

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL**  
**UNIDAD DE POSTGRADO**  
**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



**PROYECTO DE INVERSIÓN EN MICROEMPRESA DEDICADA A LA  
VENTA DE MEDICAMENTOS, EN EL MUNICIPIO DE ILOBASCO,**

**DEPARTAMENTO DE CABAÑAS**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:**

**LICDA. RAQUEL SIBRIÁN DE CAÑAS**

**LIC. MARIO ORESTE AYALA NAJARRO**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**JULIO 2021**

**SAN VICENTE, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

# UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR



## AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR : MSc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO  
SECRETARIO GENERAL : MSc. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

## AUTORIDADES DE LA FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ARACENTRAL

DECANO : ING. ROBERTO ANTONIO DÍAZ FLORES  
VICEDECANO : MSc. CARLOS MARCELO TORRES ARAUJO  
ADMINISTRADOR ACADÉMICO: LIC. JOSÉ MARTÍN MONTOYA POLÍO  
TRIBUNAL EXAMINADO : MSc. SANTIAGO ALEXANDER ANDRADE  
MSc. HUGO ESTEBAN INTERIANO MELGAR  
MSc. THELMA ESMERALDA CENTENO DE  
HERNÁNDEZ

JULIO 2021

SAN VICENTE, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

## Índice general

<b>Índice de Tablas .....</b>	<b>v</b>
<b>Índice de figuras.....</b>	<b>vi</b>
<b>Índice de anexos .....</b>	<b>vi</b>
<b>Agradecimientos.....</b>	<b>vii</b>
<b>Resumen ejecutivo .....</b>	<b>viii</b>
<b>Executive summary.....</b>	<b>ix</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1. Planteamiento del problema .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1 Formulación del problema.....</b>	<b>2</b>
<b>1.2 Preguntas de investigación.....</b>	<b>3</b>
<b>1.3 Objetivos .....</b>	<b>3</b>
<b>1.3.1 Objetivo general.....</b>	<b>3</b>
<b>1.3.2 Objetivos específicos.....</b>	<b>3</b>
<b>1.4 Justificación.....</b>	<b>4</b>
<b>1.5 Delimitación y limitación de la investigación .....</b>	<b>5</b>
<b>1.5.1 Delimitación de la investigación.....</b>	<b>5</b>
<b>1.5.2 Limitación de la investigación.....</b>	<b>6</b>
<b>Capítulo 2. Marco teórico.....</b>	<b>7</b>
<b>2.1 Definición de proyecto de inversión.....</b>	<b>7</b>

<b>2.2 Ciclo de vida o fases de un proyecto de inversión .....</b>	<b>8</b>
<b>2.2.1 Perfil, gran visión o identificación de la idea .....</b>	<b>8</b>
<b>2.2.2 Estudio de Prefactibilidad o anteproyecto.....</b>	<b>9</b>
<b>2.2.3 Proyecto definitivo o ejecución del proyecto. ....</b>	<b>9</b>
<b>2.3 Estudios principales de un proyecto.....</b>	<b>9</b>
<b>2.3.1 Estudio de mercado.....</b>	<b>10</b>
<b>2.3.2 Estudio técnico. ....</b>	<b>11</b>
<b>2.3.3 Estudio económico. ....</b>	<b>13</b>
<i>2.3.3.1 Inversión fija y capital de trabajo.....</i>	<i>13</i>
<i>2.3.3.2 Estructura de capital.....</i>	<i>14</i>
<i>2.3.3.2.1 Costo de la deuda.....</i>	<i>15</i>
<i>2.3.3.2.2 Costo del capital propio. ....</i>	<i>15</i>
<i>2.3.3.2.3 Costo promedio ponderado de capital (WACC).....</i>	<i>17</i>
<i>2.3.3.3 Determinación de ingresos, costos y gastos. ....</i>	<i>18</i>
<i>2.3.3.3.1 Presupuesto de ingresos. ....</i>	<i>18</i>
<i>2.3.3.3.2 Presupuesto de costos y gastos. ....</i>	<i>19</i>
<i>2.3.3.4 Flujos de fondos.....</i>	<i>19</i>
<b>2.3.4 Evaluación económica o financiera .....</b>	<b>20</b>
<i>2.3.4.1 Técnicas de evaluación financiera.....</i>	<i>20</i>
<i>2.3.4.1.1 Valor presente neto (VPN).....</i>	<i>21</i>

2.3.4.1.2 Tasa interna de rendimiento.....	22
<b>2.4 Las micro y pequeñas empresas en El Salvador .....</b>	<b>23</b>
<b>2.4.1 Clasificación de la microempresa en El Salvador.....</b>	<b>23</b>
<b>2.5 El Sector Farmacéutico en El Salvador .....</b>	<b>24</b>
<b>2.5.1 Costo de los medicamentos y precios de venta.....</b>	<b>25</b>
<b>2.5.2 Clasificación de las farmacias.....</b>	<b>27</b>
<b>2.5.3 Trámites de inscripción de una farmacia.....</b>	<b>28</b>
<b>2.5.4 Normativa aplicable.....</b>	<b>31</b>
<b>Capítulo 3. Metodología de investigación .....</b>	<b>34</b>
<b>3.1 Diseño de la investigación.....</b>	<b>34</b>
<b>3.2 Población y muestra.....</b>	<b>35</b>
<b>3.2.1 Población.....</b>	<b>35</b>
<b>3.2.2. Determinación de la muestra.....</b>	<b>37</b>
<b>3.2.3. Tipo de muestreo.....</b>	<b>39</b>
<b>3.3 Técnicas de recolección de datos .....</b>	<b>40</b>
<b>3.4 Procedimientos utilizados para recolectar los datos.....</b>	<b>40</b>
<b>Capítulo 4. Análisis y resultados .....</b>	<b>41</b>
<b>4.1 Estudio de mercado.....</b>	<b>41</b>
<b>4.1.1 Demanda potencial.....</b>	<b>41</b>
<b>4.1.2 Demanda esperada.....</b>	<b>44</b>

<b>4.1.3 Análisis de la oferta.....</b>	<b>46</b>
<b>4.2 Estudio técnico .....</b>	<b>48</b>
<b>4.2.1 Ubicación geográfica del proyecto.....</b>	<b>48</b>
<b>4.2.2Infraestructura para la farmacia .....</b>	<b>49</b>
<b>4.2.3 Activos, muebles y producto inicial.....</b>	<b>50</b>
<b>4.2.4 Gastos fijos, gastos variables y planillas .....</b>	<b>51</b>
<b>4.3 Estudio económico y financiero .....</b>	<b>53</b>
<b>4.3.1 Capital de trabajo. ....</b>	<b>53</b>
<b>4.3.2 Presupuesto de ingresos.....</b>	<b>53</b>
<b>4.3.3 Presupuesto de costos de los productos.....</b>	<b>55</b>
<b>4.3.4 Presupuesto de gastos administración y venta. ....</b>	<b>56</b>
<b>4.3.5 Valor actual neto del proyecto sin financiamiento.....</b>	<b>58</b>
<b>4.3.6 VAN, TIR y los efectos del financiamiento.....</b>	<b>61</b>
<b>4.3.7 Valor actual neto de los flujos del proyecto con financiamiento. ....</b>	<b>62</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>64</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>65</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>66</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>68</b>

## Índice de Tablas

<i>Tabla 1</i>	<i>Clasificación de empresas por tamaño de unidad económicas.</i>	23
<i>Tabla 2</i>	<i>Información para realizar la inscripción de una farmacia.</i>	31
<i>Tabla 3</i>	<i>Generalidades de establecimiento de farmacias en el Municipio de Ilobasco.</i>	36
<i>Tabla 4</i>	<i>Muestra de establecimiento de farmacias para entrevistar a los propietarios(as).</i>	39
<i>Tabla 5</i>	<i>Lugar de preferencias para realizar las compras de medicamentos.</i>	41
<i>Tabla 6</i>	<i>Preferencia de comprar en farmacias, según los encuestados.</i>	42
<i>Tabla 7</i>	<i>Promedio de gasto que realizan los encuestados al comprar en farmacias.</i>	43
<i>Tabla 8</i>	<i>Personas que manifiestan que realizaran compras en farmacias.</i>	43
<i>Tabla 9</i>	<i>Demanda potencial que existe en la zona de ubicación de la nueva farmacia.</i>	44
<i>Tabla 10</i>	<i>Determinación de la demanda esperada del proyecto de la nueva farmacia.</i>	46
<i>Tabla 11</i>	<i>Farmacias en las cuales los propietarios(as) fue posible realizar la entrevista.</i>	46
<i>Tabla 12</i>	<i>Características, fortalezas y debilidades identificadas en las farmacias de la zona.</i>	47
<i>Tabla 13</i>	<i>Cotización de alquiler del local en la zona.</i>	50
<i>Tabla 14</i>	<i>Información de la inversión que tienen los propietarios (as) de las farmacias.</i>	50
<i>Tabla 15</i>	<i>Detalle de activo fijo</i>	50
<i>Tabla 16</i>	<i>Gastos Fijos del proyecto (alquiler del local).</i>	51
<i>Tabla 17</i>	<i>Contratación del regente para la farmacia.</i>	52
<i>Tabla 18</i>	<i>Servicios de Contabilidad y control de IVA, para persona natural.</i>	52
<i>Tabla 19</i>	<i>Gastos de energía eléctrica, telefonía, agua potable y papelería y útiles.</i>	52
<i>Tabla 20</i>	<i>Planilla de pago para el año 1, con base al salario mínimo actual.</i>	53
<i>Tabla 21</i>	<i>Capital de trabajo del proyecto de creación de la farmacia</i>	53
<i>Tabla 22</i>	<i>Presupuesto de ingresos para el año 1</i>	54
<i>Tabla 23</i>	<i>Ingresos para el año 1 al 5, con un crecimiento del 8% anual, a partir del año 2.</i>	55
<i>Tabla 24</i>	<i>Presupuesto de costo de los medicamentos para el año 1</i>	56
<i>Tabla 25</i>	<i>Presupuesto de costo de los productos, para los años del 1 al 5.</i>	56
<i>Tabla 26</i>	<i>Presupuesto de Gastos de Administración para el año 1</i>	56
<i>Tabla 27</i>	<i>Presupuesto de Gastos de Venta (Planillas) para el año 1.</i>	57
<i>Tabla 28</i>	<i>Consolidado de Gastos de Admon y Venta con aumento del 2%, a partir del año 2.</i>	57
<i>Tabla 29</i>	<i>Consolidado de Costos y Gastos, con un crecimiento del 2%, a partir del año 2.</i>	57
<i>Tabla 30</i>	<i>BETA Promedio del Mercado</i>	58

