los Comités;

2.0 Conocer de todas las operaciones de la Asociación y vigilar que se realicen con eficiencia;

3.0; Vigilar el empleo de los fondos

4.0 Emitir dictamen sobre la Memoria y Estados Financieros de la Asociación, los cuales el Consejo de Administración deberá presentarle, por lo menos, con treinta días de anticipación a la fecha en que deba celebrarse la Asamblea General.

5.0; Llenar con los suplentes las vacantes que se produzcan en su seno

6.0 Cuidar que la contabilidad se lleve con la debida puntualidad y corrección en libros debidamente autorizados y que los balances se practiquen oportunamente y se den a conocer a los asociados y al **INSAFOCOOP**. Al efecto revisará las cuentas y practicará arquezos periódicamente y de su gestión dará cuenta a la Asamblea General con las indicaciones que juzgue necesarias

7.0 Dar su aprobación a los acuerdos del Consejo de Administración que se refieran a solicitudes o concesiones de préstamos que excedan el máximo fijado por las Normas Prestatarias y dar aviso al mismo Consejo de las noticias que tenga sobre hechos o circunstancias relativas a la disminución de la solvencia de los deudores o al menoscabo de cauciones

8.0 Exigir al Consejo de Administración que los empleados, que por la naturaleza de su cargo manejen fondos de la Asociación, rindan la caución correspondiente e informar a la Asamblea General sobre el menoscabo de dichas cauciones

9.0 Presentar a la Asamblea General Ordinaria un informe de las labores desarrolladas
10.0 Las demás que le señalen la Ley, su Reglamento y sus Estatutos

### 5.0 Actividades del puesto del Trabajo.

#### Actividades periódicas (semanal o mensual)

- ✓ Asistir a las reuniones de la Junta de Vigilancia, conforme a la convocatoria realizada por el Secretario.
- ✓ Tomar decisiones y recomendaciones a emitirse al Consejo de Administración para la buena marcha de la administración de la Asociación.
- ✓ Convocar a Asambleas generales ordinarias y extraordinarias, cuando no lo haga el Consejo de Administración.
- ✓ Elaborar el dictamen y revisar la memoria de labores y Estados Financieros practicados en el ejercicio económico.
- ✓ Revisar los planes de trabajo y darle seguimiento para su cumplimiento.
- ✓ Ejecutar programas de vigilancia y fiscalización a fin de evaluar la proyección social que beneficien a la Membresía
- ✓ Verificar que se establezcan las normas disciplinarias y prestatarias de la Asociación y su cumplimiento.

#### Responsabilidades

- ✓ Responder por la vigilancia de la Asociación por la administración ejercida por el Consejo de Administración ante la Asamblea General de la Asociación y de la ADESCO Guarjila.
- ✓ Responder por el cumplimiento de la vigilancia y fiscalización en la operatividad y rentabilidad de la farmacia.

### 6.0 Perfil de la contratación

#### d. Educación

Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia
Ninguno	Ser asociado de la Asociación	Ninguno
Nivel Básico	Tener deseos de servir	Tener conocimientos básicos de cooperativismo

**DISPOSICIONES COMUNES A LOS MIEMBROS DE VIGILANCIA.**- Según el art. 59 de los estatutos para ser miembro del Consejo de Administración y de la Junta de Vigilancia se requiere: a) Ser miembro de la Asociación; b) Ser mayor de dieciocho años de edad; c) Ser de honradez e instrucción notorias; d) No tener a su cargo en forma remunerada la Gerencia, la contabilidad o la asesoría de la Asociación; e) No pertenecer a entidades con fines

incompatibles con los Principios Cooperativos; f) No formar parte de los organismos directivos de otra Asociación; g) estar solvente en sus obligaciones con la Asociación; y h) No estar inhabilitado ni suspendido

e. Experiencia

Puesto/Especialidad de trabajo Previo	Años
Haber asistido al curso básico de Educación de la Asociación	1 Año

f. Otros

El conocimiento de métodos, mejoras y procedimientos relacionados con el quehacer de las farmacias.  
 Técnicas e instrumentos de análisis financiero y/o administrativas, para el planteamiento y elección creativa de solución a problemáticas en la farmacia.  
 Conocer y aplicar herramientas de planificación y control para respetar, mantener y mejorar límites y vigilancia de tiempos establecidos en el plan estratégico de la farmacia.

### 7.0 Competencias necesarias

- Orientación al cliente como estrategia de crecimiento comunitario
- Conciencia organizacional
- Dirección de equipos de trabajo
- Tolerancia a la presión
- Orientación a resultado
- Trabajo en equipo centrado en objetivos

### 8.0 Habilidades y destrezas

#### Habilidades

Conocimiento de puntos de control administrativo

Dominio y autocontrol.

Capacidad de concentración.

Firmeza de carácter.

Adaptabilidad.

Creatividad e imaginación.

#### Destrezas

Destreza de comunicación efectiva.

Agudeza visual y auditiva.

Avidez mental.

### 9.0 Contexto del puesto de trabajo

#### c. Marco de referencia para la actuación

**Legislación atribuible a la salud**

**Legislación laboral, tributaria y mercantil**  
**Ley de Asociaciones y su reglamento**  
**Ley contra el lavado de dinero y activos**  
**Estatutos de la Asociación de desarrollo comunal de Guarjila**  
**Aplicación de la política de participación ciudadana.**  
**Políticas organizativas, normas y demás reglamentos internos**

#### d. Marco de condiciones físicas de trabajo

El trabajo a desempeñar en su totalidad es discrecional con aspectos laborales de fiscalización y control del trabajo de oficina y de relaciones de negocios comunitarios, con todas las características del cooperativismo necesarias para un buen desempeño. Es necesario que los integrantes tengan para su desempeño las habilidades de una buena comunicación y estén dispuestos a obtener conocimiento para ponerlo en práctica en el desempeño de su rol de fiscalización.

#### 10.0 Revisión y aprobación

REVISÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

APROBÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

<b>Nombre del Puesto:</b>	<b>GERENTE</b>	<b>Código de Puesto</b>	<b>1.0.01</b>
---------------------------	----------------	-------------------------	---------------

<b>Institución:</b>	<b>Asociación Comunal de Guarjila</b>	<b>Código Sucursal:</b>	<b>01</b>
---------------------	---------------------------------------	-------------------------	-----------

#### 1.0 Identificación del puesto

Nivel	Edad	Sexo		Horario
1	Mayor a 30 años	M	F	8:00am- 5:00 pm

<b>Gerencia o Departamento:</b>	Consejo de Administración
<b>Puestos a Supervisar:</b>	Dependientes Cajero Bodeguero Motociclista
<b>Dependencia del Puesto:</b>	Responde directamente ante al Consejo de Administración

### 2.0 Objetivo del Puesto.

Administrar los recursos de la farmacia y realizar el trabajo conforme lo establecido en el plan operativo con la estructura organizativa de la farmacia conforme a los lineamientos del consejo de administración, en el sentido de dar respuesta a los servicios demandados por los asociados y demás población que visite el centro de atención, así como de los demás involucrados en el quehacer de la organización.

### 3.0 Funciones generales del puesto

Las funciones y responsabilidades estarán acordes a los lineamientos que el consejo de administración convenga.

Administrar la farmacia en general, realizando actividades tanto administrativas, financieras, operativas de mercadeo y servicio al cliente, de forma que sean encaminadas hacia el cumplimiento eficiente del plan operativo anual y el plan estratégico institucional.

### 4.0 Funciones específicas del puesto de trabajo

1.0 Planear metas y objetivos.
2.0 Dirigir el funcionamiento de la farmacia.
3.0 Tomar decisiones oportunas.
4.0 Asignar funciones a sus empleados y supervisar a los mismos.
5.0 Realizar y programar los pagos a los proveedores.
6.0 Preparar fórmulas magistrales u oficinales en áreas y condiciones apropiadas.
7.0 Dar a conocer al personal auxiliar de la farmacia, los lineamientos necesarios para el despacho y almacenamiento adecuado de los medicamentos.
8.0 Vigilar que el funcionamiento y las actividades de la farmacia se desarrollen dentro del marco legal vigente.

### 5.0 Actividades del puesto del Trabajo.

#### Actividades diarias

Seguimiento al cumplimiento de metas y objetivos institucionales

Revisión de vencimiento de medicamentos y aprobación de descuentos.

Ejecución y supervisión de la puesta en marcha de acuerdos tomados en Consejo de Administración.

Supervisar del manejo y almacenamiento de los medicamentos.

#### Actividades periódicas (semanal o mensual)

Dar seguimientos a las metas e introducción de mejora en todas las áreas.

Tratamiento de agenda de reuniones semanales con el consejo de administración.

Coordinar el seguimiento de todas las áreas.

Revisión de los avances en el cumplimiento de políticas de atención al cliente.

Monitorear y programar la adquisición de medicamentos para la sala de venta y de los ubicados en el almacén.

Firmar y revisar los estados financieros.

Supervisar la actualización de los libros de control exigidos para la venta de productos controlados.

Preparar Informes de resultados mensuales al Consejo de Administración.

### Actividades eventuales

Dar seguimiento a la devolución o canje de medicinas vencidas

### 6.0 Responsabilidades

Administrar todos los recursos de la farmacia y responder por los bienes e infraestructura, personal y procesos administrativos y operativos.

Supervisar el trabajo del Regente conforme a la Ley.

### 7.0 Perfil de la contratación

g. Educación

Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia
Bachiller Comercial	No Indispensable	Conocimiento de administración o de ventas.
Graduado o estudiante universitario	No Indispensable	Admón. de empresas, Finanzas o ciencias de la salud.

h. Experiencia

Puesto/Especialidad de trabajo Previo	Años
Experiencia comprobada en ventas	1 Año
No se requiere experiencia en puestos similares como administrador, pero si conocimientos en ventas al detalle y de atención al cliente de farmacias..	

i. Otros

El conocimiento de métodos, mejoras y procedimientos relacionados con el quehacer de las farmacias.

Técnicas e instrumentos de análisis financiero y/o administrativas, para el planteamiento y elección creativa de solución a problemáticas en la farmacia.

Conocer y aplicar herramientas de planificación y control para respetar, mantener y mejorar límites y vigilancia de tiempos establecidos en el plan estratégico de la farmacia.

### 8.0 Competencias necesarias

- Orientación al cliente



# Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila.

## MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO



- Conciencia organizacional
- Dirección de equipos de trabajo
- Desarrollo estratégico de recursos humanos
- Tolerancia a la presión
- Orientación a resultado
  - Redes a partir de la comunidad de intereses
  - Trabajo en equipo centrado en objetivos
  - Construcción de relaciones de negocios

### 9.0 Habilidades y destrezas

#### Habilidades

Dominio y autocontrol.  
 Capacidad de concentración.  
 Firmeza de carácter.  
 Adaptabilidad.  
 Creatividad e imaginación.

#### Destrezas

Destreza de mano.  
 Agudeza visual y auditiva.  
 Avidéz mental.

### 10.0 Contexto del puesto de trabajo

#### e. Marco de referencia para la actuación

Legislación atribuible a la salud  
 Legislación laboral, tributaria y mercantil  
 Ley de Asociaciones y su reglamento  
 Ley contra el lavado de dinero y activos  
 Estatutos de ADESCO Guarjila  
 Política de Participación Ciudadana  
 Políticas organizativas, normas y demás reglamentos internos  
 Guía de buenas prácticas de almacenamiento en establecimiento farmacéuticos

#### f. Marco de condiciones físicas de trabajo

El trabajo a desempeñar en su totalidad es trabajo de oficina, con todas las comodidades necesarias para un buen desempeño, aunque es necesario levantarse del escritorio para realizar gestiones administrativas de alto nivel, así como de relaciones con proveedores y clientes.

### 11.0 Revisión y aprobación

REVISÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	
APROBÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	



<b>Nombre del Puesto:</b>	<b>REGENTE</b>	<b>Código de Puesto</b>	<b>1.0.01</b>
---------------------------	----------------	-------------------------	---------------

<b>Institución:</b>	<b>Asociación Comunal de Guarjila</b>	<b>Código Sucursal:</b>	<b>01</b>
---------------------	---------------------------------------	-------------------------	-----------

### 1.0 Identificación del puesto

Nivel	Edad	Sexo		Horario
1	Mayor a 30 años	M	F	8:00am- 5:00 pm

<b>Gerencia o Departamento:</b>	Gerencia General
<b>Puestos a Supervisar:</b>	Dependientes Cajero Bodeguero Motociclista
<b>Dependencia del Puesto:</b>	Responde directamente ante al Consejo de Administración

### 2.0 Objetivo del Puesto.

Promover transformaciones en la estructura administrativa de la farmacia que faciliten la operatividad de los lineamientos del consejo de administración, en sentido de dar respuesta a los servicios demandados por los asociados y demás población que visite el centro de atención, así como de los demás involucrados en el quehacer de la organización.

### 3.0 Funciones generales del puesto

Las funciones y responsabilidades estarán acordes a los lineamientos que el consejo de administración convenga.

Hacer funcionar todos los recursos a su cargo, es decir, la administración en general, realizando actividades tanto administrativas, financieras, operativas de mercadeo y servicio al cliente, de forma que sean encaminadas hacia el cumplimiento eficiente de los planes estratégicos de la institución.

### 4.0 Funciones específicas del puesto de trabajo

**1.0** Supervisar que los medicamentos y productos farmacéuticos de uso humano cumplan con los reglamentos técnicos centroamericanos de etiquetado vigentes.

**2.0** Supervisar el retiro de los medicamentos vencidos aun área separada a la del despacho de la sala de ventas.

**3.0** indicar y advertir por escrito al propietario, el hecho que no deben expender medicamentos sin registro sanitario, vencidos, alterados, falsificados, muestras médicas, donativos o de propiedad del Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) Ministerio de salud (MINSAL) u

otra institución pública o privada.

**4.0** Supervisar que se cumplan las buenas prácticas de almacenamiento de los medicamentos para asegurar su calidad.

**5.0** Supervisar y mantener actualizados los controles y registros de los estupefacientes, psicotrópicos, precursores, sustancias y productos químicos y agregados, de acuerdo al listado vigente emitido por la Dirección y el Ministerio de Salud, cuando sea requerido.

**6.0** Preparar fórmulas magistrales u oficinales en áreas y condiciones apropiadas.

**7.0** Dar a conocer al personal auxiliar de la farmacia, los lineamientos necesarios para el despacho y almacenamiento adecuado de los medicamentos.

**8.0** Vigilar y supervisar que el funcionamiento y las actividades de la farmacia se desarrollen dentro del marco legal vigente.

**9.0** Informar a la Dirección y al propietario del establecimiento, con un mes de anticipación, la renuncia de la REGENCIA.

**10.0** Informar por escrito a la Dirección la ausencia de más de 15 días. Indicando el nombre del farmacéutico que lo sustituirá y el espacio que estará ausente, documento que deberá estar firmado y señalado por ambos, el cual deberá ser presentado, al menos, con cinco días de anticipación a la ausencia.

**11.0** Presentar al término del contrato de regencia, el libro de control de estupefacientes y psicotrópicos a la unidad respectiva, entregando las recetas retenidas hasta la fecha en que se renuncia y verificando la entrega del inventario físico de las existencias al propietario del establecimiento y a la autoridad competente.

### **5.0 Actividades del puesto del Trabajo.**

#### **Actividades diarias**

Revisión de vencimiento de medicamentos y aprobación de documentos.

Verificación y puesta en marcha de acuerdos tomados en Consejo de Administración.

Supervisar el almacenamiento de los medicamentos.

#### **Actividades periódicas (semanal o mensual)**

Dar seguimientos a proyectos de mejora en otras áreas.

Preparar agenda de reuniones semanales del consejo de administración.

Coordinar el seguimiento de todas las áreas.

Revisión de los avances en el cumplimiento de políticas de atención al cliente.

Monitorear las fechas de vencimiento de los productos en sala de venta y de los ubicados en el almacén.

Revisar los estados financieros y cierre contable mensual.

Revisar los libros de control exigidos para la venta de productos controlados.

Preparar Informes de resultados generales mensuales.

#### **Actividades eventuales**

Asumir responsabilidades, funciones y/o actividades de forma interina de puestos inmediato inferior, en línea jerárquica, que por cualquier motivo no estén ocupados en la farmacia.

### 6.0 Responsabilidades

Salvaguardar todos los bienes e infraestructura, personal y procesos administrativos y operativos, delegados por el consejo de administración para operar como farmacia.

Servir de enlace con la Dirección Nacional de Medicamentos en todos los aspectos de tramitología.

### 7.0 Perfil de la contratación

#### j. Educación

Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia
Graduado Universitario	Indispensable	Licenciado en Química y farmacia
Graduado de Postgrado	No Indispensable	Admón. de empresas, Finanzas o ciencias de la salud.

#### k. Experiencia

Puesto/Especialidad de trabajo Previo	Años
Experiencia comprobada con atestados	1 Año
Se requiere experiencia comprobada al menos de 1 año en puestos similares en los que haya adquirido conocimiento y experticia en dirección y administración de farmacia y de los recursos inherentes al trabajo realizado en instituciones afines.	

#### l. Otros

El conocimiento de métodos, mejoras y procedimientos relacionados con el quehacer de las farmacias. Técnicas e instrumentos de análisis financiero y/o administrativas, para el planteamiento y elección creativa de solución a problemáticas en la farmacia. Conocer y aplicar herramientas de planificación y control para respetar, mantener y mejorar límites y vigilancia de tiempos establecidos en el plan estratégico de la farmacia.
---

### 8.0 Competencias necesarias

- Orientación al cliente
- Conciencia organizacional
- Dirección de equipos de trabajo

- Desarrollo estratégico de recursos humanos
- Tolerancia a la presión
- Orientación a resultado
- Redes a partir de la comunidad de intereses
- Trabajo en equipo centrado en objetivos
- Construcción de relaciones de negocios

### 9.0 Habilidades y destrezas

#### Habilidades

Dominio y autocontrol.  
 Capacidad de concentración.  
 Firmeza de carácter.  
 Adaptabilidad.  
 Creatividad e imaginación.

#### Destrezas

Destreza de mano.  
 Agudeza visual y auditiva.  
 Avidez mental.

### 10.0 Contexto del puesto de trabajo

#### g. Marco de referencia para la actuación

Legislación atribuible a la salud  
 Legislación laboral, tributaria y mercantil  
 Ley de Asociaciones y su reglamento  
 Ley contra el lavado de dinero y activos  
 Políticas organizativas, normas y demás reglamentos internos  
 Guía de buenas prácticas de almacenamiento en establecimiento farmacéuticos

#### h. Marco de condiciones físicas de trabajo

El trabajo a desempeñar en su totalidad es trabajo de oficina, con todas las comodidades necesarias para un buen desempeño, aunque es necesario levantarse del escritorio para realizar gestiones administrativas de alto nivel, así como de relaciones con proveedores y clientes.