<i>Tabla 31 ROE Promedio .....</i>	59
<i>Tabla 32 Datos para realizar proyección de Ingresos y Gastos con recursos propios .....</i>	59
<i>Tabla 33 Proyección del Flujo de Fondos sin financiamiento para 5 años.....</i>	60
<i>Tabla 34 Datos para la proyección de los ingresos y gastos con recursos propios .....</i>	62
<i>Tabla 35 Proyección del Flujo de Fondos con financiamiento para 5 años.....</i>	63
<i>Tabla 36 Amortización e intereses del préstamo para el plazo de 5 años: .....</i>	63

### **Índice de figuras**

<i>Figuras 1 Extracto del listado de precios de venta máximos al público.....</i>	26
<i>Figuras 2 Preferencias de los encuestados de comprar en la nueva farmacia.....</i>	45
<i>Figuras 3 Medición del deseo de encontrar una farmacia más cerca.....</i>	45

### **Índice de anexos**

<i>Anexo 1 Formulario para solicitar la inscripción de establecimiento de farmacia.....</i>	69
<i>Anexo 2 Modelo de Contrato para el regente de farmacia.....</i>	73
<i>Anexo 3 Formato de carta de compromiso .....</i>	75
<i>Anexo 4 Solicitud de inscripción del regente.....</i>	76
<i>Anexo 5 Solicitud de elaboración de sello de la farmacia.....</i>	77
<i>Anexo 6 Otra normativa aplicable al comercio de medicamentos en el Salvador.....</i>	79
<i>Anexo 7 Preguntas de Encuesta a Consumidores.....</i>	81
<i>Anexo 8 Guía de Preguntas para Entrevistas a Propietarios de Farmacias.....</i>	83
<i>Anexo 9 Inventario Inicial de Medicamentos.....</i>	86



## **Agradecimientos**

Con profundo cariño, mis agradecimientos:

A Dios todo poderoso, por darme el don de la vida y el conocimiento a largo de todo el programa académico, gracias por permitirme alcanzar satisfactoriamente esta meta.

A mis hijos Gabriela, Mauricio Antonio y Sofía por brindarme su apoyo, comprensión y motivación para continuar preparándome académicamente; aunque esto ha significado sacrificar tiempo junto a ustedes, siempre serán mi fuente de motivación y aliento en mis deseos de superación. Confío que ustedes lograrán mucho más que esto.

A mis compañeros que de una u otra manera contribuyeron a alcanzar este objetivo; a los catedráticos por sus enseñanzas y a quienes impulsaron este proyecto de estudios en la facultad.

Raquel Sibrián de Cañas

A Dios mi Señor que me guía por los senderos del buen camino y me regala el don de la vida, agradeciéndole por la oportunidad que me ha dado de continuar aprendiendo con estos contenidos en la Maestría en Administración Financiera, que espero sean de utilidad en mi vida particular, familiar y comunitaria; que exista siempre el deseo de aprender en muchos aspectos y con la ayuda de Dios todo poderoso, las circunstancias sean cada día mejor para mi superación.

A mi esposa Ana Patricia Osorio de Ayala mis hijos Mario Josué Ayala Osorio de dos años y medio y Gilberto Emmanuel Ayala Osorio, que nació el 13 de mayo de 2020; a mi Mamá, hermana, sobrinas, cuñada y suegro que también han colaborado en apoyarme ante la necesidad de cuidar en ocasiones a mis hijos, para cumplir mis compromisos de clases.

Mario Oreste Ayala Najarro

## **Resumen ejecutivo**

El propósito de este estudio es determinar la factibilidad de invertir en un proyecto enfocado en la comercialización de medicamentos, mediante el establecimiento de una farmacia, como una oportunidad de negocio que se visualiza en la zona de la octava avenida norte del Municipio de Ilobasco, Cabañas.

Para conocer la factibilidad y viabilidad de la ejecución del proyecto, se describen y se desarrolla la formulación y evaluación técnica y financiera a través del estudio de mercado, el estudio técnico, estudio económico y el financiero. En el estudio de mercado a través de encuestas a consumidores de la zona de creación de la farmacia y entrevistas a propietarios de las farmacias existentes, se logró identificar que una cantidad significativa de consumidores demandan de un establecimiento farmacéutico cercano a su lugar de residencia.

En el estudio técnico se determinó que la farmacia se ubicará en la 8ª. Avenida Norte, del Barrio San Miguel, Ilobasco, Cabañas; por ser un lugar de afluencia poblacional y de ubicación estratégica dado que conecta con cantones y caseríos donde no existen farmacias, lo que obliga a la población a trasladarse hasta Ilobasco para adquirir sus medicamentos.

Finalmente, el estudio económico y financiero permitió determinar los ingresos, egresos proyectados y flujos netos de efectivo esperados. Mediante los métodos del Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Rendimiento (TIR), se ha evaluado la factibilidad de invertir en el proyecto en dos escenarios: cien por ciento con capital propio o con una combinación de capital propio (43%) y financiamiento al 57% con un horizonte de vida de cinco años, resultando viable en los dos escenarios, pero con mayor valor, cuando se hace con una estructura de capital propio y deuda.

## **Executive summary**

The purpose of this study is to determine the feasibility of investing in a project focused on the commercialization of medicines, through the establishment of a pharmacy, as a business opportunity that is visualized in the area of the eighth north avenue of the Municipality of Ilobasco, Cabañas.

To know the feasibility and viability of the execution of the project, the formulation and technical and financial evaluation are described and developed through the market study, the technical study, the economic study and the financial one. In the market study, through surveys of consumers in the pharmacy creation area and interviews with owners of existing pharmacies, it was possible to identify that a significant number of consumers demand from a pharmaceutical establishment close to their place of residence or residence.

In the technical study it was determined that the pharmacy will be located in the 8th. Av. Norte, Barrio San Miguel, Ilobasco, Cabañas; for being a place of population influx and of strategic location since it connects with cantons and hamlets where there are no pharmacies, which forces the population to travel to Ilobasco to acquire their medicines.

Finally, the financial study made it possible to determine projected income and expenses, expected net cash flows. Using the Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR) methods, the feasibility of investing in the project has been evaluated in two scenarios: one hundred percent with own capital or with a combination of own capital (43%) and financing at 57% with a life horizon of five years, being viable in both scenarios but with a higher value, when it is done with a structure of own capital and debt.

## **Introducción**

El presente proyecto de inversión tiene como propósito la creación de una microempresa en el marco del cual podemos llamar proactividad, con la característica principal que pretende iniciar como una empresa familiar que busca emprender un negocio con la capacidad de competir en el mercado de los medicamentos a través de un establecimiento de farmacia.

Basados en el planteamiento del problema, que se desarrolla en el capítulo I, con lo cual se pretende dar respuesta al deseo de crear un proyecto dedicado a la comercialización de productos farmacéuticos, se han desarrollado las preguntas de investigación y los objetivos de la misma, así como la justificación del estudio de investigación.

En el capítulo II, se desarrolla el marco teórico, que describe las definiciones de proyecto de inversión en un sentido general. También se describen las fases para crear un proyecto de inversión en una microempresa desde el momento que surge la idea de negocio hasta culminar con la creación de la empresa, pasando por describir los estudios de mercado, estudio técnico, económico y financiero que deben realizarse en la fase de factibilidad del proyecto. Además, se describen los requisitos y trámites legales para formalizar un establecimiento farmacéutico.

En el capítulo III, se describe la metodología utilizada en el presente trabajo de investigación y los instrumentos utilizados para obtener la información.

Se ha desarrollado una propuesta en el capítulo IV, que contiene la evaluación financiera del proyecto, mediante los indicadores financieros VAN y TIR tanto con capital propio y con financiamiento, a fin de determinar la viabilidad o rentabilidad de la inversión; dando como resultado que el proyecto es viable y obtiene mayor rentabilidad cuando el proyecto se desarrolla con financiamiento.

## **Capítulo 1. Planteamiento del problema**

### **1.1 Formulación del problema**

Todo emprendedor al ejecutar su idea de negocio, busca como fin último que su inversión le sea rentable para su auto sostenibilidad o crecimiento económico y en el mejor de los casos, ser una fuente de empleo a la sociedad. Sin embargo se enfrenta a la incertidumbre de que su inversión logre o no alcanzar ese objetivo, y muchas veces ven fracasar sus emprendimientos a corto o mediano plazo cuando sus empresas mueren por falta de rentabilidad o bajos niveles de venta, debido principalmente a que la mayoría de pequeños emprendedores invierten su capital sin mayor preámbulo o análisis previos de factibilidad que les permita obtener información para determinar si el negocio tendrá la capacidad de generar la rentabilidad esperada.

El problema de la investigación se deriva de la iniciativa de crear una microempresa que se dedique a la comercialización de productos farmacéuticos e identificar las alternativas más adecuadas con respecto a las fuentes de financiamiento, tomando en cuenta que en el Municipio de Iobasco, Departamento de Cabañas, existen veinte y seis farmacias, según el listado de la Unidad de Administración Tributaria de esta Municipalidad.

El presente trabajo es un insumo para que el microempresario conozca la información básica para realizar un estudio de factibilidad previo a invertir su dinero: llámese estudios de mercado, técnico, económico y evaluación financiera; que garanticen que la decisión a tomar es la correcta.

## **1.2 Preguntas de investigación**

La problemática que se plantea es la siguiente: ¿Es factible realizar un proyecto de inversión en una microempresa que se dedique a la comercialización de productos farmacéuticos en el Municipio de Ilobasco, que sea rentable para el inversionista?

De esta pregunta principal, se desagregan las preguntas de investigación elaboradas así:

1. ¿Cuáles son los trámites necesarios para legalizar el establecimiento de una farmacia?
2. ¿Cuál es el ciclo de vida de un proyecto y los estudios principales necesarios que debe contener un proyecto de inversión?
3. ¿Cuánto es el monto de inversión necesario para iniciar el proyecto y cuáles son los flujos netos de efectivo que éste generará?

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo general.**

El propósito de este estudio es formular y evaluar la factibilidad de desarrollar un proyecto de inversión en una microempresa, dedicada a la comercialización de productos farmacéuticos en el Municipio de Ilobasco y determinar si es rentable para el inversionista.

### **1.3.2 Objetivos específicos.**

1. Conocer los trámites legales necesarios para la apertura de un establecimiento farmacéutico en el Municipio de Ilobasco, Departamento de Cabañas.
2. Describir el ciclo de vida de un proyecto y desarrollar los estudios principales que debe contener un plan de inversión.
3. Determinar los recursos necesarios y los flujos futuros del proyecto e identificar el financiamiento a los que pueden optar un emprendedor para iniciar el proyecto.

## **1.4 Justificación**

La importancia del estudio de factibilidad de un proyecto de inversión ya sea grande o pequeño, radica en la necesidad del inversionista o emprendedor de conocer la viabilidad de la idea de su negocio, antes de comprometer recursos.

Muchas iniciativas de negocio fracasan en el corto plazo, entre otros factores, por falta de un estudio previo de factibilidad, que permita a los emprendedores, conocer con anticipación la información necesaria para tomar la decisión sobre la conveniencia o no de invertir en la idea de su negocio. Información sobre la demanda del bien o servicio a ofrecer, la competencia existente en el mercado, aspectos sobre la localización e ingeniería del proyecto, así como la estimación de los flujos futuros de efectivo del negocio, son datos que ayudan a analizar cualitativa y cuantitativamente los posibles beneficios de un proyecto, comprobar su rentabilidad, determinar si es legal, técnica y económicamente viable antes de arriesgarse a invertir en un proyecto; factores que por lo general, los emprendedores no analizan antes de invertir recursos y son finalmente la causa del fracaso de sus empresas.

En ese sentido, la “Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017” elaborada por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE (2018) señala que:

Las principales dificultades de crecimiento que enfrentan las empresas según su tamaño, se encontró que por emprendimiento el 25% señaló como principal obstáculo la falta de fondos propios para capital de trabajo, 23.9% manifestó la baja rentabilidad del negocio, [...], 6.6% señaló la comercialización o falta de venta de sus productos como su principal obstáculo, 4.4% indicó la falta de acceso a crédito flexible, 5% señaló inestabilidad del lugar donde desarrolla el negocio [...]. (p. 113). La misma encuesta, también señalan que más del 50% de la micro y pequeña empresa (MYPE) fracasan o desaparecen a mediano plazo a falta de planificación y análisis antes de iniciar un negocio:

En términos generales los resultados (de la encuesta) muestran que el elemento en común entre las MYPE, es que, en los primeros cinco años, más de la mitad de los establecimientos desaparecen, mientras que en los próximos cinco años nuevamente la mitad de los negocios desaparecen. Muy posiblemente, uno de los factores que genera esta situación obedezca a la falta de planificación y de análisis que hacen las personas a la hora de emprender o iniciar un negocio (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), 2018, pág. 28)

Este documento servirá de insumo técnico a posibles emprendedores que tienen como idea de negocio invertir en un establecimiento farmacéutico a fin de obtener información útil para analizar la viabilidad económica del proyecto, conocer la rentabilidad de la idea de su negocio y disminuir el nivel de incertidumbre previo a tomar la decisión de asignar los escasos recursos económicos.

## **1.5 Delimitación y limitación de la investigación**

### **1.5.1 Delimitación de la investigación.**

Esta investigación se enfoca en desarrollar un proyecto de inversión en sus diferentes etapas y estudios que requiere el estudio de factibilidad de un proyecto. El interés de realizar este proyecto de inversión, responde a la oportunidad de negocio de productos farmacéuticos identificados en el sector de la 8ª. Avenida Norte, del Barrio San Miguel, Municipio de Ilobasco, y tiene como reto obtener ventaja competitiva, procurando la satisfacción del cliente y la economía de los productos, con la innovación del servicio a domicilio para clientes que lo requieren y horarios de atención mayores que los de la competencia (horarios nocturnos); todo ello, con el fin de lograr una sostenibilidad en el campo de los negocios y como una fuente de ingreso para emprendedores ante la falta de empleo.



La investigación se desarrolló en la zona geográfica del Municipio de Iobasco, departamento de Cabañas, en el periodo entre junio a diciembre 2019.

### **1.5.2 Limitación de la investigación**

Dificultad para realizar las entrevistas a los propietarios de las farmacias seleccionadas, del Municipio de Iobasco; puesto que, generalmente son los empleados quienes se encuentran en los establecimientos y manifiestan no estar autorizados para proporcionar información al respecto; lo que obligó a realizar repetidas visitas hasta encontrar a los propietarios y en algunos casos, no fue posible.

## Capítulo 2. Marco teórico

### 2.1 Definición de proyecto de inversión.

Un proyecto de inversión es el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de ciertas técnicas y con intenciones a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social. (Pimentel, 2008, pág. 8)

Para Espinoza (2007): “Se puede decir que un proyecto de inversión es una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustentan y que están conformada por un conjunto determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos” (pág. 15).

Para Baca Urbina (2010): “El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad” (pág. 2).

Se puede decir entonces que, un proyecto de inversión es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, y se puede realizar con el fin de generar rentabilidad económica. Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, estos pueden ser a corto, mediano o a largo plazo; comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo, hasta lograr su objetivo. Responde a una decisión de destinar recursos con el objeto de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

## **2.2 Ciclo de vida o fases de un proyecto de inversión**

Evaluar un proyecto de inversión, requiere desarrollar un proceso sistemático de etapas, cuyo propósito es recopilar la mayor cantidad de información que sirva de base al emprendedor o inversionista para tomar la decisión de invertir su capital.

Para Baca Urbina (2010), en un estudio de evaluación de proyectos se distinguen tres etapas o niveles de profundidad a saber:

### **2.2.1 Perfil, gran visión o identificación de la idea**

En esta primera etapa de identificación de la idea o perfil del proyecto, Baca Urbina (2010) afirma que: "Se elabora a partir de la información existente, el juicio común y la opinión que da la experiencia. En términos monetarios sólo presenta cálculos globales de las inversiones, los costos y los ingresos, sin entrar a investigaciones de terreno" (p. 5).

Para crear una idea de negocio Méndez L. (2014) afirma que:

En los proyectos de iniciativa privada, el énfasis está en identificar una necesidad o una oportunidad en la sociedad y estudiar como satisfacer esa necesidad o aprovechar la oportunidad de tal manera que se logre un rendimiento atractivo sobre la inversión requerida por el proyecto. Cuando las empresas son bien concebidas, (...) se generan las condiciones para sobrevivir, crecer y desarrollarse sólidamente; es decir, son bastante rentables para los inversionistas. Cuando las empresas únicamente buscan el lucro a corto plazo, sin importar la calidad del producto o servicio, son fácilmente desplazadas por otras empresas. (pág. 8).

En esta etapa de perfil del proyecto Baca Urbina (2010, p. 6) resume los siguientes pasos:

- Idea del Proyecto
- Análisis del entorno
- Detección de necesidades
  - Análisis de oportunidades para satisfacer necesidades

### **2.2.2 Estudio de Prefactibilidad o anteproyecto.**

Este estudio profundiza el examen en fuentes secundarias y primarias en investigación de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto y es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión. (Baca Urbina, 2010, p. 5).