### 11.0 Revisión y aprobación

REVISÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

APROBÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

Nombre del	DEPENDIENTE	Código de	<b>2.01</b>
------------	-------------	-----------	-------------

<b>Puesto:</b>	<b>VENDEDOR/CAJERO</b>	<b>Puesto</b>	
----------------	------------------------	---------------	--

<b>Institución:</b>	<b>Asociación Comunal de Guarjila</b>	<b>Código Sucursal:</b>	<b>01</b>
---------------------	---------------------------------------	-------------------------	-----------

### 1.0 Identificación del puesto

Nivel	Edad	Sexo		Horario
1	Mayor a 18 años	M	F	8:00am- 5:00 pm

<b>Gerencia o Departamento:</b>	Gerente o Administrador
<b>Puestos a Supervisar:</b>	Ninguno
<b>Dependencia del Puesto:</b>	Responde directamente ante el Gerente

### 2.0 Objetivo del Puesto.

Prestar atención al público que visita la farmacia, ya sea como cliente activo o como futuro cliente, con esmero y dedicación a solventar sus necesidades, en el sentido de dar respuesta a los servicios demandados por ellos, los asociados y demás población que se presente en el centro de atención, así como de los demás involucrados en el quehacer de la organización.

### 3.0 Funciones generales del puesto

Las funciones y responsabilidades estarán acordes a los lineamientos establecidos por la gerencia o encargado de la farmacia.

Atender al público que visite la farmacia a fin de solventar sus necesidades demandadas.

### 4.0 Funciones específicas del puesto de trabajo

1.0 Dar información correcta de los medicamentos a los clientes.
2.0 Conocer los componentes, efectos secundarios y el uso correcto de los medicamentos.
3.0 Colaborar con la supervisión de inventarios y medicamentos vencidos.
4.0 Practicar una buena comunicación con el cliente.
5.0 Dar a conocer las promociones que existan en el momento.
6.0 Ser comunicativo, colaborador y responsable.
7.0. Realizar el cobro de la medicinas cuando se concretizada la venta
8.0 Elaborar las facturas de las medicinas a vender.

### 5.0 Actividades del puesto del Trabajo.

#### Actividades diarias

- ✓ Participar en el cumplimiento de metas y objetivos institucionales
- ✓ Colaborar en la revisión de vencimiento de medicamentos y solicitar aprobación de descuentos tomando en cuenta el precio de costo.
- ✓ Dar a conocer las promociones aprobadas y vigentes.
- ✓ Participar en el manejo y almacenamiento de los medicamentos.
- ✓ Realizar la elaboración de facturas por ventas concretizadas superior a la cantidad establecida como política o cuando el cliente lo solicite.
- ✓ Anotar todas las ventas al menudeo para elaborar la factura consolidada de las ventas al final del día.

### Actividades periódicas (semanal o mensual)

- ✓ Dar seguimientos al cumplimiento de metas de ventas.
- ✓ Llevar a cabo cierre de caja y reportes de ventas estadísticas
- ✓ Coordinar el seguimiento de ventas por vendedor.
- ✓ Revisión periódica de los avances en el cumplimiento de políticas de atención al cliente.
- ✓ Monitorear la necesidad de traslado de medicamentos de la bodega a la sala de venta.
- ✓ Firmar los reportes de corte de caja en forma diaria.
- ✓ Trabajar los libros de control exigidos para la venta de productos controlados.

### Actividades eventuales

Dar seguimiento a la devolución o canje de medicinas vencidas

## 6.0 Responsabilidades

- ✓ Realizar la entrega de los recursos de las ventas diarias a la Gerencia o encargado de la Farmacia para realizar las remesas al banco
- ✓ Controlar las formulas de los comprobantes de facturas, crédito fiscal, notas de debito y crédito a efecto de controlar los inventarios.
- ✓ Ingresar los movimientos de ingreso y salida de medicamentos al Kardex respectivo.

### 7.0 Perfil de la contratación

m. Educación

Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia
Bachiller Comercial	Comunicación fluida, Buenas relaciones interpersonales, Excelente Presentación, Amabilidad, Honradez	Conocimiento de componentes, efectos secundarios y el uso correcto de los medicamentos

### n. Experiencia

Puesto/Especialidad de trabajo Previo	Años
Experiencia comprobada en ventas, especialmente en medicinas	6 meses

### o. Otros

<p>El conocimiento de métodos, mejoras y retención de clientes          Estudio del entorno del cliente y su perspectiva de compra-venta.          Elección creativa de solución a problemática que se enfrenta en la venta a clientes difíciles en la farmacia.</p>
--

#### 8.0 Competencias necesarias

- Orientación al cliente
- Conciencia organizacional
- Discreción en la atención del cliente
- Tolerancia a la presión
- Orientación a resultado de venta
- Redes a partir de la comunidad de intereses
- Trabajo en equipo centrado en objetivos
- Construcción de relaciones de negocios

#### 9.0 Habilidades y destrezas

##### Habilidades

Dominio y autocontrol.  
 Capacidad de concentración.  
 Firmeza de carácter.  
 Adaptabilidad.  
 Creatividad e imaginación.

##### Destrezas

Destreza de psicología de ventas  
 Agudeza visual y auditiva con el cliente.  
 Avidez mental.

#### 10.0 Contexto del puesto de trabajo

##### i. Marco de referencia para la actuación

Legislación atribuible a la salud  
 Legislación laboral, tributaria y mercantil  
 Ley de Asociaciones y su reglamento  
 Ley contra el lavado de dinero y activos



# Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila.

## MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO



Estatutos de ADESCO Guarjila  
Política de Participación Ciudadana  
Políticas organizativas, normas y demás reglamentos internos  
Guía de buenas prácticas de almacenamiento en establecimiento farmacéuticos

### j. Marco de condiciones físicas de trabajo

El trabajo a desempeñar en su totalidad es trabajo de oficina, con todas las comodidades necesarias para un buen desempeño, aunque es necesario levantarse del escritorio para realizar gestiones administrativas por ventas y gestión de descuentos.

### 11.0 Revisión y aprobación

REVISÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

APROBÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	



<b>Nombre del Puesto:</b>	<b>DEPENDIENTE VENDEDOR/BODEGUERO</b>	<b>Código de Puesto</b>	<b>2.0.01</b>
---------------------------	---------------------------------------	-------------------------	---------------

<b>Institución:</b>	<b>Asociación Comunal de Guarjila</b>	<b>Código Sucursal:</b>	<b>01</b>
---------------------	---------------------------------------	-------------------------	-----------

### 1.0 Identificación del puesto

Nivel	Edad	Sexo		Horario
1	Mayor a 18 años	M	F	8:00am- 5:00 pm

<b>Gerencia o Departamento:</b>	Gerente o Administrador
<b>Puestos a Supervisar:</b>	Ninguno
<b>Dependencia del Puesto:</b>	Responde directamente ante el Gerente

### 2.0 Objetivo del Puesto.

Prestar atención al público que visita la farmacia, ya sea como cliente activo o como futuro cliente, con esmero y dedicación a solventar sus necesidades, en el sentido de dar respuesta a los servicios demandados por ellos, los asociados y demás población que se presente en el centro de atención, así como de los demás involucrados en el quehacer de la organización.

### 3.0 Funciones generales del puesto

Las funciones y responsabilidades estarán acordes a los lineamientos establecidos por la gerencia o encargado de la farmacia.

Atender al público que visite la farmacia a fin de solventar sus necesidades demandadas.

### 4.0 Funciones específicas del puesto de trabajo

1.0 Dar información correcta de los medicamentos a los clientes.
2.0 Conocer los componentes, efectos secundarios y el uso correcto de los medicamentos.
3.0 Colaborar con la supervisión de inventarios y medicamentos vencidos.
4.0 Practicar una buena comunicación con el cliente.
5.0 Dar a conocer las promociones que existan en el momento.
6.0 Ser comunicativo, colaborador y responsable.
7.0. Realizar el cobro de la medicinas cuando se concretizada la venta
8.0 Elaborar las facturas de las medicinas a vender.

### 5.0 Actividades del puesto del Trabajo.

#### Actividades diarias

- ✓ Participar en el cumplimiento de metas y objetivos institucionales
- ✓ Colaborar en la revisión de vencimiento de medicamentos y solicitar aprobación de descuentos tomando en cuenta el precio de costo.
- ✓ Dar a conocer las promociones aprobadas y vigentes.
- ✓ Participar en el manejo y almacenamiento de los medicamentos.
- ✓ Realizar la elaboración de facturas por ventas concretizadas superior a la cantidad establecida como política o cuando el cliente lo solicite.
- ✓ Anotar todas las ventas al menudeo para elaborar la factura consolidada de las ventas al final del día.

#### Actividades periódicas (semanal o mensual)

- ✓ Dar seguimientos al cumplimiento de metas de ventas.
- ✓ Llevar a cabo cierre de caja y reportes de ventas estadísticas
- ✓ Coordinar el seguimiento de ventas por vendedor.
- ✓ Revisión periódica de los avances en el cumplimiento de políticas de atención al cliente.
- ✓ Monitorear la necesidad de traslado de medicamentos de la bodega a la sala de venta.
- ✓ Firmar los reportes de corte de caja en forma diaria.
- ✓ Trabajar los libros de control exigidos para la venta de productos controlados.

#### Actividades eventuales

Dar seguimiento a la devolución o canje de medicinas vencidas

### 6.0 Responsabilidades

- ✓ Realizar la entrega de los recursos de las ventas diarias a la Gerencia o encargado de la Farmacia para realizar las remesas al banco
- ✓ Controlar las fórmulas de los comprobantes de facturas, crédito fiscal, notas de débito y crédito a efecto de controlar los inventarios.
- ✓ Ingresar los movimientos de ingreso y salida de medicamentos al Kardex respectivo.

### 7.0 Perfil de la contratación

p. Educación

Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia
Bachiller Comercial	Comunicación fluida, Buenas relaciones interpersonales, Excelente Presentación, Amabilidad, Honradez	Conocimiento de componentes, efectos secundarios y el uso correcto de los medicamentos

q. Experiencia

Puesto/Especialidad de trabajo Previo	Años
Experiencia comprobada en ventas, especialmente en medicinas	6 meses

r. Otros

El conocimiento de métodos, mejoras y retención de clientes Estudio del entorno del cliente y su perspectiva de compra- venta. Elección creativa de solución a problemática que se enfrenta en la venta a clientes difíciles en la farmacia.
--

### 8.0 Competencias necesarias

- Orientación al cliente
- Conciencia organizacional
- Discreción en la atención del cliente
- Tolerancia a la presión
- Orientación a resultado de venta
- Redes a partir de la comunidad de intereses
- Trabajo en equipo centrado en objetivos
- Construcción de relaciones de negocios

### 9.0 Habilidades y destrezas

#### Habilidades

Dominio y autocontrol.  
Capacidad de concentración.  
Firmeza de carácter.  
Adaptabilidad.  
Creatividad e imaginación.

#### Destrezas

Destreza de psicología de ventas  
Agudeza visual y auditiva con el cliente.  
Avidez mental.

### 10.0 Contexto del puesto de trabajo

#### k. Marco de referencia para la actuación

Legislación atribuible a la salud  
Legislación laboral, tributaria y mercantil  
Ley de Asociaciones y su reglamento



Ley contra el lavado de dinero y activos  
Estatutos de ADESCO Guarjila  
Política de Participación Ciudadana  
Políticas organizativas, normas y demás reglamentos internos  
Guía de buenas prácticas de almacenamiento en establecimiento farmacéuticos

### 1. Marco de condiciones físicas de trabajo

El trabajo a desempeñar en su totalidad es trabajo de oficina, con todas las comodidades necesarias para un buen desempeño, aunque es necesario levantarse del escritorio para realizar gestiones administrativas por ventas y gestión de descuentos.

#### 11.0 Revisión y aprobación

REVISÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

APROBÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

<b>Nombre del Puesto:</b>	<b>DEPENDIENTE O VENDEDOR/MOTORISTA</b>	<b>Código de Puesto</b>	<b>2.0.01</b>
---------------------------	---	-------------------------	---------------

<b>Institución:</b>	<b>Asociación Comunal de Guarjila</b>	<b>Código Sucursal:</b>	<b>01</b>
---------------------	---------------------------------------	-------------------------	-----------

### 1.0 Identificación del puesto

Nivel	Edad	Sexo		Horario
1	Mayor a 18 años	M	F	8:00am- 5:00 pm

<b>Gerencia o Departamento:</b>	Gerente o Administrador
<b>Puestos a Supervisar:</b>	Ninguno
<b>Dependencia del Puesto:</b>	Responde directamente ante el Gerente

### 2.0 Objetivo del Puesto.

Prestar atención al público que visita la farmacia, ya sea como cliente activo o como futuro cliente, con esmero y dedicación a solventar sus necesidades, en el sentido de dar respuesta a los servicios demandados por ellos, los asociados y demás población que se presente en el centro de atención, así como de los demás involucrados en el quehacer de la organización.

### 3.0 Funciones generales del puesto

Las funciones y responsabilidades estarán acordes a los lineamientos establecidos por la gerencia o encargado de la farmacia.

Atender al público que visite la farmacia a fin de solventar sus necesidades demandadas y cumplir con el compromiso de hacer las entregas a domicilio de las medicinas solicitadas por los clientes frecuentes y conocidos conforme a la política conozca su cliente.
---

### 4.0 Funciones específicas del puesto de trabajo

1.0 Dar información correcta de los medicamentos a los clientes.
2.0 Conocer los componentes, efectos secundarios y el uso correcto de los medicamentos.
3.0 Colaborar con la supervisión de inventarios y medicamentos vencidos.
4.0 Practicar una buena comunicación con el cliente.
5.0 Dar a conocer las promociones que existan en el momento.
6.0 Ser comunicativo, colaborador y responsable.
7.0 Realizar las visitas a los clientes frecuentes, haciendo la entrega física de los medicamentos solicitados a través de los diferentes medios de comunicación, conforme a la política conozca su cliente.
8.0 Elaborar las facturas de las medicinas a vender con base a su talonario individual.

### 5.0 Actividades del puesto del Trabajo.

#### Actividades diarias

- ✓ Participar en el cumplimiento de metas y objetivos institucionales
- ✓ Colaborar en la revisión de vencimiento de medicamentos y solicitar aprobación de descuentos tomando en cuenta el precio de costo.
- ✓ Dar a conocer las promociones aprobadas y vigentes.
- ✓ Participar en el manejo y almacenamiento de los medicamentos.
- ✓ Realizar la elaboración de facturas por ventas concretizadas superior a la cantidad establecida como política o cuando el cliente lo solicite.
- ✓ Realizar las visitas de campo para hacer la entrega de medicamentos a domicilio.

#### Actividades periódicas (semanal o mensual)

- ✓ Dar seguimientos al cumplimiento de metas de ventas.
- ✓ Dar seguimiento a los clientes frecuentes y visitarlos para ofrecerles las ofertas diseñadas a su medida.
- ✓ Coordinar el seguimiento de ventas por vendedor.
- ✓ Revisión periódica de los avances en el cumplimiento de políticas de atención al cliente.

#### Actividades eventuales

Participar en forma coordinada a los levantamientos de inventario y mejora del servicio al cliente.

### 6.0 Responsabilidades

- ✓ Contribuir a mejorar el servicio al cliente de visita domiciliar.
- ✓ Contribuir con base a los comentarios y sugerencias de los clientes a mejorar el servicio de venta a domicilio.
- ✓ Establecer registros estadísticos por fechas en forma mensual de las compras de medicamentos a domicilio.
- ✓ Elaborar un reporte de movimientos de los medicamentos con mayor demanda a efecto de elaborar el diagnóstico de necesidades por temporada o por ciclos y que sirva de estándar para la preparación del plan anual del siguiente año.
- ✓ Controlar las fórmulas de los comprobantes de facturas, crédito fiscal, notas de débito y crédito a efecto de controlar los inventarios.
- ✓ Ingresar los movimientos de venta de medicamentos controlados según lo establecido por la DNM.

### 7.0 Perfil de la contratación

s. Educación

Grado	Requerimiento	Especialidades de Referencia
-------	---------------	------------------------------

<b>Académico</b>		
Bachiller Comercial	Comunicación fluida, Buenas relaciones interpersonales, Excelente Presentación, Amabilidad, Honradez	Conocimiento de componentes, efectos secundarios y el uso correcto de los medicamentos.

t. Experiencia

Puesto/Especialidad de trabajo Previo	Años
Experiencia comprobada en ventas, especialmente en medicinas	6 meses

u. Otros

<p>El conocimiento de métodos, mejoras y retención de clientes. Estudio del entorno del cliente y su perspectiva de compra-venta. Elección creativa de solución a problemática que se enfrenta en la venta a clientes difíciles en la farmacia.</p>
---

### 8.0 Competencias necesarias

- Orientación al cliente
- Conciencia organizacional
- Discreción en la atención del cliente
- Tolerancia a la presión
- Orientación a resultado de venta
- Utilización de Redes sociales a partir de la comunidad de intereses
- Trabajo en equipo centrado en objetivos
- Construcción de relaciones de negocios

### 9.0 Habilidades y destrezas

#### Habilidades

Dominio y autocontrol.  
Capacidad de concentración.  
Firmeza de carácter.  
Adaptabilidad.  
Creatividad e imaginación.

#### Destrezas

Destreza de psicología de ventas  
Agudeza visual y auditiva con el cliente.  
Avidez mental.



**10.0 Contexto del puesto de trabajo**

**m. Marco de referencia para la actuación**

Legislación atribuible a la salud

Legislación laboral, tributaria y mercantil

Ley de Asociaciones y su reglamento

Ley contra el lavado de dinero y activos

Estatutos de ADESCO Guarjila

Política de Participación Ciudadana

Políticas organizativas, normas y demás reglamentos internos

Guía de buenas prácticas de almacenamiento en establecimiento farmacéuticos

**n. Marco de condiciones físicas de trabajo**

El trabajo a desempeñar en su totalidad es trabajo de oficina, con todas las comodidades necesarias para un buen desempeño, aunque es necesario levantarse del escritorio para realizar gestiones administrativas por ventas y gestión de descuentos.

**11.0 Revisión y aprobación**

REVISÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	

APROBÓ:	FECHA:
<b>APROBADO</b>	



A N E X O 6



*Manual de Procedimientos Operativos*

---

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL DE GUARJILA**

**(ADESCO GUARJILA)**

**MANUAL DE  
PROCEDIMIENTOS  
OPERATIVOS**

Febrero de 2017

San Salvador, El Salvador, Centroamérica



## *Manual de Procedimientos Operativos*

---

# Contenido

I. INTRODUCCION.....	1
II. JUSTIFICACIÓN DEL MANUAL .....	2
III. OBJETIVO GENERAL .....	2
IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	2
V. MAPA DE PROCESOS. ....	3
VI. SIMBOLOGIA UTILIZADA.....	9
VII. REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN.....	10
VIII. .... DISTRIBUCIÓN, DIVULGACIÓN Y CUSTODIA	10
IX. APROBACIÓN .....	10

---

## I. INTRODUCCIÓN

El presente Manual de Procesos tiene como objetivo principal brindar fortalecimiento a la cultura del Autocontrol y mejora continua de la “ADESCO Guarjila” y se busca que las diferentes tareas sean llevadas a cabo con un grado de calidad y por otra parte exista un documento completo y actualizado de consulta, que establezca un método estándar para ejecutar el trabajo de los departamentos de compras y despachos.

En este sentido, el Manual de Procedimientos está dirigido a todas las personas que bajo cualquier modalidad, se encuentren vinculadas a la farmacia y se constituya en un elemento de apoyo útil para el cumplimiento de las responsabilidades asignadas a cada elemento organizador, y coadyuvar conjuntamente con el control interno, en la consecución de las metas de desempeño y rentabilidad, asegurar la información y consolidar el cumplimiento normativo.

Este documento describe los procesos, y expone en una secuencia ordenada las principales operaciones o pasos que componen cada procedimiento y la manera de realizarlo.

Contiene, además, el diagrama de flujo, que expresan gráficamente la trayectoria de las distintas operaciones, e incluye las dependencias que intervienen, precisando sus responsabilidades y la participación del personal y cada uno con su apoyo a la generación de la operatividad.

Para que tenga validez y cumpla de la mejor manera con su objetivo, este manual requiere de revisiones periódicas para su actualización, ya que el propósito a corto plazo es enfocarlo como documento de calidad; sus modificaciones deben ser sugeridas a la Gerencia para su análisis, presentación a la instancia correspondiente, aprobación e implementación.

Sus contenidos aprobados, deben ser de cumplimiento obligatorio para todo el personal profesional, técnico o administrativo actuante. La inobservancia de lo establecido implicará responsabilidad personal y profesional.

---

## II. JUSTIFICACIÓN DEL MANUAL

Es importante señalar que este manual de procedimientos es la base del sistema de calidad y del mejoramiento continuo de la eficiencia y la eficacia, poniendo de manifiesto que no bastan las normas, sino que, además, es imprescindible el cambio de actitud en el conjunto de los trabajadores, en materia no solo de hacer las cosas bien sino dentro de las practicas definidas en la organización y la aplicación de guías regulatorias del manejo organizativo relativo a las medicinas.

El manual de procesos es una herramienta que permite a la organización, integrar una serie de acciones encaminadas a agilizar el trabajo de la administración y mejorar la calidad del servicio comprometiéndose con la búsqueda de alternativas que mejoren la satisfacción del cliente.

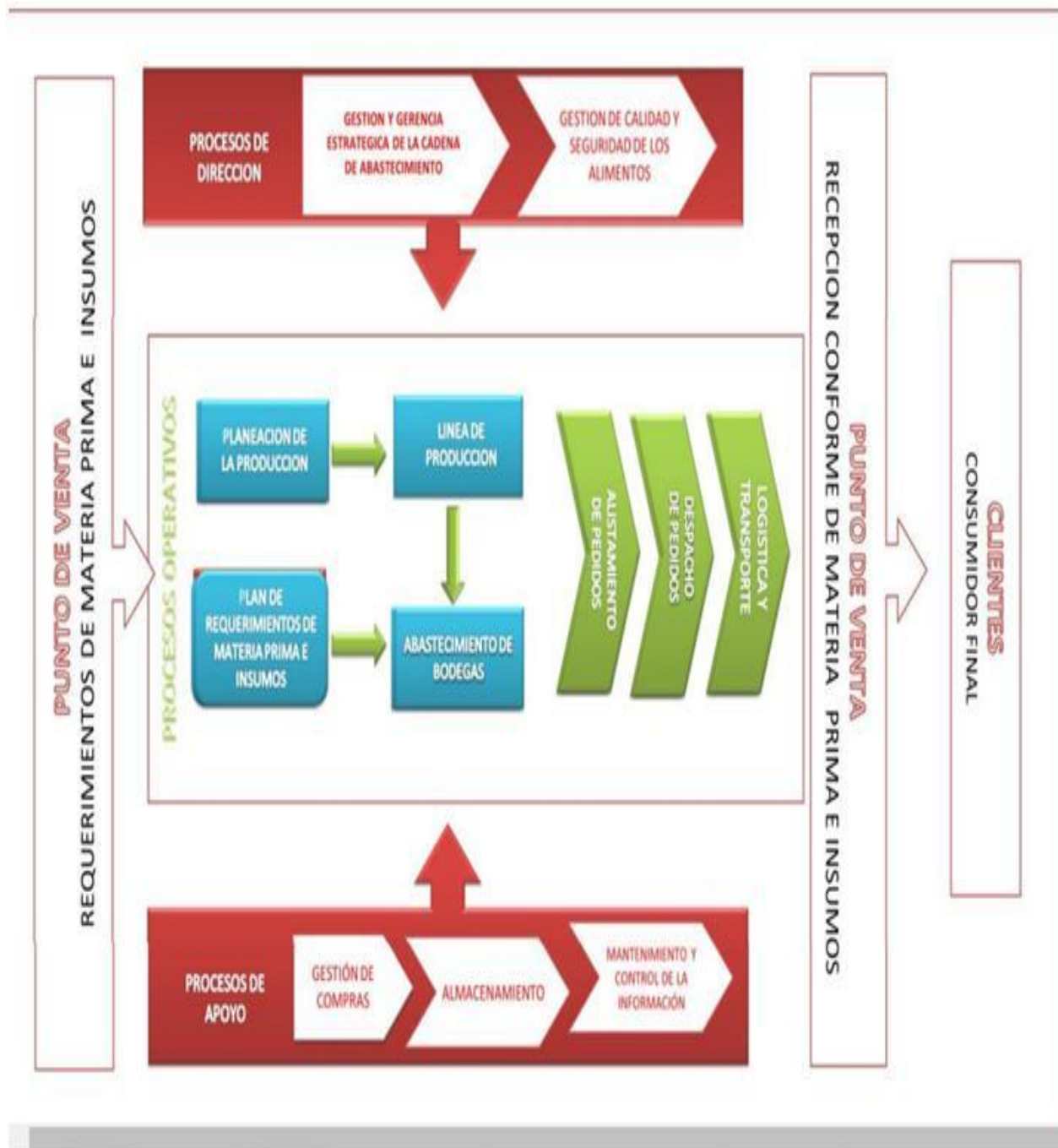
## III. OBJETIVO GENERAL

Establecer los diferentes procesos que intervienen en la operatividad de la Farmacia que funcionará como parte integral de la Asociación de desarrollo Comunal ADESCO Guarjila, delimitando sus objetivos, funciones y tareas integradas con la autoridad y responsabilidad; a fin de que apoyen el cumplimiento de los objetivos institucionales.

## IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Disponer de una herramienta informativa para la orientación del personal sobre las funciones asignadas.
- ✓ Evitar la dualidad de mando y duplicidad de funciones, responsabilidades y esfuerzos.
- ✓ Definir la estructura jerárquica y las funciones de cada elemento de organización.
- ✓ Servir de herramienta de apoyo para el personal que la integra y al personal de nuevo ingreso

V. MAPA DE PROCESOS.





**MANUAL DE PROCESOS Y  
PROCEDIMIENTOS**

VERSIÓN 000

PÁGINA

PROCESO DE COMPRAS

CODIGO

ACAC00


**CARACTERIZACIÓN**

NOMBRE DEL PROCESO	COMPRAS	CODIGO: ACAC 000
RESPONSABLE	JEFE DE COMPRAS	<b>ALCANCE:</b> Abastecer oportunamente la cadena de suministro de la farmacia a la clientela potencial
OBJETIVO:	Garantizar la disponibilidad de mercadería en la saladeventas y en las bodegas de la farmacia a efecto de hacer efectiva las necesidades de la clientela.	

PROVEEDORES	PROCEDIMIENTOS	CLIENTES
DROGUERIAS LABORATORIOS PROVEEDORES INTERNACIONALES	Definir la Necesidad de Compra. Selección de posibles proveedores solicitar Cotizaciones Solicitar Muestras Codificar el proveedor y clientes nuevos crear la carpeta de contactos.	VENTAS EN FARMACIA VENTAS A DOMICILIO
ENTRADAS	Elaborar Pedidos crear Ordenes de compra	SALIDAS
COTIZACIONES ORDEN DECOMPRA APROBACIONES	Verificar la factura versus pedidos. Liberar la facturas Recibir y verificar pedidos Ingresar las facturas en el sistema Pagar a los Proveedores Elaborar matriz de Proveedores Retroalimentar el proceso.	LISTA DE PEDIDO QUEDAN FACTURAS COMPRABANTES DE CREDITO FISCAL INFORME HISTORICO INFORME DE AGOTAMIENTO

INDICADORES	RECURSOS	REGISTROS
Total compras/total ventas *100 Numero de ventas/ventas del mes anterior Importe de Ventas del mes / ventas del mes anterior	Fisicos: Computadora, Telefono, Impresora e instalaciones. RRHH: Gerente, Asistente de compras. Tecnologicos: Software.	Formatos de pedidos de abastecimientos Ordenes de compra Formatos de Devoluciones Formatos de Evaluacion de Proveedores Cotizaciones.

ELABORO	REVISO	APROBO	FECHA:

	<b>MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS</b>	VERSIÓN 000	
		PÁGINA	
	PROCESO DE COMPRAS	CÓDIGO	ACAC00

## DESCRIPCIÓN


MACROPROCESO: CADENA DE ABASTECIMIENTO

PROCESO DE COMPRAS

No.	PROCEDIMIENTO	AREA	DESCRIPCION	RESPONSABLE
1	Definir la necesidad de compra	Compras	La definición de la necesidad de compra se da teniendo en cuenta una serie de parámetros que busca determinar la cantidad y calidad de los medicamentos a tener en la sala de ventas.	Gerente.
2	Seleccionar los posibles proveedores	Compras	Se inicia la búsqueda de los posibles proveedores de los productos a adquirir y se hace un filtro donde es seleccionado con un mínimo de tres de ellos.	Jefe de compras
3	Solicitar cotizaciones	Compras	Se solicitan las cotizaciones para su posterior análisis y evaluación de la viabilidad que tiene como próximo proveedor.	Asistente de compras
4	Solicitar Muestras	Compras	Se solicitan las muestras a cada proveedor de los productos que ellos proveen para determinar expectativas de la población o clientela de tal forma que cumpla con base a su comportamiento en la receta del mejor costo.	Asistente de compras
5	Codificar el proveedor y clientes nuevos	Contabilidad	Para a creación y codificación de proveedor en las bases de datos, se debe diligenciar y recopilar una serie de documentos, que son autorizados por a gerencia general y para posteriormente ser llevados a cabo al departamento de contabilidad y realizar la creación del código de proveedor, de igual forma la compañía envía al proveedor los documentos de requerimiento para su creación.	Asistente de Contabilidad
6	Crear la carpeta de contactos. Elaborar Pedidos crear Ordenes de compra Verificar la factura versus pedidos.	Compras	Al crear la carpeta de los proveedores o contactos y haber compilado una serie de documentos y certificaciones obligatorias para comercialización entre cliente y proveedor, se dejan los documentos bien soportados con un índice y luego cada cierto tiempo deberán estarse actualizando a efecto de saber cuales son los productos que tener como representantes y como fabricantes.	Asistente de compras
7	Elaborar pedidos	Contabilidad	La elaboración de los pedidos se realiza mediante el diligenciamiento de un formato hecho y diligenciado por el área de despachos que después se envía al departamento de compras par el respectivo requerimiento de proveedores.	Despacho

ELABORO	REVISOR	APROBO	FECHA:



	<b>MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS</b>	VERSIÓN 000	
		PÁGINA	
	PROCESO DE COMPRAS	CODIGO	ACAC00


## DESCRIPCIÓN

MACROPROCESO: CADENA DE ABASTECIMIENTO

PROCESO DE COMPRAS

No.	PROCEDIMIENTO	AREA	DESCRIPCION	RESPONSABLE
8	Crear ordenes de compra	Compras	Después de recibir las ordenes de pedido, se crean las ordenes de compra enviada ya sea en forma física o magnética al proveedor, con el fin de garantizar el despacho y las entregas de las cantidades solicitadas, con los embalajes y presentaciones pactadas en la negociación.	Asistente de compras
9	Verificar facturas versus pedidos	Compras	Una vez llegado el pedido, la factura deberá ser remitida al área de compras para verificación, de tal forma que el pedido coincida con la orden de compra, de no ser así, esta diferencia es relacionada con el formato de control de pedidos para programar y monitorear la nueva entrega del faltante, lo cual deberá estar documentada en el acta de recepción de la mercadería y firmada entre las partes.	Asistente de compras
10	Liberar la facturas	Compras	Las estrategia de liberación hace referencia a la aprobación del monto de la factura escalonadas y registradas en forma jerárquica, con el fin de llevar una supervisión controlada y detallada de las compras. Este filtro esta conformado de la siguiente manera: las facturas se controlaran con fotocopias en el banco de proveedores y se llevará un control estricto de las compras por productos y medicamentos así como de las fechas de vencimiento a efecto de presentar alertas tempranas en el control de vencimiento del inventario	Gerente, Regente.
11	Recibir y verificar pedidos	Compras	Hecha la compra y liberada, se deberá pasar la factura al departamento de despachos y recibido de mercaderia con el numero de la orden de compra, el recibo de la mercadería permite controlar las cantidades de productos que se estan recibiendo, esta accion se realiza mediante la confrontación del pedido físico versus la relacion de los productos en la factura.	Jefe de compras
12	Ingresar las facturas en el sistema	Compras	Ese procedimiento consiste en digitalizar las diferentes actividades relacionadas con el contenido del pedido, y relacionando todos los documntos que intervienen en el ingreso de la mercaderia, considerando que para esta actividad la farmacio debio adquirir un software para el control de los inventarios y proveedores.	Asistente de Contabilidad

ELABORO	REVISO	APROBO	FECHA:

	<b>MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS</b>		VERSIÓN 000
			PÁGINA
	PROCESO DE COMPRAS		CODIGO

## DESCRIPCIÓN

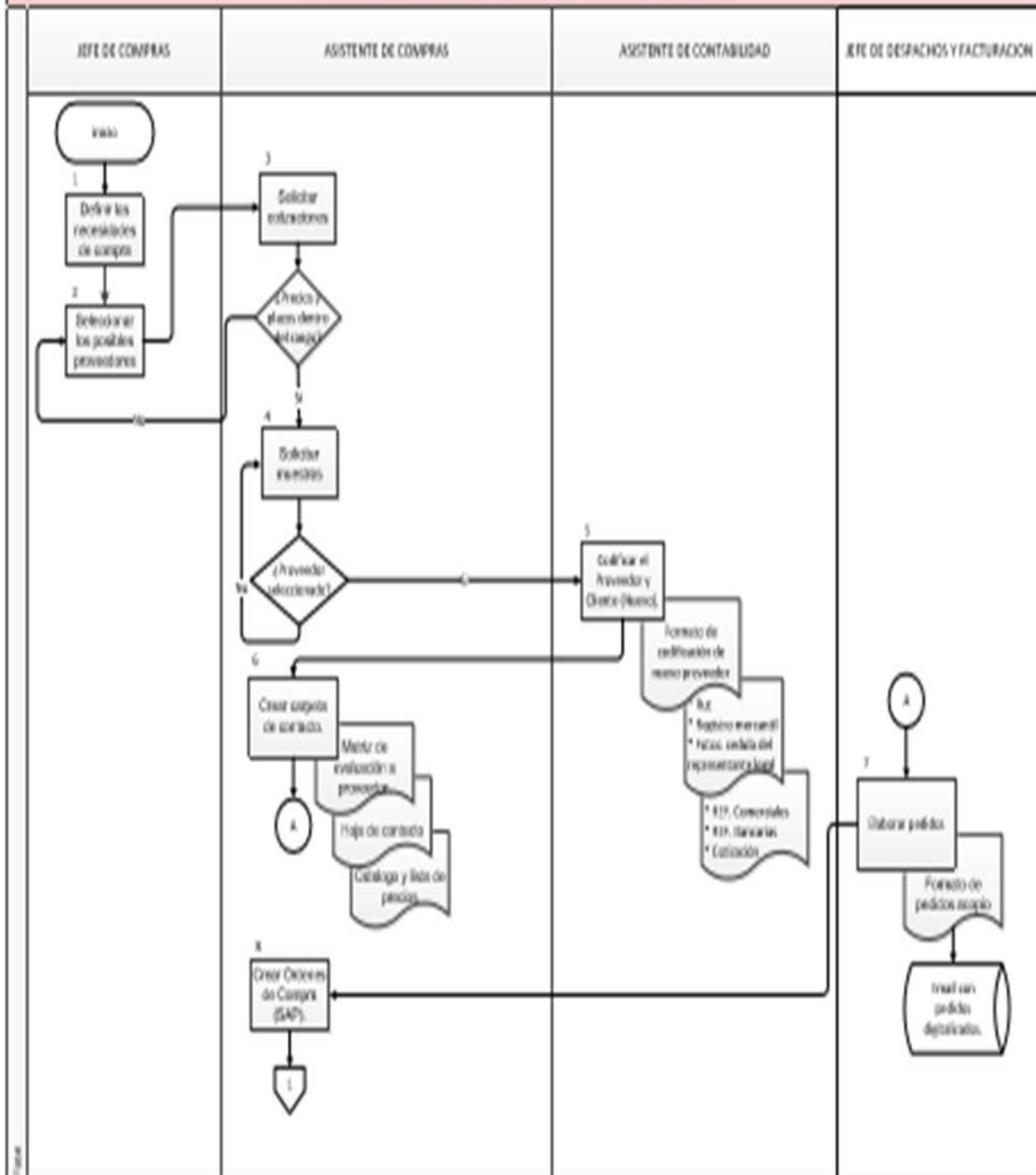
MACROPROCESO: CADENA DE ABASTECIMIENTO

PROCESO DE COMPRAS

No.	PROCEDIMIENTO	AREA	DESCRIPCION	RESPONSABLE
13	Pagar a los Proveedores	Compras	El pago deberá realizarse a través de la emisión de un cheque o a través de la transferencia de recursos en forma electrónica, con las medidas de seguridad correspondientes y con los responsables para su autorización, además deberá considerarse los plazos de los créditos y las medidas de financiamiento adquiridas.	contabilidad
14	Elaborar matriz de Proveedores	Compras	Periodicamente el área de compras, deberá realizar una evaluación de los servicios brindados por los proveedores, con el fin de determinar la calidad de los tiempos de entrega, cantidad de devoluciones, agotamiento de requerimientos, pedidos completos, capacidad de reacción ante alguna eventualidad y otros ítems que sean necesarios agregar en el futuro a fin de calificar los servicios y poder de esta forma atender con esmero y prontitud a la clientela. Lo anterior deberá estar de la mano con la política conocida a su cliente y atención al cliente, establecido como estrategia de mercadeo.	Jefe de compras
15	Retroalimentar el proceso.	Gerente.	Asemanalmente se deberá realizar una reunión completa con los empleados a fin de retroalimentar los procesos que se siguen en cada área, con que se tiene contacto con el cliente en forma directa, así como de los proveedores a fin de discutir las novedades que se hayan presentado durante la semana. De esta actividad se debe elaborar un acta de la cual en la semana siguiente se le dará el seguimiento correspondiente para confrontar que medidas se fueron superando y de las tareas asignadas como de su cumplimiento.	Gerente y Regente.