Esta segunda etapa del proyecto, el mismo autor considera los siguientes pasos:

- Definición conceptual del proyecto
- Estudio del proyecto
- Evaluación del proyecto

### **2.2.3 Proyecto definitivo o ejecución del proyecto.**

Después de haber concebido la idea en qué invertir, haber realizado un plan o un ante proyecto de inversión, se localiza una tercera etapa en la que el mismo autor afirma:

El proyecto definitivo, contiene toda la información del anteproyecto, pero aquí son tratados los puntos finos; no sólo deben presentarse los canales de comercialización más adecuados para el producto, sino que deberá presentarse una lista de contratos de venta ya establecidos; se deben actualizar y preparar por escrito las cotizaciones de la inversión, presentar los planos arquitectónicos de la construcción, etc. La información presentada en el proyecto definitivo no debe alterar la decisión tomada respecto a la inversión, siempre que los cálculos hechos en el anteproyecto sean confiables y hayan sido bien evaluados. (p. 5).

En esta etapa, se desarrolla el paso final de un proyecto y se refiere a la realización del proyecto.

## **2.3 Estudios principales de un proyecto**

Concebida la idea de negocio, la siguiente etapa del ciclo del proyecto corresponde a la factibilidad o anteproyecto, en la que se enfocará este documento.

En el estudio de factibilidad o anteproyecto, se deben desarrollar los componentes que aportan información valiosa para tomar una buena decisión. Esos componentes se refieren a diferentes estudios en los que se conocen aspectos como:

La oferta y la demanda de un bien o servicio, tecnología que implica su desarrollo, tipo de organización bajo el cual va a operar, cuantificación de las inversiones necesaria, estudio de las alternativas de financiación, análisis de ingresos y costos cuando entre a operar, rendimientos que generará tanto en términos económicos como sociales e incluso impactos ambientales. (Mendez, 2014, p. 40)

Para efectuar un estudio de factibilidad, Baca Urbina (2010) desarrolla cuatro estudios principales.

1. Estudio de mercado.
2. Estudio técnico.
3. Estudio económico.
4. Evaluación económica o financiera

### **2.3.1 Estudio de mercado.**

El estudio de mercado tiene como propósito establecer la oferta y la demanda, antes de lanzar un producto o servicio al mercado, a fin de determinar los posibles beneficios o riesgos que se puedan generar.

Con el nombre de estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización, (...) El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. (Baca Urbina, 2010, p. 7)

En la investigación de mercados, lo primero es, definir el producto o servicio a ofrecer; después se debe investigar cuál es la demanda de este producto y la oferta o competencia existente a efectos de estimar las ventas. Pimentel (2008) afirma:

El objetivo fundamental de un estudio de mercado consiste en determinar la factibilidad de instalar una nueva unidad productora de bienes o servicios, mediante la cuantificación de las cantidades que de esos bienes o servicios una determinada comunidad estaría dispuesta a adquirir a un cierto precio.

Adicionalmente, los resultados del estudio del mercado resultan útiles en las decisiones concernientes al tamaño y localización de dicha unidad productora. (p. 28)

La demanda es la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicios, a un precio determinado. Según Méndez L. (2014, pág. 70) de acuerdo con la probabilidad de acceso, la demanda se puede clasificar como:

**Demanda potencial:** Es la demanda global que al satisfacer determinadas condiciones se puede convertir en demanda real.

**Demanda real:** Se conoce también como demanda efectiva y corresponde a la demanda con mayor nivel de certidumbre para el proyecto. Es la demanda con la cual se debe trabajar en un proyecto en el nivel de prefactibilidad o de factibilidad.

### **2.3.2 Estudio técnico.**

El estudio técnico comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio. Baca Urbina (2010) señala que "El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal" (p. 7).

El tamaño de la planta, "consiste básicamente en determinar el mejor nivel de producción para el cual debe ser diseñada la unidad productora de bienes o servicios" (Pimentel, 2008, p. 79). Se refiere a la capacidad instalada del proyecto. Según Méndez L. (2014) el tamaño tiene que ver con la magnitud del proyecto y puede expresarse en función del nivel de producción, según el monto

de la inversión, según el número de empleos generados, según la cobertura geográfica del mercado; la localización que tiene que ver en donde se concentra la demanda o donde se ubican las materias primas; y el financiamiento que, según las posibilidades de los interesados y su capacidad de endeudamiento, condicionan el monto de la inversión. La localización del proyecto hace referencia al lugar donde se ubicará el proyecto.

Según Pimentel (2008) la ingeniería del proyecto es una fase técnica vinculada al sistema de producción que se pretende utilizar e interviene tanto en la etapa de la formulación del proyecto como en su etapa de realización. En la etapa de formulación, la ingeniería del proyecto abarca nueve aspectos de trascendental importancia: 1- Ensayos e investigaciones preliminares. 2- Elección, selección de la tecnología. 3- Descripción del proceso de producción. 4- Selección y especificación de los equipos. 5- Edificaciones requeridas y su distribución en el terreno. 6- Cronograma de Actividades. 7-Proyectos complementarios de Ingeniería. 8- Versatilidad de los equipos y Posibilidades de Aplicación. 9- Logística de Materiales e Insumos. (...). Su objetivo primordial es llegar a diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles en la elaboración del producto deseado alcanzando la mejor calidad y el mejor costo posible (p. 131).

En el estudio de factibilidad no necesariamente debe profundizarse en los estudios organizacional y legal, así lo señala Baca Urbina (2010) al manifestar lo siguiente:

Algunos de los aspectos que no se analizan con profundidad en los estudios de factibilidad son el organizativo, el administrativo y el legal. Esto se debe a que son considerados aspectos que por su importancia y delicadeza merecen ser tratados a fondo en la etapa de proyecto definitivo. Esto no implica que deba pasarse por alto, sino, simplemente, que debe mencionarse la idea general que se tiene sobre ellos, pues de otra manera se debería hacer una selección adecuada y precisa del personal, elaborar un manual de procedimientos y un desglose de funciones, extraer y analizarlos principales artículos de las distintas leyes que sean de importancia para la empresa, y como esto es un trabajo delicado y minucioso, se incluye en la etapa de proyecto definitivo. (p. 8)

### **2.3.3 Estudio económico.**

Este estudio comprende la determinación de todos los recursos necesarios para echar andar el proyecto, tanto en la etapa inicial como la proyección de flujos futuros.

El estudio económico es el tercer componente del estudio de factibilidad; en éste se cuantifican minuciosamente todos los recursos materiales y financieros que se requieren para poner en marcha el proyecto y se analizan las alternativas de financiamiento. La finalidad de este estudio es "Ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica o financiera". (Baca Urbina, 2010, p. 8)

#### ***2.3.3.1 Inversión fija y capital de trabajo.***

Establecer el monto de la inversión inicial, comienza con determinar la inversión fija.

Estas inversiones se asocian a la construcción de obras de infraestructura, a la adquisición de maquinaria y equipos, herramientas, mobiliario, vehículos y compra de terreno entre otros. Una forma de obtener información detallada sobre este tipo de inversiones es desagregar cada ítem en sus elementos constitutivos y especificar cantidad, valor unitario y valor real. Este tipo de inversiones suele caracterizarse por ser depreciables, excepto terrenos cuando no se trate de un proyecto que no implica la explotación de recursos naturales. (Méndez L, 2014, pág. 249)

Este tipo de inversión fija generalmente representa el mayor porcentaje de la inversión total y se caracteriza por estar sujeta a depreciación, por lo tanto, se debe cuantificar la depreciación y amortización de toda la inversión inicial.

Además de la inversión fija, también existen las inversiones diferidas o amortizables que según Méndez L. (2014) "se asocian a gastos hechos por anticipado. Dentro de estas inversiones destacan entre otras las siguientes: estudios previos a la implantación, gastos de



constitución, montaje, intereses en el periodo preoperativo, gastos de puesta en marcha, publicidad previa e imprevistos” (págs. 249-250)

En seguida se debe estimar el capital de trabajo que tiene como objetivo garantizar el normal funcionamiento del negocio en un periodo de tiempo temporal. Está constituido por aquellos recursos de corto plazo que permiten que la empresa pueda iniciar sus actividades y operar con normalidad, entre los que tenemos el efectivo que se requiere para cubrir la nómina y bienes de consumo, las necesidades de inventarios y su periodo de rotación, los productos en proceso y su nivel de rotación y las cuentas por cobrar a clientes que se estima con base al porcentaje de ventas y sus periodos de cobro y pago. (Méndez L, 2014, pág. 250)

#### ***2.3.3.2 Estructura de capital.***

Determinado el monto de la inversión inicial, el inversionista o emprendedor se enfrenta al dilema de cómo y de dónde obtendrá esos recursos para iniciar el proyecto; encontrar los recursos para financiarlo y mantenerlo con vida requiere estudiar las mejores alternativas en términos de costo y plazo del financiamiento.

A través del financiamiento podremos establecer la estructura de capital del proyecto, lo cual implica determinar el grado de participación de cada fuente. Méndez L. (2014) señala que: "La estructura de capital es la distribución de las fuentes de financiamiento de las inversiones totales; es decir, del valor total de las inversiones se determina qué porcentaje son recursos propios y qué porcentaje son recursos de crédito" (Méndez L, 2014, pág. 251).

Son diversas las fuentes de financiamiento que se pueden utilizar para financiar un proyecto, éstas pueden ser:

Fuentes Internas: Es el uso de recursos propios o autogenerados, así tenemos: el aporte de socios, utilidades no distribuidas, incorporar a nuevos socios, etc.

Fuentes Externas: Es el uso de recursos de terceros, es decir endeudamiento; así tenemos: préstamo bancario, crédito con proveedores, leasing, etc. (Suárez Chacón, (s/f)).

En el Salvador las micro y pequeñas empresas se financian principalmente de fondos propios fuente interna-, la banca comercial o cooperativas financieras y hasta de prestamistas llamados usureros cuyo costo de financiamiento es elevado -fuentes externas-. Así lo expresa CONAMYPE (2018) en la “Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña empresa 2017” que investiga la principal fuente de financiamiento utilizada para el inicio de operaciones de la empresa o negocio, que indica lo siguiente:

El 67.5% de las empresas o negocios manifiestan que su financiamiento provino de recursos propios desde el inicio de sus operaciones. Por otra parte, el 10.7% provinieron a través de la banca privada, 9.3% tuvieron como fuente de sus fondos a familiares y amistades, 3.2% lo hizo a través de un prestamista, 2.8% a través del sistema Fedecrédito y el restante 6.7% indicó que se financia mediante otros mecanismos tales como bancos y entidades financieras públicas, sistema cooperativo y bancos comunales, ONG y donaciones. (pp. 75-76)

#### *2.3.3.2.1 Costo de la deuda.*

El financiamiento externo para las microempresas, proveniente generalmente del sistema bancario, cajas de crédito o cooperativas, quienes establecen un costo para el dinero, que es la tasa de interés que el banco cobra por el financiamiento del crédito; por lo tanto, el empresario debe pagar el servicio de la deuda, es decir los intereses por el uso del dinero, más la amortización de capital.

#### *2.3.3.2.2 Costo del capital propio.*

Gitman (2007) define el costo de capital de la siguiente manera:

El costo de capital es la tasa de retorno que una empresa debe obtener de los proyectos en los que invierte para mantener el valor de mercado de sus acciones. También es visto como la tasa de retorno que requieren los proveedores del mercado de capitales para proporcionar sus fondos a la empresa. (pág. 403)

Entonces, el costo de capital, también conocido como tasa mínima de rendimiento aceptable del inversionista o tasa de descuento, representa la rentabilidad que se le debe exigir a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgos similares y es la tasa de descuento necesaria para descontar los flujos de efectivo futuros para determinar el valor presente del proyecto.

A diferencia del costo de la deuda, que como ya se dijo, es dada por el banco o institución que otorga el financiamiento; determinar el costo de capital o rendimiento mínimo exigido por los inversionistas, es más complejo, puesto que los accionistas no indican a la empresa cuál es el rendimiento que requieren.

Para solventar ese problema, uno de los métodos más utilizados para determinar la tasa de rendimiento mínima requerida por el inversionista es el modelo de valuación de activos de capital (CAPM), por sus siglas en inglés, Capital Asset Pricing Model.

Según Rooss (2012) la relación entre el rendimiento esperado y el riesgo se puede representar por medio de la siguiente ecuación del CAPM, para determinar el rendimiento esperado sobre las acciones:

*Ecuación 1*

$$R = R_f + \beta \times (R_M - R_f) + R_p \quad (1)$$

Donde:

$R$  = Rendimiento esperado de un valor (conocido como tasa de descuento del inversionista)

$R_f$  = Tasa libre de riesgo (Bonos del Tesoro de Estados Unidos a diez años)

$\beta$  = Coeficiente beta (parámetro de sensibilidad que mide la relación entre el rendimiento de la acción y el rendimiento del mercado del Índice Accionario)

$(R_M - R_F)$  = Prima de riesgo de mercado (diferencia entre el rendimiento esperado de mercado y la tasa libre de riesgo; expresado como la tasa de crecimiento del índice accionario de un país)

Riesgo País ( $R_p$ ) = Para Lima Villa (2005), "Se define al riesgo país como el riesgo de materialización de una pérdida que sufre una empresa o un inversor, que efectúa parte de sus actividades en un país extranjero. (pág. 7)

#### *2.3.3.2.3 Costo promedio ponderado de capital (WACC).*

El costo promedio Ponderado de Capital o Weighted Average Cost of Capital (WACC) " es el rendimiento mínimo que una empresa necesita ganar, para satisfacer a todos sus inversionistas, incluidos accionistas, tenedores de bonos y acciones preferentes" (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012, p. 392), y a la institución financiera cuando se trabaja con préstamo bancario.

Junto a los flujos de efectivo, el costo de capital, sería para Baca Urbina (2010), la base de la etapa de la evaluación económica de un proyecto:

Los aspectos que sirven de base para la siguiente etapa de evaluación económica, son la determinación de la tasa de rendimiento mínima aceptable y el cálculo de los flujos netos de efectivo. Ambos, tasa y flujos, se calculan con y sin financiamiento. Los flujos provienen del estado de resultados proyectados para el horizonte de tiempo seleccionado. (p. 8)

Formula del WACC:

$$WACC = K_e * [E/(E+D)] + K_d * (1-T) * [D/(E+D)] \quad (2)$$

Donde:

$K_e$  = Costo del capital propio

E = Monto del capital propio

D = Monto de la deuda

$K_d$  = Costo de la deuda

T = Tasa impositiva

### ***2.3.3.3 Determinación de ingresos, costos y gastos.***

En la etapa de pre factibilidad y en el estudio económico, se debe determinar los presupuestos de ingresos, así como los costos y gastos asociados al periodo que corresponde a la fase de ejecución del proyecto. Esto es un requisito para la evaluación financiera del proyecto. Con base en los ingresos, gastos y costos proyectados es posible determinar los flujos de fondos o flujos de caja del proyecto, los cuales constituyen el ingrediente complementario que en conjunto permiten aplicar los criterios de rentabilidad financiera que se hará en la evaluación económica (Méndez L, 2014)

#### ***2.3.3.3.1 Presupuesto de ingresos.***

Es necesario establecer el monto de ingresos por ventas que se espera obtener para realizar las proyecciones mediante presupuestos, que para Pimentel (2008), lo define así: “Un presupuesto es un plan financiero que se elabora para conocer la magnitud de los ingresos que percibirá el proyecto y los usos que se les dará a dichos ingresos” (pág. 153); asimismo Cárdenas

(2008), dice que: “Son utilizados por las empresas privadas, las cuales deben estimar sus ingresos, para que sobre esta base estimen sus gastos; es decir, la distribución y aplicación de sus ingresos” (pág. 5).

#### *2.3.3.3.2 Presupuesto de costos y gastos.*

El presupuesto de costos y egresos. “Tiene como finalidad inmediata estimar con la mayor precisión posible los costos en que se incurrirá durante un ejercicio contable, en el cumplimiento de las actividades que dieron origen a la constitución de la compañía” (Pimentel, 2008, p. 157)

#### *2.3.3.4 Flujos de fondos.*

Los flujos de fondos son la estimación de los flujos de dinero (cash flows) que la empresa generará en el futuro. Es el resumen de las entradas y salidas de efectivo esperados en la ejecución de las actividades en un periodo de tiempo, de gran importancia para determinar la liquidez de la empresa.

El free cash flow, también llamado flujo de caja libre, es el flujo de fondos operativo; esto es, el flujo de fondos generado por las operaciones, sin tener en cuenta el endeudamiento (deuda financiera), después de impuestos. Es el dinero que quedaría disponible en la empresa después de haber cubierto las necesidades de reinversión en activos fijos y en necesidades operativas de fondos, suponiendo que no existe deuda y que, por tanto, no hay cargas financieras. Para calcular los flujos de fondos libres futuros se debe hacer una previsión del dinero que recibiremos y que deberemos pagar en cada uno de los períodos, es decir, que se trata básicamente del enfoque usado para realizar un presupuesto de tesorería. (Fernández, 2008, p. 16)

Para valorar un proyecto, el flujo de caja libre o “free cash flow” se estima para el horizonte de vida del proyecto que, descontados a una tasa de descuento apropiado, es la base para obtener el valor presente del proyecto o de la empresa.

### **2.3.4 Evaluación económica o financiera**

Este es el cuarto y último estudio en la evaluación de un proyecto de inversión.

La evaluación financiera es útil para medir la rentabilidad que un proyecto le genera a un inversionista y en función de esa rentabilidad, determinar la conveniencia o no, de invertir en el mismo. El análisis se hace mediante la comparación entre los ingresos netos que genera el proyecto y los que se podrían recibir si la inversión se hiciera en su mejor uso alternativo. (Méndez L, 2014, pág. 312)

La importancia de evaluar financieramente un proyecto radica en el hecho de establecer si el proyecto en mención es viable o si va a generar ganancias o pérdidas para quienes promuevan la inversión. Según Baca Urbina (2010):

Esta parte es la que al finalmente permite decidir la implantación del proyecto. Normalmente no se encuentran problemas en relación con el mercado o la tecnología disponible que se empleará en la fabricación del producto; por tanto, la decisión de inversión casi siempre recae en la evaluación económica. Ahí radica su importancia. Por eso, los métodos y los conceptos aplicados deben ser claros y convincentes para el inversionista. (p. 8)

#### ***2.3.4.1 Técnicas de evaluación financiera.***

Para la evaluación de un proyecto de inversión se deben utilizar herramientas o procedimientos denominados técnicas de evaluación de proyectos.