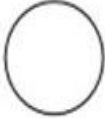



ELABORO	REVISO	APROBO	FECHA:

## COMPRAS DIAGRAMA FUNCIONES CRUZADAS



## VI. SIMBOLOGÍA UTILIZADA

Para una mayor comprensión de los procedimientos, a continuación se representa gráficamente la simbología utilizada en el levantamiento de los mismos:

SIMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCION
	INICIO/FINAL	Indicador o fin de inicio de un procedimiento.
	ACCION PROCESO	Representar la ejecución de una o mas tarea o actividad dentro de un procedimiento
	DECISIÓN	Representa una actividad de decisión o de conmutación.
	CONECTOR INTERNO	Úsese para representar en un diagrama de flujo una entrada o una salida de una parte de un Diagrama de Flujo a otra dentro de la misma página.
	CONECTOR EXTERNO	Representa el enlace de actividades en hojas diferentes del procedimiento
	DOCUMENTO	Representa cualquier tipo de documento entre o salga del procedimiento
	DIRECCION DE FLUJO	Conecta símbolos señalando el orden en que la línea de unión deben realizarse

---

## **VII. REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN**

El Manual de Procedimientos será revisado y actualizado cuando existan cambios en los procedimientos de conformidad a la normativa legal, en las políticas de trabajo institucional, en la estructura organizativa o de funcionamiento.

Las modificaciones al documento, serán elaboradas por la Gerencia General, a través de las propuestas de mejora establecidas en las reuniones semanales de Monitoreo y autocontrol.

## **VIII. DISTRIBUCIÓN, DIVULGACIÓN Y CUSTODIA**

La Gerencia entregará el Manual de Procedimientos a las diferentes Jefaturas que existan en la farmacia, quienes harán la divulgación a los diferentes empleados, el documento deberá estar debidamente aprobado por la máxima autoridad de la ADESCO, y será responsabilidad de los mismos, la difusión, cumplimiento y custodia de este documento en dicha Oficina; así mismo será la responsable de reproducir los documentos necesarios para las áreas que la integran y de darlo a conocer a todo el personal bajo su mando.

## **IX. APROBACIÓN**

El presente documento denominado “Manual de Procesos”, ha sido aprobado en sesión de Junta Directiva No. \_\_\_\_\_ de la Asociación de Desarrollo Comunal “ADESCO Guarjila”, por lo que las Jefaturas involucradas, deberán darle estricto cumplimiento a partir de esta fecha.

Guarjila, febrero de 2017.

Presidente ADESCO Guarjila

---

# ANEXO 7



*Anexo 7*

*Manual de políticas y Catálogo de Organización Contable*

---

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL DE GUARJILA**

**(ADESCO)**

# **MANUAL DE POLITICAS Y CATÁLOGO DE ORGANIZACIÓN CONTABLE**

Febrero de 2017

San Salvador, El Salvador, Centroamérica



## Anexo 7

# Manual de políticas y Catálogo de Organización Contable

## INDICE

ALCANCE .....	1
DETALLE DE LAS POLÍTICAS .....	1
1. Preparación de Estados Financieros .....	1
2. Composición y presentación de Estados Financieros .....	1
3. Clasificación de los Activos y Pasivos .....	2
4. Estado de Flujos de Efectivo .....	3
5. Equivalentes de Efectivo .....	3
6. Instrumentos financieros.....	3
7. Cuentas por cobrar.....	4
8. Inventarios.....	5
9. Medición de los Inventarios .....	5
10. Propiedades, planta y equipo .....	5
11. Medición y reconocimiento revaluación .....	6
12. Modelo de revaluación .....	6
13. Depreciación de propiedad, planta y equipo .....	6
14. Propiedades de inversión .....	7
15. Propiedades planta y equipo en arrendamiento financiero .....	7
16. Arrendamientos operativos.....	8
17. Activos intangibles .....	8
18. Costos por intereses.....	8
19. Deterioro del valor de los activos .....	8
20. Beneficios a empleados.....	8
21. Segmentos de operación.....	9
22. Estimaciones de la administración .....	9
23. Ingresos.....	9
INGRESOS POR VENTAS	10
INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS	11



# MANUAL DE POLITICAS Y CATÁLOGO DE LA ORGANIZACIÓN CONTABLE

El objetivo del presente manual es prescribir el tratamiento contable de cada una de las cuentas de importancia relativa que integran los estados financieros; así como la estructura de estos, garantizando el cumplimiento con los requerimientos establecidos por la Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF (IFRS siglas en inglés)

## ALCANCE

El presente manual define:

- a) Las políticas contables relacionadas con la preparación y presentación de la estructura principal de los estados financieros; así como las divulgaciones (revelaciones) adicionales requeridas para su adecuada presentación;
- b) Las políticas contables aplicables en los casos de:
  - i) Reconocimiento y medición de una partida contable; e
  - ii) Información a revelar sobre las partidas de importancia relativa.
- c) Las políticas contables relacionadas con divulgaciones (revelaciones) adicionales sobre aspectos cualitativos de la información financiera.
- d) Los procedimientos contables a seguir para atender el cumplimiento de cada una de las políticas contables adoptadas.

## Formalización de la adopción del Presente manual o cambios al mismo

La adopción del presente manual y/o sus actualizaciones oportunas, requieren el acuerdo formal de aprobación por parte de la administración de la entidad (Junta Directiva, Consejo Directivo, Presidencia, u otra figura de dirección.), haciendo referencia a la fecha de vigencia.

## POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS CONTABLES, BASES PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

### DETALLE DE LAS POLÍTICAS

## 1. Preparación de Estados Financieros

La entidad prepara los estados financieros utilizando como marco de referencia, las Normas de Internacionales de Información Financiera para PYMES (NIIF para PYMES); adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés), y por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría (CVPCPA), en vigencia a la fecha del cierre del ejercicio contable.

## 2. Composición y presentación de Estados Financieros

La empresa deberá generar un conjunto completo de estados financieros, que comprenderá: un Balance General; un Estado de Resultados; un Estado de Cambios en el Patrimonio Neto; un Estado de Flujos de Efectivo; y El Estado de Notas a los Estados Financieros que incluyen las correspondientes políticas contables y las demás revelaciones explicativas. Los estados financieros serán preparados con base a las Normas Internacionales de Información Financiera (*NIIF Plenas o NIIF para las Pymes*).

**Procedimientos:**

- 2.1 La información numérica incluida en los estados financieros, deberá ser presentada en (*moneda funcional*), y en forma comparativa, respecto al período anterior;
- 2.2 Los estados financieros deben ser objeto de identificación clara, y en su caso, perfectamente distinguidos de cualquier otra información, serán preparados de forma anual, en armonía con el período contable;
- 2.3 Cada clase de partidas similares, que posean la suficiente importancia relativa, deberán ser presentadas por separado en los estados financieros;
- 2.4 Las notas a los estados financieros se presentarán de una forma sistemática. Estas comprenderán aspectos relativos tanto a los antecedentes de la sociedad; la conformidad con la normativa internacional; y las políticas contables relacionadas con los componentes significativos que integran los estados financieros; así como un adecuado sistema de referencia cruzada para permitir su identificación;
- 2.5 La responsabilidad de la preparación de los estados financieros corresponde a la Administración de la entidad.

### 3. Clasificación de los Activos y Pasivos

La entidad presentará sus activos y pasivos clasificándolos en el balance general como "corrientes" y "no corrientes".

**Procedimientos:**

3.1 Se clasificarán como activos corrientes, cuando:

- a) Se espera realizar o se pretenda vender o consumir, en el transcurso del ciclo normal de la operación de la entidad;
- b) Se mantenga fundamentalmente con fines de negociación;
- c) Se espera realizar dentro del período de doce meses posteriores a la fecha del balance; o
- d) Se trate de efectivo u otro medio equivalente al efectivo (*tal como se define en la NIC 7 o Sección 7 NIIF para Pymes*), cuya utilización no esté restringida, para ser intercambiado o usado para cancelar un pasivo, al menos dentro de los doce meses siguientes a la fecha del balance.

Todos los demás activos deben clasificarse como no corrientes.

3.2 Se clasificarán como pasivos corrientes cuando:

- a) Se espere liquidar o cancelar en el ciclo normal de la operación de la entidad;
- b) Se mantenga fundamentalmente para negociación;
- c) Deba liquidarse o cancelarse dentro del periodo de doce meses desde la fecha del balance, o
- d) La entidad no tenga un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance.

Todos los demás pasivos deben clasificarse como no corrientes.

## 4. Estado de Flujos de Efectivo

El estado de flujos de efectivo debe informar acerca de los flujos de efectivo generados durante el período, clasificándolos por actividades de operación, de inversión y de financiamiento; para informar sobre los flujos de efectivo de las actividades de operación, se utilizará el Método Indirecto.

### Procedimientos:

- 4.1 Se presentarán por separado las principales fuentes de entradas de efectivo y las salidas o pagos en términos brutos;
- 4.2 La determinación de los flujos de efectivo en términos brutos por actividades de operación se efectuará ajustando la utilidad, así como otras partidas en el estado de resultados por:
  - i) Los cambios ocurridos durante el período en los inventarios y en las partidas por cobrar y por pagar derivadas de las actividades de operación;
  - ii) Otras partidas que no afectaron el efectivo; y
  - iii) Otras partidas cuyos efectos monetarios se consideran flujos de efectivo de inversión o financiación.
- 4.3 Los flujos de efectivo correspondientes a pagos de intereses, se presentarán por separado dentro del estado de flujos de efectivo, clasificándose como salidas de efectivo por actividades de mantenimiento. (o utilizar la alternativa de presentarlos como actividades de operación).
- 4.4 Los flujos de transacciones en moneda extranjera deben convertirse, a la moneda de curso legal utilizada por la entidad para presentar sus estados financieros, aplicando a la partida en moneda extranjera la tasa de cambio entre ambas monedas vigente a la fecha en que se produjo cada flujo en cuestión.

## 5. Equivalentes de Efectivo

Se consideran como equivalentes de efectivo, aquellas inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo no significativo de cambios en su valor.

### Procedimientos:

- 5.1 Su convertibilidad en estricto efectivo está sujeta a un plazo no mayor a los tres meses o menos desde la fecha de adquisición;
- 5.2 (Fideicomisos conformado en portafolios conservadores)

## 6. Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros de la entidad son registrados inicialmente al costo y consisten en efectivo, equivalentes en efectivo, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, y deuda a corto plazo. Al 31 de diciembre, estos instrumentos financieros son registrados a su costo (otros bases o métodos de medición tales como valor razonable, valor presente, costo amortizado), debido a la naturaleza de los mismos.

### Procedimientos:

- 6.1 Los instrumentos financieros que eventualmente sujetan a la entidad al riesgo de crédito consisten principalmente de efectivo, equivalente de efectivo, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y préstamos a corto plazo.
- 6.2 El efectivo y sus equivalentes se mantienen con instituciones financieras sólidas.

6.3 Generalmente, estos instrumentos pueden ser negociados en un mercado líquido, pueden ser redimidos a la vista y tienen un riesgo mínimo.

#### 6.4 Administración del riesgo financiero

##### Factores de riesgo financiero.

Debido a la naturaleza de las actividades de la entidad, esta no enfrenta un importante riesgo financiero, pues en su mayoría emplea instrumentos financieros primarios, como son las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, que no son instrumentos derivados.

Los riesgos financieros se resumen de la siguiente forma:

##### (a) Riesgo de mercado

###### (i) Riesgo de tipo de cambio

Debido a que el dólar es moneda de curso legal en el país, la entidad prepara sus estados financieros en esta moneda, el riesgo de tipo de cambio es *(evaluar variación de tasa de cambio – la empresa puede tener productos de cobertura tales como cuentas de compensación, forward y otros)*.

###### ii) Riesgo de precios

Debido a que la entidad no posee inversiones en valores de capital mantenidas y clasificadas como disponibles para la venta a valor razonable, no se ve afecta al riesgo de cambio en los precios; y dada la actividad principal a la cual se dedica, no está expuesto al riesgo de precios de mercancías. *(de lo contrario señalar los riesgos)*

##### (b) Riesgo crediticio

En general, la concentración del riesgo crediticio con respecto a las cuentas por cobrar se considera mínimo debido al tipo de clientes y a la actividad comercial. *(o señalar los riesgos)*

##### (c) Riesgo de liquidez

La administración prudente del riesgo de liquidez implica mantener suficiente efectivo y valores negociables, la disponibilidad de financiamiento a través de un número adecuado de fuentes de financiamiento (cupos de crédito) y la capacidad de cerrar posiciones de mercado. Debido a la naturaleza dinámica de la actividad principal de la entidad, la administración financiera mantiene un control de forma prudente, entre los plazos de recuperación de efectivo y los plazos establecidos para cubrir sus compromisos *(evaluar rotación de cartera e ingresos por facturar, de inventarios, de pagos, días de cubrimiento)*.

(d) Riesgo de activos reconocidos a valor razonable por tasa de interés. Como la entidad no tiene activos significativos que generen intereses, sus ingresos y los flujos de efectivo operativos son sustancialmente independientes de cambios en las tasas de interés en el mercado.

El riesgo de tasa de interés de la entidad surge de su endeudamiento a largo plazo. El endeudamiento a tasas variables expone a la empresa al riesgo de tasa de interés en los flujos de efectivo. El endeudamiento a tasas fijas expone a la entidad al riesgo de valor razonable de las tasas de interés.

## 7. Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son registradas al monto según la factura *(evaluar remisiones por transferencia de riesgos y beneficios)*. Las cuentas consideradas irrecuperables son dadas de baja en el momento en que son identificadas *(evaluar el deterioro calculado por pago posterior a la fecha pactada)*.

### Procedimientos:

- 7.1 Para dar de baja las cuentas por cobrar, deberán haberse realizado las gestiones de cobro en forma consecutiva por más de 10 años, debiendo dejarse documentado en la partida contable correspondiente.
- 7.2 Se deberá solicitar a la Junta Directiva con punto de acta certificada los casos a ser registrados en esta cuenta.

## 8. Inventarios

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor, aplicando para su manejo, el costo promedio (*se puede utilizar otras bases de medición tales como PEPS -FIFO, Identificación específica, Retal, Ultima compra, Estándar*).

### Procedimientos:

- 8.1 Para su control se manejará un kárdex, que podrá ser llevado de forma manual o electrónica;
- 8.2 El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales;
- 8.3 El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos no recuperables, los de transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a su adquisición;
- 8.4. La Diferencia en cambio no hace parte del costo de los inventarios (NIC 2 párrafo inc10)
- 8.5. El costo se deduce con cualquier descuento o rebaja de precio, sin importar el tipo de descuento que se aplique (descuentos por volumen, descuentos por pronto pago)

## 9. Medición de los Inventarios

En el caso de la prestación de servicios, los inventarios se medirán por los costos que suponga su producción.

### Procedimientos

- 9.1 Los costos para la medición de los inventarios de servicios incluirán la mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles.

## 10. Propiedades, planta y equipo

Reconocimiento.

Un elemento de las propiedades, planta y equipo será reconocido como activo cuando:

- a) Es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo; y
- b) El costo del activo para la entidad puede ser valorado con fiabilidad.

Medición inicial.

Todo elemento de propiedades, planta y equipo, que cumpla las condiciones para ser reconocido como

un activo, se valorará por su costo.

### **Procedimientos**

El costo de los elementos de propiedades, planta y equipo comprenderá:

- a) Su precio de adquisición, incluidos los aranceles de importación y los impuestos indirectos no recuperables que recaigan sobre la adquisición, después de deducir cualquier descuento o rebaja de precio;
- b) Todos los costos directamente relacionados con la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la gerencia,
- c) La estimación inicial de los costos de desmantelamiento o retiro del elemento, así como la rehabilitación del lugar sobre el que se asienta. *(cuando constituya una obligación para la entidad).*

En el caso de las permutas de elementos de propiedades, planta y equipo, se medirán por su valor razonable; y los terrenos y edificios son independientes y se tratarán contablemente por separado, incluso si han sido adquiridos conjuntamente.

## **11. Medición y reconocimiento revaluación**

MODELO DEL COSTO *(puede adoptar el Modelo de Revaluación)*

Con posterioridad al reconocimiento inicial como activo, todos los bienes muebles que formen parte de los elementos de las propiedades, planta y equipo, deben ser contabilizados a su costo.

### **Procedimiento**

- 11.1 Los elementos de las propiedades, planta y equipo se valorarán a su costo de adquisición menos la depreciación acumulada practicada y el importe de cualquier pérdida por deterioro de valor que hayan sufrido a lo largo de su vida útil.
- 11.2 La base de depreciación o valor depreciable es el resultado de disminuir al costo de adquisición el valor de salvamento (valor de rescate o valor residual)

## **12. Modelo de revaluación**

*(Puede adoptar el Modelo del Costo) (Únicamente NIIF Plenas)*

Con posterioridad a su reconocimiento como activo, todos los bienes inmuebles que formen parte de los elementos de propiedades planta y equipo, cuyo valor razonable pueda medirse con fiabilidad, se contabilizarán a su valor revaluado.

### **Procedimientos**

- 12.2 Los elementos de las propiedades, planta y equipo se valorarán por el modelo de revaluación, serán medidos a su valor razonable, en el momento de la revaluación, menos la depreciación acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro de valor que haya sufrido;
- 12.3 Las revaluaciones se harán cada año; (o según los indicios de cambio de valor) y
- 12.4 El valor razonable de los terrenos y edificios estará basado en el informe que emita un perito debidamente autorizado.

## **13. Depreciación de propiedad, planta y equipo**

Para efectos de la depreciación se aplicará el método de la línea recta.

#### **Procedimientos**

El cargo por depreciación de cada periodo se reconocerá en el resultado del periodo, salvo que se haya incluido en el importe en libros de otro activo (producción);

El importe depreciable de un activo se distribuirá de forma sistemática a lo largo de su vida útil;

El valor residual y la vida útil se determinarán con las estimaciones más confiables de las mismas y serán evaluadas cada vez que se considere un cambio significativo, normalmente antes de la emisión de los estados financieros.

### **14. Propiedades de inversión**

Las propiedades de inversión se medirán inicialmente a su costo; incluyendo a este los costos asociados a la transacción.

#### **Procedimientos**

14.1 Posterior a su reconocimiento inicial, se aplicará el valor razonable o en su defecto la entidad contabilizará todas sus propiedades de inversión por su costo de adquisición menos la depreciación acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor. (***Solo para NIIF Plenas***) (En NIIF para las Pymes solo si se aplica valor razonable, sino se dará traslado a la Propiedad, Planta y Equipo)

#### **Procedimientos**

14.2 Si el valor razonable es posible establecer sin costo o esfuerzo desproporcionado se debe utilizar esta metodología, de lo contrario se dará traslado a Propiedad, Planta y Equipo (***NIIF para las Pymes***)

14.3 Si se utiliza el método del costo, adicionalmente se debe informar el valor razonable (***NIIF Plenas***)

### **15. Propiedades planta y equipo en arrendamiento financiero**

Al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, y por tratarse de la figura de arrendatario, éste se reconocerá, en el balance como parte del activo, y se registrará un pasivo por el mismo importe, igual al valor razonable del bien arrendado, o bien al valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento, si éste fuera menor, determinados al inicio del arrendamiento.

#### **Procedimientos**

15.1 Al calcular el valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento, se tomará como factor de descuento la tasa de interés pactado o es su defecto la tasa implícita en el arrendamiento, siempre que sea practicable determinarla;

15.2 Cualquier costo directo inicial en que incurra la entidad, en su carácter de arrendatario se añadirá al importe reconocido como activo;

15.3 Cada una de las cuotas del arrendamiento financiero en su componente del pasivo se dividirá en dos partes que representan respectivamente, las cargas financieras y la reducción de la deuda viva.