Las técnicas de evaluación de proyectos comparan, mediante distintos instrumentos, los beneficios netos proyectados con la inversión inicial, para determinar si logra el inversionista obtener la rentabilidad deseada, además de recuperar la inversión.

Para evaluar los proyectos de inversión existen instrumentos de evaluación, a través de los cuales se determinará si el proyecto es rentable o no. Baca Urbina (2010), señala que:

Esta parte de la metodología de evaluación de proyectos calcula la rentabilidad de la inversión en términos de los dos índices más utilizados, que son: el valor presente neto (VPN) y la tasa interna de rendimiento (TIR) (...) Todas las cifras monetarias que se obtuvieron en el análisis o estudio económico del proyecto, ahora se deben transformar a un índice de rentabilidad económica. Las cifras para calcular estos índices de rentabilidad son la inversión inicial (sólo en activo fijo y diferido), la depreciación, los flujos netos de efectivo y algunos datos del financiamiento. (p. 180)

#### 2.3.4.1.1 Valor presente neto (VPN).

El criterio del VPN es aquel que permite determinar la valoración de una inversión, en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada. Para Gitman (2007):

El valor presente neto (VPN) es una Técnica compleja del presupuesto de capital; se calcula restando la inversión inicial de un proyecto(CF0) del valor presente de sus entradas de efectivo (CFt) descontadas a una tasa equivalente al costo de capital de la empresa(k). (p. 357)

Para determinar el VPN de cualquier proyecto se aplica la siguiente fórmula:

VPN = Valor Actual de los Ingresos, menos Valor Actual de los Egresos

$$VAN = \frac{FE_1}{(1+TD)^1} + \frac{FE_2}{(1+TD)^2} + \frac{FE_n}{(1+TD)^n} - \text{Aporte Accionistas} \quad (3)$$

Donde:

FE = Flujos de Efectivo esperados a recibir del proyecto,

TD = Tasa de Descuento, que permite traer a valor presente los flujos de efectivo esperados del proyecto o empresa.

n = años de vida del proyecto



## Criterios de decisión

Cuando el VPN se usa para tomar decisiones de aceptar o rechazar, los criterios de decisión son los siguientes:

- Aceptar el proyecto si el VPN es mayor que cero.
- Rechazar el proyecto si el VPN es inferior a cero”

La inversión será aconsejable si su VAN es positivo; en el caso de un VAN negativo el proyecto se rechaza, porque no es rentable, generaría pérdidas.

### 2.3.4.1.2 Tasa interna de rendimiento.

A continuación, se expone la alternativa más importante al método del valor presente neto: la Tasa Interna de Rendimiento (TIR). (Gitman, 2007) la define como:

La tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de inversión a cero dólares (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial). Es la tasa de rendimiento anual compuesta, que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas. Matemáticamente, la TIR es el valor de  $k$  en la ecuación que hace que el VPN sea igual a 0 dólares. (p. 359)

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + TIR)^t} = CF_0 \quad (4)$$

Para Jaffe, (2012), la tasa interna de rendimiento, proporciona la cifra que resume la importancia del proyecto, estableciendo lo siguiente:

Esta cantidad no depende de la tasa de interés que prevalece en el mercado de capitales. Por eso se denomina tasa interna de rendimiento: la cifra es interna o intrínseca al proyecto y no depende de otra cosa que no sean los flujos de efectivo del proyecto. (pág. 142)

Criterios de decisión:

Para el caso de la Tasa Interna de Rendimiento (TIR), del proyecto, el autor Jaffe (2012), afirma como criterio de decisión: “Aceptar el proyecto si la TIR es mayor que la tasa de descuento. Rechazar el proyecto si la TIR es menor que la tasa de descuento”. (pág. 142)

## 2.4 Las micro y pequeñas empresas en El Salvador

En una sociedad los proyectos de inversión pueden ser impulsados con fondos públicos o privados, estos últimos son los que más invierten en actividades económicas y generan buena parte del empleo en el salvador; así lo señala (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), 2018), cuando muestra que en El Salvador:

Para el año 2017, existían alrededor de 317,795 unidades económicas de las cuales el 33.92% son clasificados como emprendimientos, mientras que el 60.76% son microempresas y el 5.32% son pequeñas empresas. Estas MYPE logran ocupar en fuerza laboral a 854,732 personas, ubicándose en los segmentos de microempresa el 59.77%, pequeña empresa en el 21.31% y emprendimientos en el 18.92%. Las MYPE ocupan a 462,959 mujeres y a 391,773 hombres. (pág. 4)

### 2.4.1 Clasificación de la microempresa en El Salvador.

En la tabla 1 se muestra la clasificación de las empresas según tamaño empresarial, la capacidad del establecimiento, el número de empleados y el monto de ingresos que generan esas empresas.

**Tabla 1**

*Clasificación de empresas por tamaño de unidad económicas.*

Segmento empresarial	Personal ocupado	Ingresos brutos
	Sin trabajadores remunerados	
Emprendimiento	Hasta 10	Hasta \$ 5,715
Microempresa	Hasta 50	Hasta \$ 100,000
Pequeña empresa	Hasta 100	Hasta \$ 1,000,000
Mediana empresa		Hasta \$ 7 millones

Fuente: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.

## **2.5 El Sector Farmacéutico en El Salvador**

Para conocer cómo está organizado el sector farmacéutico en El Salvador, es oportuno mencionar la limitación que realiza Pleitez (2013), en la que dice:

El sector farmacéutico es el encargado de la fabricación y preparación de productos químicos medicinales para la prevención y tratamiento de enfermedades. Está conformado por tres eslabones principales: los laboratorios químicos que fabrican los medicamentos, las droguerías que los importan y distribuyen y las farmacias que se dedican a su venta final. Las instituciones públicas vinculadas con este sector son el Consejo Superior de Salud Pública (CSSP) y la Junta de Vigilancia de la Profesión Químico Farmacéutica (JVPQF), la Dirección Nacional de Medicamentos (DNM), y el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS) En el mercado de medicamentos se encuentran productos innovadores que pueden poseer patentes, y los medicamentos genéricos que, sin pertenecer a marcas conocidas, son fabricados con los mismos compuestos que los innovadores. Las patentes de las medicinas duran 20 años, pero toma entre 8 y 12 años para que una innovación química se convierta en medicamento. (pág. 11).

La comercialización de productos farmacéuticos, generalmente se hace a través de una entidad farmacéutica, con atención inmediata al consumidor con medicamentos de venta libre OTC Over The Counter o medicamentos éticos (con receta médica). El sector farmacéutico facilita medicamentos que son productos esenciales para la atención de la salud de la población. El Banco Central de Reserva de El Salvador en el Informe de Situación Económica de El Salvador III Trimestre (2018), describe lo siguiente:

Los productos farmacéuticos continúan mostrando un desempeño positivo al segundo trimestre de 2018, los productos farmacéuticos crecen, impulsados principalmente por la demanda nacional y del exterior. Además de considerar las inversiones en infraestructura que dentro del sector se están registrando, asimismo, las inversiones para cumplimiento de normativas exigidas por la

Dirección Nacional de Medicamentos (DNM), han elevado el estándar de calidad de los productos; logrando potenciar el crecimiento del sector, y a la espera de que a largo plazo sea mayor. (pág. 16)

### **2.5.1 Costo de los medicamentos y precios de venta.**

En la Ley de Medicamentos publicada en el Diario Oficial, tomo número 394, número 43, de fecha, 2 de marzo de 2012, el artículo 58, regula los precios máximos a los medicamentos, estableciendo que:

Artículo. 58.- El precio de venta máximo al público, se determinará en base al Precio Internacional de Referencia estableciendo diferentes márgenes de comercialización para medicamentos innovadores o genéricos fabricados en el país o importados.


El margen de comercialización será de tres hasta cinco veces del Precio Internacional de Referencia de cada producto de acuerdo a los parámetros establecidos por la Organización Mundial de la Salud, y en ningún caso podrá ser mayor al precio promedio del área centroamericana y Panamá, debiendo ser éste el precio de venta máximo al consumidor.

En el establecimiento del precio de referencia, la Dirección Nacional de Medicamentos comparará los precios de los medicamentos en el mismo nivel de la cadena de distribución del área centroamericana y Panamá.

El Precio de los medicamentos genéricos, deberá tener un costo entre 30 a 40 por ciento menos que los precios de los medicamentos innovadores. Se excluye de esta regulación aquellos medicamentos autorizados para su venta libre en cualesquiera modalidades...”

En ese sentido, la Dirección Nacional de Medicamentos, periódicamente publica el listado oficial de medicamentos de venta libre conocidos también como medicamentos OTC, así como el listado oficial de medicamentos y sustancias controladas, mismos que se pueden consultar en la siguiente dirección Fuente: Dirección Nacional de Medicamentos. Dirección Nacional de

Medicamentos: <http://info.medicamentos.gob.sv/registros>. Encontrando la información, así como se muestra en la figura 1.