15.4 La carga financiera total se distribuirá entre los períodos que constituyen el plazo del

arrendamiento, de manera que se tenga una tasa de interés constante en cada período, sobre el saldo de la deuda pendiente de amortizar.

15.5 El activo se clasificará como depreciable o no depreciable. Si es depreciable se debe determinar su valor de salvamento (valor de rescate o valor residual) y la vida útil del mismo. Para ello se establecerá el valor depreciable (base de depreciación) como los demás bienes de la Propiedad, Planta y Equipo.

## 16. Arrendamientos operativos

16.1 Las cuotas derivadas de los arrendamientos operativos serán reconocidas como gastos en el estado de resultados de forma lineal, en el transcurso del plazo del arrendamiento

## 17. Activos intangibles

17.1 *Reconocimiento.*

Determinar si el intangible tiene vida Finita o Infinita (Para la NIIF para las Pymes solo con vida finita y si no se establece se tomará 10 años)

### Procedimientos

**17.2 Medición posterior al reconocimiento inicial**

Modelo del costo (*puede adoptar el Modelo de Revaluación*)

### Procedimiento

17.3 **Modelo de revaluación (puede adoptar el modelo del costo) (únicamente para NIIF plenas)**

Para efectos de la amortización de los activos intangibles se aplicará el Método de la Línea Recta.

## 18. Costos por intereses

18.1 Los costos por intereses que sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos que cumplan las condiciones para su cualificación, serán capitalizados, formando parte del costo de dichos activos (Solo para NIIF Plenas)

### Procedimientos

(Cuando se capitalizan en NIIF Plenas) Determinar condiciones para Activos Aptos incluyendo qué significa "tiempo sustancial" para la entidad.

(Cuando se llevan como gasto en NIIF Plenas) En NIIF para las Pymes siempre se lleva al gasto

## 19. Deterioro del valor de los activos

19.1 El importe en libros del valor de un activo debe ser reducido hasta que alcance su importe recuperable si, y sólo si, si este importe recuperable es menor que el importe en libros, en tal caso la reducción se designará como pérdida por deterioro y será reconocida inmediatamente como un gasto *en* el estado de resultados, siguiendo lo establecido en la NIC 36 (Solo para NIIF Plenas)

## 20. Beneficios a empleados



20.1 La entidad reconoce el costo de las remuneraciones de carácter acumulativo a favor de los empleados a la fecha del balance, en función de los importes adicionales que se espera satisfacer a los empleados como consecuencia de los derechos que han acumulado en dicha fecha.

#### Procedimientos

20.2 (Se debe incluir todo tipo de remuneración sin importar el tipo que ésta sea tales como: Acciones de Club, Seguros Médicos, Costos de Alojamiento, Vehículos, etc.)

20.3 Los costos de pensiones corresponden a un plan de beneficios por retiro de contribución definida, mediante el cual la entidad y los empleados efectúan aportes a un fondo de pensiones administrado por varias instituciones especializadas, las cuales son responsables conforme a la Ley, del pago de las pensiones y otros beneficios a los afiliados a ese sistema. Por lo tanto, la entidad únicamente es responsable de efectuar los aportes conforme a la Ley, recayendo la responsabilidad del mantenimiento de dicho plan en la Administradora de Fondos de Pensiones correspondiente, lo que no genera compromisos adicionales relacionados con la suficiencia de los aportes para el mantenimiento de dicho plan.

## **21. Segmentos de operación**

21.1 La entidad presenta en su estado de resultados, la información relacionada tanto con los ingresos ordinarios, como el costo de ventas de tales ingresos, de forma separada en "segmentos de negocio" debido a que dentro de su actividad económica prevalece tanto la compraventa de productos "A", como la compraventa de productos "B" (Esto es conocido como unidades de negocios, centros de costos, centros de utilidad, etc.)

## **22. Estimaciones de la administración**

22.1 La preparación de los estados financieros requiere que la Administración de la entidad realice ciertas estimaciones y supuestos que afectan los saldos de los activos y pasivos, la divulgación de los pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros así como los ingresos y gastos por el año informado, lo cual estará regulado en los acuerdos de Junta Directiva.

#### Procedimientos

Los activos y pasivos son reconocidos en los estados financieros cuando es probable que futuros beneficios económicos fluyan hacia o desde la entidad y que las diferentes partidas tengan un costo o valor que puede ser confiablemente medido;

Si en el futuro estas estimaciones y supuestos, que se basan en el mejor criterio de la Administración a la fecha de los estados financieros, se modificaran con respecto a las actuales circunstancias, los estimados y supuestos originales serán adecuadamente modificados en el año en que se produzcan tales cambios

## **23. Ingresos**

23.1 La entidad medirá los ingresos de actividades ordinarias al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir. El valor razonable de la contraprestación, recibida o por recibir, tiene en cuenta el importe de cualesquiera descuentos comerciales, descuentos por pronto pago y rebajas por volumen de ventas que sean practicados por la entidad

## INGRESOS POR VENTAS

23.2 La entidad reconocerá ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes cuando se satisfagan todas y cada una de las siguientes condiciones:

- (a) La entidad haya transferido al comprador los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad de los bienes.
- (b) La entidad no conserve ninguna participación en la gestión de forma continua en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retenga el control efectivo sobre los bienes vendidos.
- (c) El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad.
- (d) Sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos asociados de la transacción.
- (e) Los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción puedan ser medidos con fiabilidad.

23.3 La evaluación de cuándo ha transferido la entidad al comprador los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad requiere un examen de las circunstancias de la transacción. En la mayoría de los casos, la transferencia de los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad coincidirá con la transferencia de la titularidad legal o el traspaso de la posesión al comprador.

23.4 Este es el caso en la mayor parte de las ventas al por menor. En otros casos, la transferencia de los riesgos y las ventajas inherentes a la propiedad tendrá lugar en un momento diferente de la transferencia de la titularidad legal o del traspaso de la posesión de los bienes.

23.4 La farmacia no reconocerá ingresos de actividades ordinarias si conserva riesgos significativos inherentes a la propiedad. Ejemplos de situaciones en las que la entidad puede conservar riesgos y ventajas inherentes a la propiedad, son:

- (a) Cuando la entidad conserva una obligación por funcionamiento insatisfactorio, que no esté cubierta por las condiciones normales de garantía.
- (b) Cuando el cobro de ingresos de actividades ordinarias procedentes de una determinada venta está condicionado a la venta por parte del comprador de los bienes.
- (c) Cuando los bienes se venden sujetos a instalación y ésta es una parte sustancial del contrato que no se ha completado todavía.
- (d) Cuando el comprador tiene el derecho de rescindir la compra por una razón especificada en el contrato de venta, o a discreción exclusiva del comprador sin ningún motivo, y la entidad tiene incertidumbre acerca de la probabilidad de devolución.

23.5 Si la farmacia conserva solo una parte insignificante de la propiedad, la transacción es una venta y la entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias. Por ejemplo, un

vendedor reconocerá los ingresos de actividades ordinarias cuando conserve la titularidad legal de los bienes con el único propósito de asegurar el cobro de la deuda. De forma similar, una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias cuando ofrezca una devolución si los bienes están defectuosos o si el cliente no está satisfecho por otros motivos, y la entidad pueda estimar con fiabilidad las devoluciones. En estos casos, la entidad reconocerá una provisión por devoluciones

## INGRESOS POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS

23.6 Cuando el resultado de una transacción que involucre la prestación de servicios pueda ser estimado con fiabilidad, una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias asociados con la transacción, por referencia al grado de terminación de la transacción al final del periodo sobre el que se informa (a veces conocido como el método del porcentaje de terminación). El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplan todas las condiciones siguientes:

- (a) El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad.
- (b) Es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados de la transacción.
- (c) El grado de terminación de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa, pueda ser medido con fiabilidad.
- (d) Los costos incurridos en la transacción, y los costos para completarla, puedan medirse con fiabilidad.

23.7 Cuando los servicios se presten a través de un número indeterminado de actos a lo largo de un periodo especificado, la farmacia reconocerá los ingresos de actividades ordinarias de forma lineal a lo largo del periodo especificado, a menos que haya evidencia de que otro método representa mejor el grado de terminación. Cuando un acto específico sea mucho más significativo que el resto, la entidad pospondrá el reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias hasta que el mismo se ejecute.

23.8 Cuando el resultado de la transacción que involucre la prestación de servicios no pueda estimarse de forma fiable, una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias solo en la medida de los gastos reconocidos que se consideren recuperables.

San Salvador, febrero de 2017.

# CATÁLOGO DE CUENTAS

CÓDIGO	NOMBRE DE LA CUENTA
1	ACTIVO
1.1	ACTIVO CORRIENTE
1.1.01	Caja
1.1.02	Bancos
1.1.03	Mercaderías en sala de ventas
1.1.04	Mercaderías en Bodega
1.1.05	Mercaderías para devoluciones
1.1.06	Inventario Suministros de Oficina
1.1.07	Inventario Suministros de Aseo
1.1.10	IVA crédito Fiscal
1.1.11	Impuesto retenido Renta
1.1.12	Impuestos aduanales
1.1.14	
1.1.15	
1.1.16	
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE
1.2.01	Edificios
1.2.02	(-) Depreciación Acumulada de Edificios
1.2.03	Redes e Instalaciones
1.2.04	Muebles y Enseres
1.2.05	(-) Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres
1.2.06	Equipo de Oficina
1.2.07	(-) Depreciación Acumulada de Equipo de Oficina
1.2.08	Vehículos
1.2.09	(-) Depreciación Acumulada de Vehículos
1.2.10	Mejoras en Edificios
1.2.11	(-) Depreciación Acumulada de mejoras en Edificios

<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE DE LA CUENTA</b>
1.2.12	Mejoras en Redes e Instalaciones
1.2.13	(-) Depreciación Acumulada de Mejoras en redes e instalaciones
1.2.14	Mejoras en muebles y enseres
1.2.15	(-) Depreciación Acumulada de Mejoras en muebles y enseres
1.2.16	Mejoras de equipo de oficina
1.2.17	(-) Depreciación Acumulada de mejoras en equipo de oficina
1.2.18	Mejoras en vehículos
1.2.19	(-) Depreciación Acumulada de Mejoras en vehículos
1.3	Otros Activos
1.3.1	Construcciones en Proceso
1.3.2	Marcas y Patentes
1.3.3	Seguros pagados por anticipado
1.3.4	Adquisición de bienes en arrendamiento financiero
1.3.5	Anticipo pago a cuenta Impuesto sobre la Renta
1.3.6	IVA retenido
1.3.7	Reserva por cuentas incobrables
1.3.8	Mermas en inventario por siniestros y accidentes
1.3.99	Otros
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>
2.1	PASIVO CORRIENTE
2.1.01	Cuentas por pagar
2.1.02	Proveedores
2.1.03	Financiamiento Bancario
2.1.04	Otras cuentas por pagar
2.1.05	Obligaciones financieras por Arrendamiento Financiero
2.1.06	IVA Debido fiscal
2.1.07	IVA percibido
2.1.08	Impuesto por pagar

<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE DE LA CUENTA</b>
2.1.09	Anticipo de Seguros
2.2	PASIVO NO CORRIENTE
2.2.01	Financiamiento a Largo Plazo
2.2.02	Créditos Bancarios
2.2.03	Intereses financieros por pagar
2.2.04	Aporte Patronal Por Pagar
2.2.05	
2.2.06	
2.2.07	
2.2.1	
3	PATRIMONIO
3.1.01	Aportación mínima
3.1.02	Aportación Variable
3.1.03	Donaciones
3.2	Reservas
3.2.1	Reserva de Educación
3.2.2	Reserva Legal
3.3	Excedentes
3.3.1	Excedentes del Ejercicio
3.3.2	Excedentes de ejercicios anteriores
4	INGRESOS
4.1	INGRESOS OPERACIONALES
4.1.01	Ventas al contado
4.1.02	Ventas al crédito
4.1.03	Descuentos sobre compras
4.1.04	Donaciones
4.1.05	Otros ingresos
4.2	Otros ingresos

<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE DE LA CUENTA</b>
4.2.1	Regularización de ejercicios anteriores
4.3	Ingresos no deducibles
4.3.1	Otros ingresos no deducibles
<b>5</b>	<b>COSTOS</b>
5.1	COSTOS OPERACIONALES
5.1.01	Compras al crédito
5.1.02	Compras al contado
5.1.04	Descuento por ventas
5.1.05	Promocionales
<b>6</b>	<b>GASTOS</b>
6.1	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN
6.1.01	Sueldos y Salarios
6.1.02	Aguinaldos
6.1.03	Vacaciones
6.1.04	Aportaciones ISSS
6.1.05	Aportaciones AFP
6.1.06	Bonificaciones
6.1.07	Energía Eléctrica
6.1.08	Teléfono
6.1.09	Agua Potable
6.1.10	Papelería y útiles
6.1.11	Artículos de Aseo
6.1.12	Depreciación Edificios
6.1.13	Depreciación Muebles y Enseres
6.1.14	Depreciación Equipo de Oficina
6.1.15	Depreciación de vehículos
6.1.16	Depreciación de mejoras en Edificios
6.1.17	Depreciación en Redes e Instalaciones



<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE DE LA CUENTA</b>
6.1.18	Depreciación de Mejoras en muebles y enseres
6.1.19	Depreciación de mejoras en equipo de oficina
6.1.20	Depreciación de mejoras en vehículos
6.1.99	Otros
6.2	GASTOS DE VENTAS
6.2.1	Sueldos y Salarios
6.2.2	Aguinaldos
6.2.3	Vacaciones
6.2.4	Aportaciones ISSS
6.2.5	Aportaciones AFP
6.2.6	Bonificaciones
6.2.7	Energía Eléctrica
6.2.8	Teléfono
6.2.9	Agua Potable
6.2.10	Papelería y útiles
6.2.11	Artículos de Aseo
6.2.12	Depreciación Edificios
6.2.13	Depreciación Muebles y Enseres
6.2.14	Depreciación Equipo de Oficina
6.2.15	Depreciación de vehículos
6.2.16	Depreciación de mejoras en Edificios
6.2.17	Depreciación en Redes e Instalaciones
6.2.18	Depreciación de Mejoras en muebles y enseres
6.2.19	Depreciación de mejoras en equipo de oficina
6.2.20	Depreciación de mejoras en vehículos
6.2.99	Otros
6.3	Otros Gastos
6.3.1	Regularización de ejercicios anteriores

<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE DE LA CUENTA</b>
6.3.2	Gastos no deducibles
6.3.3	Otros gastos no deducibles
6.4	Gastos Financieros
6.4.1	Intereses por financiamiento bancario

ELABORÓ:

AUTORIZÓ:

ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL "ADESCO GUARJILA"  
MANUAL DE APLICACION CONTABLE

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
1,1	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
1.1.01	<b>Caja</b>	Son todos aquellos bienes, derechos tangibles o intangibles de propiedad de la empresa que tenga un valor monetario y que estén destinados al logro de sus objetivos.	Por el valor de todas las entradas de dinero, cheques a la vista, por concepto de ventas al contado, cobros en efectivo y otros valores que forman parte del patrimonio.	Por los pagos efectuados en efectivo sea por las compras, pagos, servicios, sueldos, gastos de la entidad.	Deudor
1.1.02	<b>Bancos</b>	Son los valores depositados en efectivo en una institución bancaria, los mismos que servirán para realizar desembolsos a través de cheques.	Por los depósitos en las cuentas bancarias y por las notas de créditos, emitidas por el banco.	Por los retiros, pagos y notas de débito.	Deudor
1.1.03	<b>Mercaderías en sala de ventas</b>	Son valores que posee la empresa en mercaderías al momento de iniciar sus operaciones, en las adquisiciones o compras y el valor de las ventas al costo	Por el inventario inicial de la mercaderías, por las compras y por las devoluciones en ventas.	Por el valor de las ventas y por los que se den de baja	Deudor
1.1.04	<b>Mercaderías en Bodega</b>	Comprende las adquisiciones de mayor cuantía que sirve para que la empresa los consuma paulatinamente.	Por el valor de la compra de los materiales.	Por el valor del consumo, ventas o cuando se les da de baja.	Deudor
1.1.05	<b>Mercaderías para devoluciones</b>	Son los bienes que tienen un costo menor a \$ 100.00 y que se encuentran al servicio del almacén, debido al valor que presentan se los agrupa en esta cuenta.	Cuando se realiza la compra	Por el consumo, ventas o cuando se los da de baja.	Deudor
1.1.06	<b>Inventario Suministros de Oficina</b>	Registra la compra de productos de aseo, que han sido adquiridas para satisfacer las necesidades internas de la entidad	Por la compra de productos de limpieza y mantenimiento.	Por el valor del consumo	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
1.1.07	<b>Inventario Suministros de Aseo</b>	Impuesto que grava los bienes o servicios que adquieren	Por el pago del IVA en la adquisición de bienes o servicios	Por la liquidación del IVA	Deudor
1.1.10	<b>IVA crédito Fiscal</b>	Se registra cuando el valor del IVA cobrado es mayor al IVA pagado con la finalidad de recuperar el exceso pagado durante un periodo determinado.	Cuando las compras superan el monto de las ventas	Al momento de la declaración del impuesto: las ventas son mayores a las compras.	Deudor
1.1.11	<b>Impuesto retenido Renta</b>	Registra los valores a favor del estado en concepto de impuestos	Por el pago del impuesto	Como resultado de la operación	Deudor
1.1.12	<b>Impuestos aduanales</b>	Constituyen los muebles y enseres de propiedad de la empresa, para el desarrollo de sus actividades.	Por las adquisiciones	Por la venta o baja del bien	Deudor
1.2	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	Son todos los bienes mecánicos y electrónicos destinados a prestar los servicios dentro de la farmacia.	Por las adquisiciones	Por la venta o baja del mueble	Deudor
1.2.01	<b>Edificios</b>	Es un bien inmueble de bien de la empresa, utilizado para el cumplimiento de sus labores	Por el valor de la compra, adquisición e instalación.	Por depreciación, baja del equipo o cierre del ejercicio.	Deudor
1.2.02	<b>(-) Depreciación Acumulada de Edificios</b>	Es la pérdida de valor por uso, obsolescencia, destrucción total, o parcial del Edificio	Por la venta, remate o baja	Por la depreciación de equipo de oficina en forma mensual o anual	Acreedora
1.2.03	<b>Redes e Instalaciones</b>	Se registra por líneas telefónicas, instalaciones eléctricas, etc. Que son utilizadas para el mejor funcionamiento y servicio de la entidad.	Por el valor de la compra, adquisición e instalación y confección de redes.	Por la venta o baja del bien	Deudor
1.2.04	<b>Muebles y Enseres</b>	Constituyen los muebles y enseres de propiedad de la empresa, para el desarrollo de sus actividades.	Por las adquisiciones	Por la venta o baja del bien	Deudor
1.2.05	<b>(-) Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres</b>	Es la pérdida de valor por uso, obsolescencia, destrucción total, o parcial del Edificio	Por la venta, remate o baja	Por la depreciación de equipo de oficina en forma mensual o anual	Acreedora