**LISTADO DE PRECIOS DE VENTA MÁXIMO AL PÚBLICO 2017**

**1) LISTADO DE PRECIOS DE VENTA MÁXIMO AL PÚBLICO (PVMP) DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS E INNOVADORES, REGULADOS DE ACUERDO A ART. 58 DE LA LEY DE MEDICAMENTOS**

**TABLETAS Y SIMILARES**  
*En esta categoría se incluyen los medicamentos de administración oral, en forma de tabletas, cápsulas, grageas y similares.*

**TABLETAS Y SIMILARES - DE LIBERACIÓN MODIFICADA**  
*Medicamentos en forma de tabletas o similares, cuyas preparaciones hacen que la velocidad y el lugar de liberación de la sustancia o sustancias activas sea diferente de la forma farmacéutica de liberación convencional administrada por la misma vía. Esta modificación deliberada se consigue por una formulación particular o por un método de fabricación especial*

Descripción de Conjunto Homogéneo	PVMP Genérico	PVMP Innovador	Unidad de Precio
DESVENLAFAXINA   100   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - DE LIBERACIÓN MODIFICADA	\$ 3.1640	\$ 4.5200	POR UNIDAD
DESVENLAFAXINA   50   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - DE LIBERACIÓN MODIFICADA	\$ 2.4018	\$ 3.4311	POR UNIDAD
QUETIAPINA   300   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - DE LIBERACIÓN MODIFICADA	\$ 3.5565	\$ 5.0807	POR UNIDAD
QUETIAPINA   50   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - DE LIBERACIÓN MODIFICADA	\$ 1.5680	\$ 2.2400	POR UNIDAD

**TABLETAS Y SIMILARES - BUCODISPERSABLES**  
*Medicamentos en forma de tabletas o similares, formulados para ser colocados en la boca, donde se dispersan rápidamente antes de ser ingeridos.*

Descripción de Conjunto Homogéneo	PVMP Genérico	PVMP Innovador	Unidad de Precio
OLANZAPINA   10   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - BUCODISPERSABLES	\$ 7.2901	\$ 10.3287	POR UNIDAD
OLANZAPINA   5   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - BUCODISPERSABLES	\$ 3.7533	\$ 5.3618	POR UNIDAD

**TABLETAS Y SIMILARES - RESTO**  
*Medicamentos en forma de tabletas, comprimidos, capsulas duras y blandas, grageas, pastillas y/o similares, administrados por vía oral, con liberación convencional, o no clasificados en las categorías anteriores.*

Descripción de Conjunto Homogéneo	PVMP Genérico	PVMP Innovador	Unidad de Precio
ACICLOVIR   200   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - RESTO	\$ 0.5909	\$ 0.7585	POR UNIDAD
ACICLOVIR   400   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - RESTO	\$ 0.9162	\$ 1.3089	POR UNIDAD
ACIDO IBANDRÓNICO   150   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - RESTO	\$ 28.8884	\$ 41.2662	POR UNIDAD
AMLODIPINO + ATORVASTATINA   5 + 10   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - RESTO	\$ 2.4245	\$ 3.4636	POR UNIDAD
AMLODIPINO + ATORVASTATINA   5 + 20   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - RESTO	\$ 2.8300	\$ 4.0429	POR UNIDAD
AMLODIPINO + ATORVASTATINA   5 + 40   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - RESTO	\$ 2.8620	\$ 4.0886	POR UNIDAD
AMLODIPINO + IRBESARTAN   5 + 150   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - RESTO	\$ 1.4611	\$ 2.0873	POR UNIDAD
AMLODIPINO + OLMESARTÁN   10 + 40   MG / UNIDAD   TABLETAS Y SIMILARES - RESTO	\$ 1.4326	\$ 2.0465	POR UNIDAD

Figuras 1 Extracto del listado de precios de venta máximos al público. Fuente: Sitio web de la Dirección General de Medicamentos <http://info.medicamentos.gob.sv/registros>

Todo establecimiento farmacéutico puede asignar libremente el precio de los medicamentos, siempre y cuando no sobrepase los precios sugeridos por la Dirección Nacional de Medicamentos.

### **2.5.2 Clasificación de las farmacias.**

La guía del Regente emitida por la Dirección Nacional de Medicamentos, establece una categorización de las farmacias dependiendo de los tipos de productos que se vendan, zona geográfica y densidad poblacional, estableciendo categorías de farmacias, las cuales serán de clasificación 1, 2, 3 y 4, asignándoles tipo de medicamento a vender y permanencia mínimo para el regente responsable. (DNM, 2018, pág. 9).

a) Farmacias de Primera Categoría: Con horario de atención mayor a diez horas diarias. Farmacias autorizadas para vender todo tipo de medicamentos entre estos: Biológicos, biotecnológicos, citostáticos, estupefacientes y psicotrópicos; medicamentos bajo prescripción médica, de venta libre, preparados magistrales y oficinales. El regente deberá permanecer en la Farmacia cuarenta horas laborales semanales.

b) Farmacias de Segunda Categoría: Son aquellas autorizadas para vender medicamentos entre estos: Estupefacientes y psicotrópicos. medicamentos bajo prescripción médica. medicamentos de venta libre. Preparados magistrales y oficinales. El regente deberá permanecer veinte horas laborales mensuales.

c) Farmacias de Tercera Categoría: Son farmacias urbanas que venden: Productos de venta libre y Medicamentos bajo prescripción médica, el regente deberá permanecer diez horas laborales mensuales.

d) Farmacias de Cuarta Categoría: Son las farmacias rurales con poca densidad poblacional que venden productos de libre venta y algunos medicamentos bajo prescripción médica. El regente deberá permanecer cuatro horas laborales mensuales. (DNM, 2018, págs. 9 - 11)

e) En cuanto a la obligación de contratar a un profesional químico farmacéutico, el Artículo. 56.- de la Ley de Medicamentos establecen las responsabilidades así:

Toda farmacia tiene la obligación de contar con un profesional Químico Farmacéutico responsable, denominado regente, quien, en todo momento, debe asegurarse del cumplimiento de las disposiciones de esta ley, relativas a la dispensación y comercialización de medicamentos, verificar estudios de factibilidad de mercado para productos nuevos, garantizar que no se vendan productos vencidos, verificar directamente la compra de los medicamentos y que esta se efectúe con el laboratorio fabricante o con la droguería autorizada y todo lo que implique un mejor uso racional y control de medicamentos.

### **2.5.3 Trámites de inscripción de una farmacia.**

Para la apertura de un establecimiento farmacéutico, se necesita de una licencia de funcionamiento, la cual se debe de solicitar en la Dirección Nacional de Medicamentos.

El Reglamento de la Ley General de Medicamentos, establece los requisitos que se deben cumplir para inscripción de un establecimiento farmacéutico, así: Artículo. 41.- Para abrir un establecimiento por primera vez, se deberá cumplir con los requisitos siguientes:

- a) Solicitud firmada por el propietario del establecimiento, que contenga los datos generales de la persona natural o jurídica. Este formulario es según (Anexo 1)
- b) Detalle del tipo de establecimiento cuya apertura solicita;
- c) Dirección exacta y croquis de la ubicación física del establecimiento;

- d) Plano de la distribución interna del establecimiento, incluyendo el área total en metros cuadrados;
- e) Datos del regente y contrato de regencia; el modelo del contrato que publica la Dirección Nacional de Medicamentos es según (Anexo 2), así como el formato de carta de compromiso del regente (Anexo 3) y solicitud de inscripción del regente (Anexo 4)
- f) Recibo de pago del arancel correspondiente. Esto corresponde al mandamiento de pago por trámite de inscripción y pagos por solicitud de autorización de sello. (Anexo 5)
- g) Requisitos técnicos adicionales y de infraestructura, serán establecidos conforme al tipo de establecimiento, por los requerimientos técnicos administrativos por tipo de establecimiento aprobado por la Dirección.

Requisitos de la infraestructura de los establecimientos: Artículo. 42.- La infraestructura del establecimiento que comercializa medicamentos, debe cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

- 1) Contar con agua potable y desagüe funcionando;
- 2) Las paredes del establecimiento podrán ser de sistema mixto, adobe repellado, tabla roca o madera, debidamente pintadas y limpias;
- 3) El piso del establecimiento debe ser ladrillo de cemento, cemento pulido o cerámica;
- 4) Debe contar con un sistema de ventilación que garantice que la temperatura máxima sea de treinta grados centígrados;
- 5) La iluminación del establecimiento debe contar con luz natural o artificial; y
- 6) Los demás requisitos mínimos para establecimientos, serán definidos por los requerimientos técnicos administrativos por tipo de establecimiento, los cuales serán aprobados por la Dirección.



Requisitos del área de ventas: Artículo. 43.- El establecimiento deberá contar con un área de sala de ventas que cumpla con las condiciones higiénicas y de seguridad mínimas para la preservación de los productos. Los requisitos en cuanto a su infraestructura, además de los ya establecidos en el presente Reglamento, se estipularán en Reglamentos Técnicos e Instrumentos Técnico Jurídico respectivos.