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL "ADESCO GUARJILA"**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
1.2.06	<b>Equipo de Oficina</b>	Son todos los bienes mecánicos y electrónicos destinados a prestar los servicios dentro de la Oficina	Por el valor de la compra, adquisición e instalación.	Por la baja o venta del equipo	Deudor
1.2.07	<b>(-) Depreciación Acumulada de Equipo de Oficina</b>	Controla la disminución de equipo de oficina	Por la venta, remate o baja	Por la depreciación de equipo de oficina	Acreedora
1.2.08	<b>Vehículos</b>	Se controlan todos los vehículos destinados a prestar los servicios dentro de la farmacia	Por el valor de la compra, adquisición e instalación.	Por la baja o venta del equipo	Deudor
1.2.09	<b>(-) Depreciación Acumulada de Vehículos</b>	Controla la disminución de los vehículos	Por la venta, remate o baja	Por la depreciación de los vehículos	Acreedora
1.2.10	<b>Mejoras en Edificios</b>	Se controla el importe de todas las mejoras en los edificios ya sea por ampliación o renovación dentro de la farmacia	Por el importe de la compra de materiales y pago de mano de obra que representen mejoramiento dentro de las instalaciones de la farmacia.	Por la baja o venta del edificio e instalaciones o descargo por casos fortuitos o fuerza mayor	Deudor
1.2.11	<b>(-) Depreciación Acumulada de mejoras en Edificios</b>	Controla la disminución de las instalaciones de la farmacia	Por la venta, remate o baja	Por la depreciación del edificio en forma mensual o anual	Acreedora
1.2.12	<b>Mejoras en Redes e Instalaciones</b>	Se controla el importe de todas las mejoras en las redes e instalaciones ya sea por ampliación o renovación dentro de la farmacia	Por el importe de la compra de materiales y pago de mano de obra que representen mejoramiento dentro de las instalaciones de la farmacia.	Por la baja o destrucción de las instalaciones o redes en el edificio e instalaciones o por descargo en casos fortuitos o fuerza mayor	Deudor
1.2.13	<b>(-) Depreciación Acumulada de Mejoras en redes e instalaciones</b>	Controla la disminución de las instalaciones y mejoras de la farmacia	Por la venta, descargo o remate o baja por obsolescencia	Por la depreciación de las instalaciones mejoradas de las redes en el edificio en forma mensual o anual	Acreedora

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
1.2.14	Mejoras en muebles y enseres	Constituyen el importe de la inversión en mejoras de los muebles y enseres de propiedad de la farmacia, para el desarrollo de sus actividades.	Por las adquisiciones	Por la venta o baja del bien	Deudor
1.2.15	(-) Depreciación Acumulada de Mejoras en muebles y enseres	Es la pérdida de valor por uso, obsolescencia, destrucción total, o parcial de los muebles y enseres	Por la venta, remate o baja	Por la depreciación de equipo de oficina en forma mensual o anual	Acreedora
1.2.16	Mejoras de equipo de oficina	Constituye el importe de la inversión en mejoras del equipo de oficina propiedad de la farmacia, para el desarrollo de sus actividades.	Por las adquisiciones	Por la venta o baja del bien	Deudor
1.2.17	(-) Depreciación Acumulada de mejoras en equipo de oficina	Es la pérdida de valor por uso, obsolescencia, destrucción total, o parcial de las mejoras en equipo de oficina	Por la venta, remate o baja	Por la depreciación de equipo de oficina en forma mensual o anual	Acreedora
1.2.18	Mejoras en vehículos	Es el valor que se invierte en la adquisición de vehículos automotores.	Por las adquisiciones	Por la venta o baja del bien	Deudor
1.2.19	(-) Depreciación Acumulada de Mejoras en vehículos	Es la pérdida de valor por uso, obsolescencia, destrucción total, o parcial de las mejoras en los vehículos	Por la venta, remate o baja	Por la depreciación de equipo de oficina en forma mensual o anual	Acreedora
1.3	Otros Activos	Clasificación del Activo que representa a los activos tangibles e intangibles, no comprendidos en las clasificaciones anteriores.	Con el importe del costo histórico del bien según la factura o comprobante de adquisición.	Con los descargos, cuota de agotamiento del bien o precio amortizable según lo disponga la técnica contable.	Deudor
1.3.1	Construcciones en Proceso	Representa los valores acumulables invertidos en los materiales de construcción, mano de obra y otros que han sido utilizados para la producción de un bien que posteriormente se convertirá en un activo fijo.	Con los valores acumulables invertidos en los materiales de construcción, mano de obra y otros que han sido utilizados para la producción de un bien.	Con la cuota de amortización o con el importe del traslado a la cuenta de activo fijo.	Deudor
1.3.2	Marcas y Patentes	Representa los valores acumulables invertidos en Marcas y Patentes.	Con los valores acumulables invertidos en la adquisición de marcas y patentes.	Con la cuota de amortización o con el importe del traslado a la cuenta de activo fijo.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
1.3.3	Seguros pagados por anticipado	Representa los valores acumulables invertidos en los pagos de seguros pagados por anticipado.	Con los valores acumulables invertidos en la adquisición de seguros de vida y otros en la salvaguarda de los activos.	Con la cuota de amortización según el periodo contratado.	Deudor
1.3.4	Adquisición de bienes en arrendamiento financiero	Representa el importe de los pagos realizados en concepto de arrendamiento con promesa de venta, de bienes en uso del activo fijo.	Con el importe de los pagos realizados.	Con el descargo de los bienes en arrendamiento financiero con cargo al Activo Fijo o con el descargo de los mismos por devolución a los dueños.	Deudor
1.3.5	Anticipo pago a cuenta Impuesto sobre la Renta	Representa el importe total de los pagos mensuales realizados como anticipo a cuenta de impuesto a la renta según declaraciones mensuales efectuados al Ministerio de Hacienda, amparado a lo establecido en las leyes de la República.	Con el importe de los pagos realizados en forma mensual según las declaraciones mensuales presentadas en los primeros 10 días hábiles.	Con el importe de la liquidación de renta anual.	Deudor
1.3.6	IVA retenido	Representa el importe total del IVA retenido por los pagos mensuales realizados en la adquisición de bienes y servicios, según declaraciones mensuales realizadas al Ministerio de Hacienda y amparado a lo establecido en las leyes de la República.	Con el importe de los pagos realizados en forma mensual según las declaraciones presentadas en los primeros 10 días hábiles.	Con el importe del descargo del IVA retenido usado en las declaraciones mensuales al Ministerio de Hacienda.	Deudor
1.3.7	Reserva por cuentas incobrables	Representa el importe total de la reserva creada de los saldos insolutos de capital que no han tenido movimiento en el pago después de haber agotado las acciones de recuperación, con base al instructivo para el calculo aprobado por la máxima autoridad.	Contra la cuenta de gastos el importe de la cuota de reserva resultante del análisis de las cuentas por cobrar según su antigüedad, con base a la normativa establecida.	Con el importe de los ajustes realizados al final del año, además del descargo de las cuentas por considerarse irre recuperables, cargándola contra la cuenta administrativa de orden.	Acreedora
1.3.8	Reserva por mermas en inventario por siniestros y accidentes	Representa el importe total de la reserva creada para salvaguardar las existencias en ocasiones de riesgos por manejo ocasionados por accidentes involuntarios o riesgos naturales o calificados como fuerza mayor, con base al instructivo aprobado por la máxima autoridad.	Contra la cuenta de gastos el importe de la cuota de reserva resultante del análisis de las cuentas por cobrar según su antigüedad, con base a la normativa establecida.	Con el importe de la cuota realizadas en forma mensual y al final del año con el ajuste resultante, después de haber aplicado los porcentajes establecidos en la política, con cargo a la cuenta de gastos.	Acreedora
1.3.99	Otros	Dentro de esta cuenta se clasificaran cualquier otra cuenta no corriente del Activo que pueda surgir en la operatividad y no este contemplada en las cuentas antes detalladas.	Con el importe del costo histórico del bien según la factura o comprobante de adquisición.	Con los descargos, cuota de agotamiento del bien o precio amortizable según lo disponga la técnica contable.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL "ADESCO GUARJILA"**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
2	<b>PASIVO</b>	Este rubro de agrupación comprende todas las obligaciones y compromisos que la farmacia pueda adquirir en el tiempo, debiendo clasificarlas en corto y largo plazo.	Con el pago o amortización parcial del compromiso o deuda, ya sea con personas naturales o jurídicas.	Con la adquisición del compromiso o deuda, ya sea con personas naturales o jurídicas.	Acreedora
2,1	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	La cuenta representa las deudas de corto plazo adquiridas con las personas naturales y jurídicas que no exceden de un año plazo.	Con el pago o amortización parcial del compromiso o deuda, ya sea con personas naturales o jurídicas, clasificadas de corto plazo.	Con la adquisición del compromiso o deuda, ya sea con personas naturales o jurídicas, calificadas de corto plazo.	Acreedora
2.1.01	<b>Cuentas por pagar</b>	La cuenta representa las deudas de corto plazo adquiridas con personas naturales y/o jurídicas que no exceden de un año plazo, pero que deben ser canceladas a plazos de 30 a 90 días.	Con el pago o amortización parcial del compromiso de deuda, ya sea con personas naturales o jurídicas, clasificadas de corto plazo, amparadas con quedan.	Con la adquisición del compromiso de deuda, ya sea con personas naturales o jurídicas, calificadas de corto plazo, documentadas con factura o crédito fiscal.	Acreedora
2.1.02	<b>Proveedores</b>	La cuenta representa las deudas de corto plazo adquiridas con los proveedores de medicamentos, sean estas laboratorios, droguerías, farmacias o representantes de ventas ya sean personas naturales y/o jurídicas que no exceden de un año plazo, pero que deben ser canceladas a plazos de 30 a 90 días según los contratos de crédito firmados entre las partes.	Con el pago o amortización parcial del compromiso de deuda, a los proveedores de medicamentos que deben ser cancelados en plazos de 30 a 90 días, según los contratos firmados por las partes.	Con la adquisición del compromiso de deuda, con los proveedores de medicamentos, amparados con el comprobante fiscal respectivo.	Acreedora
2.1.03	<b>Financiamiento Bancario</b>	La cuenta representa las deudas de corto plazo adquiridas con los bancos para financiar sus operaciones.	Con el pago o amortización parcial del compromiso de deuda, según el contrato respectivo con los bancos.	Con la adquisición del compromiso de deuda, con el banco, amparados con la firma del contrato respectivo entre las partes.	Acreedora
2.1.04	<b>Otras cuentas por pagar</b>	La cuenta representa las deudas de corto plazo adquiridas con financiadores externos e internos.	Con el pago o amortización parcial del compromiso de deuda, según el contrato respectivo con los financiadores.	Con la adquisición del compromiso de deuda, con los financiadores externos e internos amparados con la firma del contrato respectivo entre las partes.	Acreedora



**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
2.1.05	<b>Obligaciones financieras por Arrendamiento Financiero</b>	La cuenta representa las deudas de corto plazo adquiridas con empresas de arrendamiento.	Con el pago o amortización parcial del compromiso de deuda, según el contrato respectivo con las empresas de arrendamiento financiero.	Con la adquisición del compromiso de deuda, con las empresas de arrendamiento financiero.	Acreedora
2.1.06	<b>IVA Debido fiscal</b>	Se registra cuando el valor del IVA pagado es mayor al IVA cobrado con la finalidad de hacer efectiva el impuesto obligado durante un periodo fiscal.	Con el impuesto calculado por las ventas realizadas durante el periodo fiscal.	Con el cálculo del porcentaje del impuesto del IVA calculado por la venta realizada	Acreedora
2.1.07	<b>IVA percibido</b>	Se registra con el importe el Comprobante e Crédito fiscal que muestra el IVA percibido.	Con el impuesto pagado a través de la Declaración del período tributario.	Con el impuesto percibido en el comprobante del Crédito Fiscal.	Acreedora
2.1.08	<b>Impuesto por pagar</b>	Se registra el importe de la diferencia del IVA del período tributario y además el impuesto por pagar de la Renta al final el Ejercicio.	Con el pago realizado correspondiente al cálculo el impuesto del período tributario.	Con el cálculo del impuesto a pagar de IVA o Renta.	Acreedora
2.1.09	<b>Anticipo de Seguros</b>	Registra el importe de la deuda total con las aseguradoras o afianzadoras.	Con el pago total o parcial de las primas de seguro de acuerdo al contrato pactado.	Con el importe del servicio contratado en los diferentes tipos de seguro.	Acreedora
2.2	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	Bajo este rubro se agruparán todas aquellas obligaciones o deudas que se han adquirió a más de un año plazo.	Con los pagos realizados a las deudas contraídas con proveedores, acreedores y otros, clasificados a largo a plazo.	Con las obligaciones adquiridas	Acreedora
2.2.01	<b>Financiamiento a Largo Plazo</b>	Representa las deudas de largo plazo adquiridas con otras fuentes de financiamiento no bancarias para financiar sus operaciones.	Con el pago o amortización parcial del compromiso de deuda, según el contrato respectivo con la fuente de financiamiento.	Con la adquisición del compromiso de deuda, con la fuente de financiamiento, amparados con la firma del contrato respectivo entre las partes.	Acreedora
2.2.02	<b>Créditos Bancarios</b>	Representa las deudas de largo plazo adquiridas con los bancos del sistema financiero para apalancar sus operaciones.	Con el pago o amortización parcial del compromiso de deuda, según el contrato respectivo con los bancos del sistema financiero.	Con la adquisición del compromiso de deuda, con los Bancos del sistema financiero, amparados con la firma del contrato respectivo entre las partes.	Acreedora

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
2.2.03	<b>Intereses financieros por pagar</b>	Representa los intereses de las deudas de largo plazo adquiridas con los bancos del sistema financiero para apalancar sus operaciones, agregando en ellos los otros intereses generados con diferentes fuentes de financiamiento..	Con el pago o amortización parcial de los intereses que han generados las deudas o compromisos de deuda, según el contrato respectivo con los bancos del sistema financiero y de otras fuentes.	Con la provisión de los intereses que han generado los saldos insolutos de capital de los compromisos de deuda, con los Bancos del sistema financiero, y otras fuentes amparados con la tasa de interés en el contrato respectivo firmado por las partes.	Acreedora
2.2.04	<b>Aporte Patronal Por Pagar</b>	Representa las deudas patronales que han sido provisionadas por la farmacia que al final del mes deberán ser canceladas al ISSS y AFP	Con el importe de los porcentajes establecidos en las leyes de la República por la cuota patronal del ISSS y AFP según planilla de cotizaciones del mes correspondiente.	Con la provisión del importe de los porcentajes establecidos en las leyes de la República por la cuota patronal según planilla de cotizaciones del mes correspondiente del ISSS y AFP	Acreedora
3	<b>PATRIMONIO</b>	Representa el importe de los bienes que posee la farmacia en términos monetarios, así como de la creación de las reservas para hacerle frente a sus compromisos y la recepción de donaciones.	Con la reducción del importe del resultado de la operación en la venta de bienes o por las pérdidas en los ejercicios fiscales también por la utilización de las reservas creadas.	Con el importe de las aportaciones de los beneficiarios del proyecto, así como de la acumulación de los exelentes de los ejercicios y la distribución de las reservas.	Acreedora
3.1.01	<b>Aportación mínima</b>	Representa el saldo de los aportes realizados por los beneficiarios del proyectos.	Con el retiro de las aportaciones por parte de los beneficios del proyecto.	Con las aportaciones mensuales realizadas por los beneficiarios del proyecto.	Acreedora
3.1.02	<b>Aportación Variable</b>	Representan el aumento en las aportaciones por medio de acuerdo de Asamblea General.	Con el retiro de las aportaciones por parte de los beneficios del proyecto.	Con el incremento de las aportaciones mensuales realizadas por los beneficiarios del proyecto.	Acreedora

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
3.1.03	<b>Donaciones</b>	En esta cuenta se registran los importes de las Donaciones en efectivo y en especie, recibidas por la farmacia, de personas u otras entidades residentes en el extranjero y de personas o entidades domiciliadas en el país, durante el ejercicio	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con el valor de las donaciones recibidas de las agencias donantes, por el importe proporcional del avance de la ejecución del proyecto y al finalizar la ejecución total del proyecto, proveniente de la cuenta Donaciones en Administración del Pasivo Corriente.	Acreedora
3.2	<b>Reservas</b>	Representa la constitución de reservas que pueden aumentar o disminuir en los diferentes periodos.	Con la disminución de las reservas, cuando se utilizan en forma parcial o total para los fines que han sido creadas	Con el incremento por acuerdo de la Asamblea General con base a lo establecido en los estatutos y la Ley.	Acreedora
3.2.1	<b>Reserva de Educación</b>	Representa la constitución del 7% de Reserva de Educación que pueden aumentar o disminuir en los diferentes periodos.	Con la disminución de las reservas, cuando se utilizan en forma parcial o total para Educación Cooperativa.	Con el incremento por acuerdo de la Asamblea General con base a lo establecido en los estatutos y la Ley.	Acreedora
3.2.2	<b>Reserva Legal</b>	Representa la constitución del 7% de la reserva legal, que pueden aumentar o disminuir en los diferentes periodos.	Con la disminución de las reservas, cuando se utilizan en forma parcial o total para Educación Cooperativa.	Con el incremento por acuerdo de la Asamblea General con base a lo establecido en los estatutos y la Ley.	Acreedora
3.3	<b>Excedentes</b>	Representan el saldo de los excedentes, cuando los ingresos superan a los gastos y se deduce el impuesto correspondiente.	Cuando se decreta la distribución de excedentes por la Asamblea General.	Cuando los resultados del ejercicio arrojan una diferencia positiva, después de reducir las reservas y el impuesto correspondiente.	Acreedora

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
3.3.1	<b>Excedentes del Ejercicio</b>	Representa el saldo de los excedentes, cuando los ingresos superan a los gastos y se deduce el impuestos correspondiente para el presente ejercicio.	Cuando se decreta la distribución de excedentes por la Asamblea General.	Cuando los resultados del ejercicio arrojan una diferencia positiva, después de reducir las reservas y el impuesto correspondiente.	Acreedora
3.3.2	<b>Excedentes de ejercicios anteriores</b>	Representa el saldo de los excedentes acumulados de ejercicios anteriores por acuerdo de Asamblea General.	Cuando se decreta la distribución de excedentes por la Asamblea General.	Cuando los resultados del ejercicio arrojan una diferencia positiva, después de reducir las reservas y el impuesto correspondiente.	Acreedora
4	<b>INGRESOS</b>	La cuenta representa los ingresos percibidos y provisionados pendientes de percibir durante el ejercicio.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores ingresados de las ventas netas sin impuestos al valor agregado (IVA) y otros que se calculen con base a la ley; así como de otros ingresos provenientes de operaciones no corrientes durante el ejercicio que se dan en forma eventual.	Acreedora
4.1	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	La cuenta muestra los ingresos percibidos por operaciones realizadas con base a las actividades corrientes del ejercicio.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores ingresados de las ventas netas sin impuestos al valor agregado (IVA) que corresponden como operaciones normales del ejercicio.	Acreedora
4.1.01	<b>Ventas al contado</b>	La cuenta muestra los ingresos percibidos por operaciones realizadas con base a las actividades corrientes del ejercicio, pero solo de contado o pagado con tarjetas de crédito o débito.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores ingresados de los recursos recibidos	Acreedora

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
4.1.02	<b>Ventas al crédito</b>	La cuenta muestra los ingresos percibidos por operaciones realizadas con base a las actividades corrientes del ejercicio, pero solo al crédito otorgado por su alto grado de conocimiento de la política conozca a su cliente.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores ingresados de las ventas netas sin impuestos al valor agregado (IVA) que corresponden a las ventas al crédito según políticas establecidas por la farmacia.	Acreedora
4.1.03	<b>Descuentos sobre compras</b>	Esta cuenta representa el importe obtenido como un ingreso por descuentos realizados en las compras de mercaderías.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores ingresados de los descuentos por las compras realizadas durante el año por la farmacia.	Acreedora
4.1.04	<b>Donaciones</b>	Esta cuenta representa el importe obtenido de las donaciones recibidas por organismos internos o externos ya sean como capital semilla o como financiamiento no reembolsable como fuentes en especie o valores monetarios ya sean en moneda nacional o a través de divisas, que su destino final es apoyar el proyecto comunitario.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores ingresados por los por organismos internos o externos ya sean como capital semilla o como financiamiento no reembolsable como fuentes en especie o valores monetarios ya sean en moneda nacional o a través de divisas, que su destino final es apoyar el proyecto comunitario.	Acreedora
4.1.05	<b>Otros ingresos</b>	Esta cuenta representa el importe obtenido de las operaciones no relacionadas con el giro de la farmacia, pero que representan un ingreso de operaciones lícitas ya sea por ventas o ingresos en otros conceptos no contemplados en los anteriores. que su destino final es apoyar el proyecto comunitario.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores ingresados por operaciones no relacionadas con el giro de la farmacia, pero que representan un ingreso de operaciones lícitas ya sea por ventas o ingresos en otros conceptos no contemplados en los anteriores. que su destino final es apoyar el proyecto comunitario.	Acreedora
4.2	<b>Otros ingresos</b>	Esta cuenta representa el importe obtenido de otras operaciones lícitas que están contempladas como ingresos o rentas susceptibles a descuento de renta, o ajustes por ventas de activos no productivos de la farmacia.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores ingresados obtenido de otras operaciones lícitas que están contempladas como ingresos o rentas susceptibles a descuento de renta, o ajustes por ventas de activos no productivos de la farmacia.	Acreedora

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL "ADESCO GUARJILA"**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
4.2.1	<b>Regularización de ejercicios anteriores</b>	Esta cuenta representa el importe de los ingresos obtenidos, que corresponden a otros ejercicios y que por falta de control, no habían sido registrados como un ingreso percibido o proveniente de ajustes por ventas de activos no productivos u otros ingresos no devengados por la farmacia.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores en efectivo ingresados obtenido de otras operaciones lícitas que están contempladas como ingresos cobrados o rentas susceptibles a descuento de renta, o ajustes por ventas de activos no productivos de la farmacia.	Acreedora
4.3	<b>Ingresos no deducibles</b>	Esta cuenta representa el importe de los ingresos obtenidos, que no pueden ser deducibles de la renta, que deben ser reportados sin deducción alguna.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores en efectivo ingresados obtenido de otras operaciones lícitas que están contempladas como ingresos no deducibles	Acreedora
4.3.1	<b>Otros ingresos no deducibles</b>	Esta cuenta representa el importe de los ingresos obtenidos, que no pueden ser deducibles de la renta, debido a inconsistencias de su fuente de ingreso, por lo que están gravados.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del periodo contable.	Con los valores en efectivo ingresados obtenido de otras operaciones lícitas que están contempladas como ingresos no deducibles	Acreedora
5	<b>COSTOS</b>	Bajo este rubro se agruparán las cuentas que registran costos y gastos ocasionados por el desarrollo de las actividades de la Farmacia.	Con los gastos realizados	Al final del ejercicio contra déficit y excedentes por liquidar	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL "ADESCO GUARJILA"**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
5,1	<b>COSTOS OPERACIONALES</b>	En esta cuenta se registra los gastos pagados para la prestación de servicios en el proyecto de auto-sostenibilidad de la Farmacia.	Con las cantidades pagadas en concepto de sueldos al personal, así como también los suministros y materiales utilizados en la prestación de tales servicios	Al cierre del ejercicio con cargo a la cuenta "Déficit y Excedentes" para liquidar su saldo, por ajuste o corrección a la cuenta.	Deudor
5.1.01	<b>Compras medicamentos</b>	En esta cuenta se registra el valor de adquisición de los medicamentos, comprados para la venta en el proyecto de auto-sostenibilidad, al contado o al crédito.	Durante el ejercicio con el valor de adquisición de los bienes antes mencionados.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
5.1.02	<b>Compras otros productos</b>	En esta cuenta se registra el valor de adquisición de papelería, útiles y otros productos comprados para la venta en el proyecto de auto-sostenibilidad, al contado o al crédito.	Durante el ejercicio con el valor de adquisición de los bienes antes mencionados.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
5.1.04	<b>Descuento por ventas</b>	En esta cuenta se registra el valor de las rebajas sobre precios y devoluciones de mercaderías, sobre compras al crédito o al contado.	Durante el ejercicio con el valor del descuento por la adquisición de los bienes antes mencionados.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
5.1.05	<b>Promocionales</b>	En esta cuenta se registra el valor de las compras de promocionales al crédito o al contado.	Durante el ejercicio con el valor de cada promocional entregados en las campañas de mercadeo.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6	<b>GASTOS</b>	En esta cuenta se registran todos los gastos directos de administración de la farmacia.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, el cual se registrará para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6,1	<b>GASTOS ADMINISTRACIÓN</b>	DE En esta cuenta se registran todos los gastos directos de administración de la farmacia, relacionados con su operatividad, reclasificados en subcuentas.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, el cual se registrará para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.01	<b>Sueldos y Salarios</b>	En esta cuenta se registran todos los gastos relacionados con el pago de sueldos y salarios de los empleados de la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según la planilla de salarios el cual se registrará para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.02	<b>Aguinaldos</b>	En esta cuenta se registran todos los gastos relacionados con el pago de Aguinaldos de los empleados de la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según la planilla de salarios el cual se registrará para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.03	<b>Vacaciones</b>	En esta cuenta se registran todos los gastos relacionados con el pago de Vacaciones de los empleados de la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según la planilla de salarios el cual se registrará para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.04	<b>Aportaciones ISSS</b>	En esta cuenta se registran todos los gastos relacionados con el pago de la carga patronal del Seguro Social (ISSS) según planilla reportada de los empleados de la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según la planilla de salarios que ha sido reportada el cual se registrará para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.05	<b>Aportaciones AFP</b>	En esta cuenta se registran todos los gastos relacionados con el pago de la carga patronal de la Administradora de Fondos de Pensiones (AFP) según planilla reportada de los empleados de la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según la planilla de salarios que ha sido reportada el cual se registrará para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor



**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL "ADESCO GUARJILA"**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6.1.06	<b>Bonificaciones</b>	En esta cuenta se registran todos los gastos relacionados con el pago de Bonificaciones de los empleados de la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según la planilla de Bonificación el cual se registrará para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.07	<b>Energía Eléctrica</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo de energía eléctrica del mes correspondiente y según lo establece el recibo que emite la empresa que provee el servicio de la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según los recibos emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.08	<b>Teléfono</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo del servicio de telecomunicaciones del mes correspondiente y según lo establece la factura o comprobante de crédito fiscal que emite la empresa servidora del servicio a la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según el importe mencionado en la factura o comprobante de crédito fiscal emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.09	<b>Agua Potable</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo de agua potable por el servicio que presta la Adesco del mes correspondiente y según lo establece la factura o comprobante de crédito fiscal que emite la empresa servidora del servicio a la farmacia, que están relacionados con su administración.	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según el importe mencionado en la factura o comprobante de crédito fiscal emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.10	<b>Papelería y útiles</b>	En esta cuenta se registra el importe de las compras de papelería y útiles necesario para operar la farmacia relacionados con su administración.	Con los desembolsos realizados por las compras de papelería y útiles necesarios para la operativas administrativa de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL "ADESCO GUARJILA"**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6.1.11	Artículos de Aseo	En esta cuenta se registra el importe de las compras de artículos de limpieza según el comprobante de crédito fiscal, necesario para operar la farmacia relacionados con su administración.	Con los desembolsos realizados por las compras de artículos de limpieza según comprobante de crédito fiscal necesarios para la operativas administrativa de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.12	Depreciación Edificios	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.13	Depreciación Muebles y Enseres	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.14	Depreciación Equipo de Oficina	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.15	Depreciación de vehículos	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.16	Depreciación de mejoras en Edificios	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6.1.17	Depreciación en Redes e Instalaciones	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.18	Depreciación de Mejoras en muebles y enseres	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.19	Depreciación de mejoras en equipo de oficina	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.20	Depreciación de mejoras en vehículos	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.1.99	Otros	En esta cuenta se registra el importe de los gastos que no están comprendidos en las subcuentas respectivas y que por la magnitud de su necesidad serán registradas como otros, con tributando con esto a la operatividad de la farmacia relacionados con su administración.	Con los desembolsos realizados por las compras no contempladas en las cuentas anteriores necesarios para la operativas administrativa de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6,2	GASTOS DE VENTAS	En esta cuenta se registran los valores de los gastos realizados que tienen relación con el proceso de ventas de materiales, medicamentos y otros productos en el proyecto de auto-sostenibilidad de la Farmacia.	Con el valor de los gastos realizados, que tienen relación con el proceso de ventas de materiales, medicamentos y otros.	Al final del ejercicio económico contra la cuenta de Déficit y Excedentes, para su liquidación correspondiente, por ajuste o corrección a la cuenta.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6.2.7	<b>Energía Eléctrica</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo de energía eléctrica del mes correspondiente y según lo establece el recibo que emite la empresa servidora del servicio de la farmacia, que están relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según los recibos emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.8	<b>Teléfono</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo del servicio de telecomunicaciones del mes correspondiente y según lo establece la factura o comprobante de crédito fiscal que emite la empresa servidora del servicio a la farmacia, que están relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según el importe mencionado en la factura o comprobante de crédito fiscal emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.9	<b>Agua Potable</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo de agua potable por el servicio que presta la Adesco del mes correspondiente y según lo establece la factura o comprobante de crédito fiscal que emite la empresa servidora del servicio a la farmacia, que están relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según el importe mencionado en la factura o comprobante de crédito fiscal emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.10	<b>Papelería y útiles</b>	En esta cuenta se registra el importe de las compras de papelería y útiles necesario para operar la farmacia relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos realizados por las compras de papelería y útiles necesarios para la operativas administrativa de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.11	<b>Artículos de Aseo</b>	En esta cuenta se registra el importe de las compras de artículos de limpieza según el comprobante de crédito fiscal, necesario para operar la farmacia relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos realizados por las compras de artículos de limpieza según comprobante de crédito fiscal necesarios para la operativas administrativa de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.12	<b>Depreciación Edificios</b>	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6.2.7	<b>Energía Eléctrica</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo de energía eléctrica del mes correspondiente y según lo establece el recibo que emite la empresa servidora del servicio de la farmacia, que están relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según los recibos emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.8	<b>Teléfono</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo del servicio de telecomunicaciones del mes correspondiente y según lo establece la factura o comprobante de crédito fiscal que emite la empresa servidora del servicio a la farmacia, que están relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según el importe mencionado en la factura o comprobante de crédito fiscal emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.9	<b>Agua Potable</b>	En esta cuenta se registra el importe tarifario del consumo de agua potable por el servicio que presta la Adesco del mes correspondiente y según lo establece la factura o comprobante de crédito fiscal que emite la empresa servidora del servicio a la farmacia, que están relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos por gastos en efectivo en que se incurra, según el importe mencionado en la factura o comprobante de crédito fiscal emitidos por la compañía que presta el servicio registrándolo para la operatividad de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.10	<b>Papelería y útiles</b>	En esta cuenta se registra el importe de las compras de papelería y útiles necesario para operar la farmacia relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos realizados por las compras de papelería y útiles necesarios para la operativas administrativa de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.11	<b>Artículos de Aseo</b>	En esta cuenta se registra el importe de las compras de artículos de limpieza según el comprobante de crédito fiscal, necesario para operar la farmacia relacionados con el departamento de ventas	Con los desembolsos realizados por las compras de artículos de limpieza según comprobante de crédito fiscal necesarios para la operativas administrativa de la farmacia.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.12	<b>Depreciación Edificios</b>	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6.2.13	Depreciación Muebles y Enseres	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.14	Depreciación Equipo de Oficina	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.15	Depreciación de vehículos	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.16	Depreciación de mejoras en Edificios	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.17	Depreciación en Redes e Instalaciones	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.18	Depreciación de Mejoras en muebles y enseres	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.19	Depreciación de mejoras en equipo de oficina	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6.2.20	Depreciación de mejoras en vehículos	En esta cuenta se registrara el importe de la cuota de depreciación establecida según los criterios contenidos en las leyes de la republica e instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Con la cuota establecida en los controles según la ley emitida o por instructivos emitidos por el Ministerio para tal efecto.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2.99	Otros	En esta cuenta se registra el importe de los gastos que no están comprendidos en las subcuentas respectivas y que por la magnitud de su necesidad serán registradas como otros, contribuyendo con esto a la operatividad de la farmacia relacionados con el departamento de ventas.	Con los desembolsos realizados por las compras no contempladas en las cuentas anteriores necesarios para la operatividad en el departamento de ventas.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.2	Otros Gastos	En esta cuenta se registran aquellos gastos derivados de actividades adicionales no comprendidas en su objetivo, pero que por ser inevitables para continuar con la existencialidad de la Fundación son necesarias realizarlas.	Con los desembolsos realizados por las compras no contempladas en las cuentas anteriores necesarios para la operatividad en el departamento de ventas.	Al cierre del ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes.	Deudor
6.3.1	Regularización de ejercicios anteriores	Esta cuenta representa el importe de los gastos realizados, que corresponden a otros ejercicios y que por falta de control, no habían sido registrados como un gasto percibido o proveniente de ajustes por perdidas de activos no productivos u otros gastos no devengados por la farmacia.	Con los valores en efectivo del gasto o reconocimiento del mismo obtenido de otras operaciones licitas que están contempladas como gastos pagados no deducibles de la renta, o ajustes por ventas de activos que produjeron gastos en la farmacia.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del período contable.	Deudor
6.3.2	Gastos no deducibles	Esta cuenta registra el importe de aquellos egresos secundarios o de actividades marginales, tales como: Gastos no recomidos en el ejercicio anterior.	Con los valores en efectivo del gasto o reconocimiento del mismo obtenido de otras operaciones licitas que están contempladas como gastos pagados no deducibles de la renta, o ajustes por ventas de activos que produjeron gastos en la farmacia.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del período contable.	Deudor
6.3.3	Otros gastos no deducibles	Esta cuenta registra el importe de aquellos ingresos secundarios o de actividades marginales, tales como: Ganancias en venta de Activos Fijos, Indemnización por Siniestros, ingresos no reconocidos en ejercicios anteriores y otros.	Con los valores en efectivo del gasto o reconocimiento del mismo obtenido de otras operaciones licitas que están contempladas como gastos pagados no deducibles de la renta, o ajustes por ventas de activos que produjeron gastos en la farmacia.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del período contable.	Deudor

**ASOCIACION DE DESARROLLO COMUNAL “ADESCO GUARJILA”**  
**MANUAL DE APLICACION CONTABLE**

CUENTA CONTABLE	CUENTA	CONCEPTO	SE CARGA	SE ABONA	ORIGEN DEL SALDO
6,4	<b>Gastos Financieros</b>	Esta cuenta registra los intereses devengados aunque no estén pagados generados por los financiamientos recibidos por la farmacia	Se cargan con la cuota de la provisión mensual según los saldos de capital de la deuda percibida.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del período contable.	Deudor
6.4.1	<b>Intereses por financiamiento bancario</b>	Esta cuenta registra los intereses devengados aunque no estén pagados generados por los financiamientos recibidos por la farmacia	Se cargan con la cuota de la provisión mensual según los saldos de capital de la deuda percibida.	Al final del Ejercicio contra la cuenta Déficit y Excedentes para liquidar el saldo existente al final del período contable.	Deudor

14 DE FEBRERO DE 2017

REPRESENTANTE LEGAL

GERENTE

CONTADOR



ANEXO 8

# INGRESOS PROYECTADOS DE LA FARMACIA EN CINCO AÑOS

# ANEXO 8

Medicamentos más utilizados por la población en estudio		VENTAS SIN IVA INCLUIDO				
NOMBRE DEL MEDICAMENTO	TOTAL	IMPORTE PROYECTADA DE LAS NECESIDADES AÑO 1	LAS NECESIDADES AÑO 2	PROYECTADA DE LAS NECESIDADES AÑO 3	PROYECTADA DE LAS NECESIDADES AÑO 4	LAS NECESIDADES AÑO 5
<b>VITAMINAS</b>	<b>2,894</b>	<b>\$ 14,896.53</b>	<b>\$ 16,386.18</b>	<b>\$ 18,024.80</b>	<b>\$ 19,827.28</b>	<b>\$ 21,810.00</b>
Vitamina complejo B	1,640	\$ 7,559.89	\$ 8,315.88	\$ 9,147.47	\$ 10,062.22	\$ 11,068.44
Vitamina B12	1,254	\$ 7,336.63	\$ 8,070.30	\$ 8,877.33	\$ 9,765.06	\$ 10,741.57
<b>ANTIBIÓTICOS</b>	<b>11,962</b>	<b>\$ 12,232.80</b>	<b>\$ 13,456.08</b>	<b>\$ 14,801.69</b>	<b>\$ 16,281.85</b>	<b>\$ 17,910.04</b>
Tetraciclina	1,254	\$ 501.65	\$ 551.82	\$ 607.00	\$ 667.70	\$ 734.47
Amoxicilina 1500	1,254	\$ 1,567.66	\$ 1,724.42	\$ 1,896.86	\$ 2,086.55	\$ 2,295.21
Aminofilina	1,254	\$ 438.94	\$ 482.84	\$ 531.12	\$ 584.23	\$ 642.66
Amoxixilina 500	6,560	\$ 7,674.69	\$ 8,442.15	\$ 9,286.37	\$ 10,215.01	\$ 11,236.51
Bacsol	1,640	\$ 2,049.86	\$ 2,254.85	\$ 2,480.33	\$ 2,728.37	\$ 3,001.20
<b>DESPARACITANTE</b>	<b>1,254</b>	<b>\$ 2,947.19</b>	<b>\$ 3,241.91</b>	<b>\$ 3,566.11</b>	<b>\$ 3,922.72</b>	<b>\$ 4,314.99</b>
Vermex	1,254	\$ 2,947.19	\$ 3,241.91	\$ 3,566.11	\$ 3,922.72	\$ 4,314.99
<b>MEDICINAS PARA DIABETES</b>	<b>11,479</b>	<b>\$ 10,014.81</b>	<b>\$ 11,016.29</b>	<b>\$ 12,117.92</b>	<b>\$ 13,329.71</b>	<b>\$ 14,662.68</b>
Glibenclamida	9,839	\$ 1,569.37	\$ 1,726.31	\$ 1,898.94	\$ 2,088.84	\$ 2,297.72
Insulina	1,640	\$ 8,445.43	\$ 9,289.98	\$ 10,218.97	\$ 11,240.87	\$ 12,364.96
<b>MEDICINAS PARA HIPERTENCION</b>	<b>21,319</b>	<b>\$ 8,743.24</b>	<b>\$ 9,617.56</b>	<b>\$ 10,579.32</b>	<b>\$ 11,637.25</b>	<b>\$ 12,800.97</b>
Enalapril	18,039	\$ 4,509.70	\$ 4,960.67	\$ 5,456.73	\$ 6,002.41	\$ 6,602.65
Irbesartan	1,640	\$ 2,183.68	\$ 2,402.05	\$ 2,642.25	\$ 2,906.47	\$ 3,197.12
Losartan	1,640	\$ 2,049.86	\$ 2,254.85	\$ 2,480.33	\$ 2,728.37	\$ 3,001.20
			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Pasa....

# INGRESOS PROYECTADOS DE LA FARMACIA EN CINCO AÑOS

# ANEXO 8

Continuación.....

<b>OTRAS MEDICINAS</b>	<b>144,504</b>	<b>\$ 146,700.93</b>	<b>\$ 154,035.97</b>	<b>\$ 169,439.57</b>	<b>\$ 186,383.53</b>	<b>\$ 205,021.88</b>
Acetaminofen	26,238	\$ 3,935.74	\$ 4,132.52	\$ 4,545.78	\$ 5,000.35	\$ 5,500.39
Ibuprofeno	11,479	\$ 2,099.55	\$ 2,204.53	\$ 2,424.98	\$ 2,667.48	\$ 2,934.23
Dolofin	9,839	\$ 983.93	\$ 1,033.13	\$ 1,136.44	\$ 1,250.09	\$ 1,375.10
Virogrip	9,839	\$ 1,475.90	\$ 1,549.70	\$ 1,704.67	\$ 1,875.13	\$ 2,062.65
Aspirina	8,199	\$ 819.95	\$ 860.94	\$ 947.04	\$ 1,041.74	\$ 1,145.91
Panadol	6,560	\$ 983.93	\$ 1,033.13	\$ 1,136.44	\$ 1,250.09	\$ 1,375.10
Alkazelser	6,560	\$ 1,311.91	\$ 1,377.51	\$ 1,515.26	\$ 1,666.78	\$ 1,833.46
Ranitidina	6,560	\$ 4,244.04	\$ 4,456.24	\$ 4,901.86	\$ 5,392.05	\$ 5,931.25
Buscapina	6,560	\$ 2,689.42	\$ 2,823.89	\$ 3,106.28	\$ 3,416.91	\$ 3,758.60
Diclofenac	6,560	\$ 1,836.02	\$ 1,927.82	\$ 2,120.60	\$ 2,332.66	\$ 2,565.93
Neurobion	4,920	\$ 4,216.16	\$ 4,426.97	\$ 4,869.66	\$ 5,356.63	\$ 5,892.29
Loratadina	3,280	\$ 2,919.00	\$ 3,064.95	\$ 3,371.45	\$ 3,708.59	\$ 4,079.45
Pie De Atleta	1,640	\$ 3,689.75	\$ 3,874.24	\$ 4,261.66	\$ 4,687.83	\$ 5,156.61
Doxorrubicina	4,920	\$ 38,373.43	\$ 40,292.10	\$ 44,321.31	\$ 48,753.44	\$ 53,628.78
Tenoxicam	1,640	\$ 1,551.99	\$ 1,629.59	\$ 1,792.55	\$ 1,971.81	\$ 2,168.99
Cloranfeniramina	1,640	\$ 324.53	\$ 340.76	\$ 374.84	\$ 412.32	\$ 453.55
Calcio	1,640	\$ 7,461.50	\$ 7,834.57	\$ 8,618.03	\$ 9,479.84	\$ 10,427.82
Cofal	1,640	\$ 4,345.71	\$ 4,562.99	\$ 5,019.29	\$ 5,521.22	\$ 6,073.34
Artribion	1,640	\$ 1,405.39	\$ 1,475.66	\$ 1,623.22	\$ 1,785.54	\$ 1,964.10
Colitran	1,640	\$ 535.75	\$ 562.54	\$ 618.79	\$ 680.67	\$ 748.74
Erotirocina	1,640	\$ 747.79	\$ 785.18	\$ 863.70	\$ 950.07	\$ 1,045.07
Bitalcild	1,640	\$ 409.97	\$ 430.47	\$ 473.52	\$ 520.87	\$ 572.96
Estrogenos	1,640	\$ 895.38	\$ 940.15	\$ 1,034.16	\$ 1,137.58	\$ 1,251.34
Carbocisteina	1,640	\$ 1,041.99	\$ 1,094.09	\$ 1,203.49	\$ 1,323.84	\$ 1,456.23
Flavoxato	1,640	\$ 807.81	\$ 848.20	\$ 933.02	\$ 1,026.32	\$ 1,128.95
Asteniavit	3,280	\$ 24,598.35	\$ 25,828.27	\$ 28,411.09	\$ 31,252.20	\$ 34,377.42
Pasta Dental	1,254	\$ 10,033.00	\$ 10,534.65	\$ 11,588.12	\$ 12,746.93	\$ 14,021.62
Vastarel	1,254	\$ 19,614.52	\$ 20,595.25	\$ 22,654.77	\$ 24,920.25	\$ 27,412.27
Lamisil	1,254	\$ 451.49	\$ 474.06	\$ 521.47	\$ 573.61	\$ 630.97
Salbutamol	1,254	\$ 689.77	\$ 724.26	\$ 796.68	\$ 876.35	\$ 963.99
Aspirinita	1,254	\$ 62.71	\$ 65.84	\$ 72.43	\$ 79.67	\$ 87.64
Clorfenamina	1,254	\$ 451.49	\$ 474.06	\$ 521.47	\$ 573.61	\$ 630.97
Dolo Neurobión	1,254	\$ 877.89	\$ 921.78	\$ 1,013.96	\$ 1,115.36	\$ 1,226.89
Prednisona	1,254	\$ 815.18	\$ 855.94	\$ 941.53	\$ 1,035.69	\$ 1,139.26
<b>Total</b>	<b>193,412</b>	<b>\$ 195,535.49</b>	<b>\$ 207,754.00</b>	<b>\$ 228,529.40</b>	<b>\$ 251,382.34</b>	<b>\$ 276,520.57</b>

ANEXO 9



**ADESCO GUARJILA**

Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila

Presupuesto de Gastos

(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

**FARMACIA COMPAS, GUARJILA**

CONCEPTOS	CÁLCULOS INTERMEDIOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>					
Salario medio mensual	\$ 6,000.00	\$ 6,242.40	\$ 6,367.25	\$ 6,494.59	\$ 6,624.48
Seguridad Social	\$ 210.00	\$ 218.48	\$ 222.85	\$ 227.31	\$ 231.86
<b>Total gastos de personal</b>	<b>\$ 6,210.00</b>	<b>\$ 6,460.88</b>	<b>\$ 6,590.10</b>	<b>\$ 6,721.90</b>	<b>\$ 6,856.34</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>					
Aguinaldos	\$ 333.33	\$ 347.03	\$ 361.02	\$ 500.00	\$ 620.90
Bonificaciones	\$ 1,200.00	\$ 1,249.32	\$ 1,299.67	\$ 1,351.52	\$ 1,405.45
Vacaciones	\$ 700.00	\$ 728.77	\$ 758.14	\$ 788.39	\$ 819.85
Electricidad	\$ 336.00	\$ 349.81	\$ 363.91	\$ 378.43	\$ 393.53
Teléfono	\$ 120.00	\$ 124.93	\$ 129.97	\$ 135.15	\$ 140.55
Material de Oficina	\$ 2,100.00	\$ 2,186.31	\$ 2,274.42	\$ 2,365.17	\$ 2,459.54
Materiales de Limpieza	\$ 600.00	\$ 624.66	\$ 649.83	\$ 675.76	\$ 702.73
Seguros	\$ 300.00	\$ 312.33	\$ 324.92	\$ 337.88	\$ 351.36
Impuestos municipales, tasas y arbitrios	\$ 1,200.00	\$ 1,249.32	\$ 1,299.67	\$ 1,351.52	\$ 1,405.45
Gastos de cuotas sociales e inscripciones	\$ 3,000.00	\$ 3,123.30	\$ 3,249.17	\$ 3,378.81	\$ 3,513.63
Combustible	\$ 1,440.00	\$ 1,499.18	\$ 1,559.60	\$ 1,621.83	\$ 1,686.54
Agua purificada	\$ 540.00	\$ 562.19	\$ 584.85	\$ 608.19	\$ 632.45
Café	\$ 210.00	\$ 218.63	\$ 227.44	\$ 236.52	\$ 245.95
Azúcar	\$ 180.00	\$ 187.40	\$ 194.95	\$ 202.73	\$ 210.82
Servicios Profesionales (contabilidad)	\$ 175.00	\$ 182.19	\$ 189.53	\$ 197.10	\$ 204.96
Amortizacion de gastos preoperativos	\$ 370.42	\$ 370.42	\$ 370.42	\$ 370.42	\$ 370.42
Depreciación acumulada de M y E	\$ 1,195.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,434.00	\$ 1,434.00
Otros	\$ 147.89	\$ 1,249.32	\$ 1,299.67	\$ 1,351.52	\$ 1,405.45
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>\$ 20,357.64</b>	<b>\$ 22,360.01</b>	<b>\$ 23,061.27</b>	<b>\$ 24,006.85</b>	<b>\$ 24,859.91</b>

Pasa.....

CONCEPTOS	CÁLCULOS INTERMEDIOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
Salarios	\$ 6,000.00	\$ 6,242.40	\$ 6,867.25	\$ 6,994.59	\$ 7,124.48
Bonificaciones	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
Aguinaldos	\$ 333.33	\$ 347.03	\$ 361.02	\$ 500.00	\$ 620.90
Vacaciones	\$ 600.00	\$ 624.66	\$ 649.83	\$ 675.76	\$ 702.73
Seguridad Social	\$ 330.00	\$ 343.33	\$ 360.20	\$ 367.20	\$ 374.35
Publicidad y Propaganda	\$ 1,200.00	\$ 1,249.32	\$ 1,299.67	\$ 1,351.52	\$ 1,405.45
Material de Oficina	\$ 900.00	\$ 936.99	\$ 974.75	\$ 1,013.64	\$ 1,054.09
Agua, Café y Azúcar	\$ 1,020.00	\$ 1,061.92	\$ 1,104.72	\$ 1,148.80	\$ 1,194.63
Combustible	\$ 1,440.00	\$ 1,499.18	\$ 2,999.60	\$ 3,119.29	\$ 3,243.74
Depreciación de Motocicleta	\$ 260.00	\$ 260.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Depreciación de Vehículos	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Capacitaciones y formación de empleados	\$ 900.00	\$ 700.00	\$ 600.00	\$ 1,000.00	\$ 300.00
Otros gastos de venta	\$ 300.00	\$ 548.48	\$ 773.45	\$ 398.92	\$ 1,124.90
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 14,483.33</b>	<b>\$ 15,013.32</b>	<b>\$18,690.48</b>	<b>\$19,869.73</b>	<b>\$20,445.27</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 34,840.97</b>	<b>\$ 37,373.32</b>	<b>\$41,751.75</b>	<b>\$43,876.57</b>	<b>\$45,305.18</b>

CONTADOR:

GERENTE:

# ANEXO 10

# ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE PROFORMA A CINCO AÑOS

# ANEXO 10



ADESCO GUARJILA  
Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila.  
BALANCE GENERAL PROFORMA A CINCO AÑOS Y SU ANALISIS VERTICAL  
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

CONCEPTO	AÑO 1	%	AÑO 2	%	AÑO 3	%	AÑO 4	%	AÑO 5	%
<b>ACTIVO</b>										
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>										
Activo Inmovilizado	\$ 19,300.00	108.15	\$ 20,300.00	117.67	\$ 26,500.00	128.53	\$ 27,500.00	147.19	\$ 27,500.00	174.61
Depreciación Acumulada	\$ 1,455.00	8.15	\$ 3,049.00	17.67	\$ 5,883.00	28.53	\$ 8,817.00	47.19	\$ 11,751.00	74.61
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 17,845.00</b>	<b>20.40</b>	<b>\$ 17,251.00</b>	<b>18.03</b>	<b>\$ 20,617.00</b>	<b>18.57</b>	<b>\$ 18,683.00</b>	<b>14.21</b>	<b>\$ 15,749.00</b>	<b>9.87</b>
Disponibilidad	\$ 3,570.33	5.13	\$ 2,022.99	2.58	\$ 3,242.47	3.59	\$ 8,199.86	7.27	\$ 4,450.34	3.10
Existencias	\$ 64,589.60	92.75	\$ 75,294.83	96.00	\$ 86,446.59	95.60	\$ 101,240.46	89.78	\$ 122,002.52	84.88
Clientes	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ 2,950.00	2.24	\$ 3,250.00	2.04
Amorización cuota de gastos preoperativos	\$ 1,481.69		\$ 1,111.27		\$ 740.84		\$ 370.42		\$ -	
IVA crédito Fiscal	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ 14,035.69	9.76
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 69,641.61</b>	<b>79.60</b>	<b>\$ 78,429.09</b>	<b>81.97</b>	<b>\$ 90,429.91</b>	<b>81.43</b>	<b>\$ 112,760.74</b>	<b>85.79</b>	<b>\$ 143,738.55</b>	<b>90.13</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 87,486.61</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 95,680.09</b>	<b>100.00</b>	<b>\$111,046.91</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 131,443.74</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 159,487.55</b>	<b>100.00</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>										
Financiamiento de Contraparte										
Valores no reembolsable										
<b>TOTAL NO CORRIENTE</b>	<b>\$ -</b>		<b>\$ -</b>		<b>\$ -</b>		<b>\$ -</b>		<b>\$ -</b>	
Sobregiro en Caja	\$ -		\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00
Proveedores	\$ -		\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ 6,335.00	31.86
IVA débito Fiscal	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00
IVA por pagar	\$ 4,789.59	100.00	\$ 5,971.85	100.00	\$ 8,191.85	100.00	\$ 10,730.78	100.00	\$ 13,551.13	68.14
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 4,789.59</b>	<b>7.31</b>	<b>\$ 5,971.85</b>	<b>6.24</b>	<b>\$ 8,191.85</b>	<b>7.38</b>	<b>\$ 10,730.78</b>	<b>8.16</b>	<b>\$ 19,886.13</b>	<b>12.33</b>
<b>PATRIMONIO</b>										
Recursos propios	\$ 7,420.00	12.22	\$ 7,840.00	8.74	\$ 8,260.00	8.03	\$ 8,680.00	7.19	\$ 9,100.00	6.43
Donaciones	\$ 52,800.00	86.99	\$ 74,800.00	83.38	\$ 74,800.00	72.72	\$ 74,800.00	61.97	\$ 74,800.00	52.89
<b>RESERVAS</b>										
Reserva Legal	\$ 47.70	0.08	\$ 706.82	0.79	\$ 1,979.51	1.92	\$ 3,723.30	3.08	\$ 5,752.61	4.07
Reserva de Educación Cooperativa	\$ 47.70	0.08	\$ 706.82	0.79	\$ 1,979.51	1.92	\$ 3,723.30	3.08	\$ 5,752.61	4.07
Utilidades acumuladas	\$ 381.61	0.63	\$ 5,654.59	6.30	\$ 15,836.05	15.40	\$ 29,786.37	24.68	\$ 46,020.84	32.54
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 60,697.01</b>	<b>92.69</b>	<b>\$ 89,708.24</b>	<b>93.76</b>	<b>\$102,855.06</b>	<b>92.62</b>	<b>\$ 120,712.96</b>	<b>91.84</b>	<b>\$ 141,426.05</b>	<b>87.67</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 65,486.61</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 95,680.09</b>	<b>100.00</b>	<b>\$111,046.91</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 131,443.74</b>	<b>100.00</b>	<b>\$ 161,312.19</b>	<b>100.00</b>

PRESIDENTE

GERENTE

CONTADOR



# ANEXO 11



**ADESCO GUARJILA**  
 Asociación de Desarrollo Comunal de Guarjila.  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA A CINCO AÑOS Y SU ANALISIS VERTICAL**  
 (Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)  
**FARMACIA COMPAS, GUARJILA**

**VENTAS SIN IVA INCLUIDO**

CONCEPTOS	AÑO 1	%	AÑO 2	%	AÑO 3	%	AÑO 4	%	AÑO 5	%
Ventas	\$ 195,535.49	100	\$ 207,754.00	100	\$ 228,529.40	100	\$ 251,382.34	100	\$ 276,520.57	100
Costos de Venta	\$ 158,692.46	81	\$ 161,816.69	78	\$ 165,515.16	72	\$ 168,837.90	67	\$ 172,281.09	62
Pérdidas por devoluciones de mercaderías	\$ 1,525.04	1	\$ 1,495.73	1	\$ 1,467.42	1	\$ 1,434.90	1	\$ 1,408.25	1
<b>Margen Bruto</b>	<b>\$ 35,317.99</b>	<b>18</b>	<b>\$ 44,441.57</b>	<b>21</b>	<b>\$ 61,546.82</b>	<b>27</b>	<b>\$ 81,109.54</b>	<b>32</b>	<b>\$ 102,831.23</b>	<b>37</b>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 33,385.97</b>	<b>100</b>	<b>\$ 35,779.32</b>	<b>100</b>	<b>\$ 38,917.75</b>	<b>100</b>	<b>\$ 40,942.57</b>	<b>100</b>	<b>\$ 42,371.18</b>	<b>100</b>
Gastos de administración	\$ 19,162.64	57	\$ 21,026.01	59	\$ 21,727.27	56	\$ 22,572.85	55	\$ 23,425.91	55
Gastos de Venta	\$ 14,223.33	43	\$ 14,753.32	41	\$ 17,190.48	44	\$ 18,369.73	45	\$ 18,945.27	45
										<b>0</b>
<b>EBITDA</b>	<b>\$ 1,932.01</b>		<b>\$ 8,662.24</b>		<b>\$ 22,629.06</b>		<b>\$ 40,166.96</b>		<b>\$ 60,460.05</b>	
Depreciaciones	\$ 1,455.00		\$ 1,594.00		\$ 2,834.00		\$ 2,934.00		\$ 2,934.00	
<b>EBIT</b>	<b>\$ 477.01</b>		<b>\$ 7,068.24</b>		<b>\$ 19,795.06</b>		<b>\$ 37,232.96</b>		<b>\$ 57,526.05</b>	
Gastos financieros	\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	
<b>BAI</b>	<b>\$ 477.01</b>		<b>\$ 7,068.24</b>		<b>\$ 19,795.06</b>		<b>\$ 37,232.96</b>		<b>\$ 57,526.05</b>	
Impuesto sobre la renta	\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>\$ 477.01</b>		<b>\$ 7,068.24</b>		<b>\$ 19,795.06</b>		<b>\$ 37,232.96</b>		<b>\$ 57,526.05</b>	

\_\_\_\_\_  
CONTADOR

\_\_\_\_\_  
GERENTE