Adicionalmente, “La sala de ventas debe medir 30 metros cuadrados como mínimo, la bodega debe de medir 5 metros cuadrados como mínimo, debe contar con servicio sanitario y lavamanos con agua potable y desagüe funcional, las paredes externas del establecimiento deben ser de concreto o adobe debidamente pintadas y limpias, las paredes interiores deben de ser de concreto, tabla roca o plywood debidamente pintadas y limpias, piso de ladrillo de cemento, cemento pulido o cerámica, el techo debe ser de plafón o cielo falso, limpios, sin manchas provocadas por la humedad, fácil Acceso en cuanto al ingreso del establecimiento, si el local tiene acceso a otros establecimientos, debe contar con delimitación que respete las dimensiones para el área de sala de venta y bodega a fin de evitar confusiones y/o reducción del espacio para almacenamiento de los medicamentos y éstas se encuentran debidamente identificadas”. (DNM, Guía para el usuario de trámites de establecimientos farmacéuticos, 2018, pág. 22). En la tabla 2, se describen la información que se deben de realizar, para la inscripción y apertura para establecimiento farmacéutico, en la Dirección Nacional de Medicamentos.

**Tabla 2**

*Información para realizar la inscripción de una farmacia.*

---

Dirección Nacional de Medicamentos Institución: Dirección Nacional de Medicamentos
---

---

Categoría de servicios: Unidad Jurídica  
Nombre: Apertura de Establecimiento Farmacéutico  
Dirección: Instalaciones de la Dirección Nacional de Medicamentos ubicadas en Blv. Merliot y Av. Jayaque, Edif. DNM nivel 4, Urb. Jardines del Volcán, Santa Tecla, La Libertad, El Salvador, América Central.  
Tiempo de respuesta: 35 días hábiles aproximadamente  
Área responsable: Unidad Jurídica  
Encargado del servicio: Jefe de unidad: Licda. Celina Quinteros Martínez  
Descripción: Actualizado al mes de abril de 2019  
Otomar al solicitante una licencia de funcionamiento, autorizada por la DNM, que lo acredite para el legal funcionamiento del establecimiento farmacéutico para aperturas los costos son  
Farmacias--\$300.00  
Droguerías-\$450.00  
Botiquines y farmacias hospitalarias -\$250.00  
Laboratorios--\$550.00  
Requisitos generales:  
a) Solicitud  
b) croquis de ubicación  
c) Plano de distribución del local  
d) Contrato de regencia  
e) Certificación de inscripción de JVPQF del regente  
f) Mandamiento de pago cancelado por el trámite  
g) otros documentos que apliquen de acuerdo al tipo de establecimiento a aperturar  
Costo: 250.00.

---

Fuente: Dirección Nacional de Medicamentos. (DNM, Dirección Nacional de Medicamentos, 2019)

**2.5.4 Normativa aplicable**

Las regulaciones principales que rigen, el comercio de medicamentos en el salvador, son:

- Ley de Medicamentos.

A través de esta ley (Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, 2012) se establece regular la comercialización de los productos farmacéuticos, de tal forma que se garantice a la población de obtener calidad y economía en la adquisición de los medicamentos según la competencia del libre mercado. Esta ley establece la Creación de la Dirección Nacional de

Medicamentos, para verificar el cumplimiento de la presente ley y la Regulación de las farmacias,

- Reglamento General de la Ley de Medicamentos: Aquí se desarrollan y se complementan los controles sobre los medicamentos que se ofrecen a la población, principalmente, en lo referente al registro, importación, exportación, publicidad, control, inspección y donación de productos farmacéuticos, insumos médicos, cosméticos, productos higiénicos, productos químicos. Asimismo, se regulará la autorización y supervisión de los Establecimientos Farmacéuticos.

- Decreto 417 Derechos por Servicios y Licencias para los establecimientos de Salud aplicables en la Dirección Nacional de Medicamentos: Establece la información de actualización de los derechos de licencias otros trámites que exigen la Ley de Medicamentos.

- Guía para el usuario de trámites de establecimientos farmacéuticos: Contiene la información que se refiere a los trámites que deben realizarse para la obtención de la autorización de los establecimientos relacionado a los medicamentos, así como los formularios que el interesado debe de completar.

- Guía del regente: Emitida por la DNM, establece los requisitos que deben cumplir los profesionales que presten los servicios de regencia a las farmacias que se dedique a la comercialización de medicamentos.

En general, a todos establecimientos farmacéuticos, además de la normativa anterior, le es aplicable toda la legislación vigente en El Salvador, de obligaciones a los comerciantes individuales, sociedades mercantiles e instituciones gubernamentales:

- Otras normativas aplicables a la comercialización de medicamentos son: Código de Comercio, la inscripción en el Ministerio de Hacienda, aspectos legales del Código Tributario,

Ley de Impuesto Sobre la Renta, Ley del Seguro Social, Ley de Pensiones y la inscripción en el Municipio, según el Código Municipal o las ordenanzas existentes donde se va a crear la farmacia se detallan en (Anexo 6)

## Capítulo 3. Metodología de investigación

### 3.1 Diseño de la investigación

La presente investigación según su finalidad es aplicada, busca realizar los estudios de mercado, técnico, económico y financiero para la creación de una entidad dedicada a la venta de productos farmacéuticos. Por el alcance temporal es diacrónica; Bravo (2001), afirma “las investigaciones (...) se puede subdividir en retrospectiva, en las que las serie de momento estudiados se refieren al pasado, y prospectiva, cuando se refieren al presente y el futuro” (pág. 34), siendo retrospectiva; ya que se investiga parte del pasado, refiriéndose a unidades de estudio que funcionan en el mercado (competencia) y prospectiva en cuanto a que se estudia los precios actuales y se realizan proyecciones a futuro de los costos y gastos que se necesitan en una inversión, proyectando los ingresos que se pueden obtener para recuperar la inversión y obtener la rentabilidad deseada; esto debido a que en el presente trabajo de investigación será necesario realizar proyecciones de los ingresos y gastos, con el fin de conocer la rentabilidad de la inversión. Por su profundidad corresponde a las investigaciones sociales explicativas, ya que se debe conocer el comportamiento de los consumidores. Según las fuentes es una investigación mixta se basa en datos primarios y secundarios; los primeros serán obtenidos en la investigación de primera mano, realizando encuestas dirigida a los consumidores y entrevistas a los propietarios de los establecimientos que operan en la zona cercana a realizar la inversión en la comercialización de productos farmacéuticos; los datos secundarios es toda la bibliografía utilizada en la investigación. La naturaleza es documental, basada en los documentos consultados, así como la información que se obtenga de los proveedores

En la realización de este proyecto, se busca tomar la decisión de realizar la inversión o rechazar el proyecto, con base a la información obtenida.

### **3.2 Población y muestra**

En la presente investigación, se ha tomado como fuente de información los datos proporcionados por la Unidad de Administración Tributaria de la Municipalidad de Ilobasco; con el objetivo de definir el número de hogares que están en los alrededores del establecimiento comercial dedicado a la venta de medicamentos, esta población será la primera unidad de análisis ya que son los clientes potenciales a los que se les realizará una encuesta. La segunda unidad de análisis será la competencia, la cual estará conformada, por las farmacias que operan en la zona cercana al establecimiento de esta microempresa, las cuales serán las 10 más próximas que tengan características de micro y pequeñas empresas; por lo que se excluirían las farmacias que sean sucursales de establecimientos con casa matriz en otros municipios.

#### **3.2.1 Población.**

La población para la primera unidad de análisis, referente a los clientes potenciales se ha considerado una población infinita, ya que la zona urbana consideraría desde la 8ª y 10ª Avenida Norte; así como la 5ª. Calle Oriente y Barrio San Miguel y Barrio Los Desamparados, las colonias Miranda I y II, hasta el lugar conocido como enganche y Centro Escolar Católico Juan Pablo Segundo, pero que son acceso de cantones y caseríos los cuales son: Cantón Azacualpa, caseríos: Azacualpa, Amatiyo, Los Mangos, Nuevo Tepeyac, Las Minas, El Cucurucho, El Amate. Cantón San José Calera, caseríos: San José Calera, Los Cerritos, Pueblo Viejo, Los Capulines, Los Torunos, Terrero Negro, Quebrada Onda, Las Vegas, Santa María de los Milagros, La Desgracia. Cantón Potrero, Caseríos: El Carmen, El Barrial, La Torre, Buenos Aires, Los Rodas, El Potrero, Corral de Piedra, Hacienda Vieja, El Tablón. Cantón Las Huertas, caseríos: Las Huertas, Planes, Las Flores, Las Isletas Mundo Nuevo, Arenera, El Júcaro, El

Carrizal, Los Reyes, El Maguito, El Zapotal. Cantón Los Hoyos, caseríos: Los Hoyos, Nuevo Porvenir, Menjívar, Vistas, Zamora, La Chácara, Zacamil, Cerro Palomares, El Centro. (PFGL - ISDEM, 2014, pág. 23)

La población de la segunda unidad de análisis, referente a la competencia, se ha tomado las 10 farmacias más próximas que estén ubicadas al establecimiento del proyecto a iniciar; esto de un universo de 26 farmacias que se detallan en la tabla 3, que funcionan en el municipio de Ilobasco.

**Tabla 3**

*Generalidades de establecimiento de farmacias en el Municipio de Ilobasco.*

Nombre Comercial de la Farmacia	Dirección
1. Cruz de Magdalo	2ª. Avenida Norte y Calle Enrique Hoyos, No. 8 Barrio San Miguel Zona 49.
2. La Buena	2ª. Avenida Norte No. 9, Barrió San Miguel, Zona 49.
3. Cabañas	1ª. Avenida Norte y 3ª. Calle Poniente No. 3, Barrio San Sebastián, zona 33.
4. San Rey	3ª. Avenida Sur, No. 17, Barrio El Calvario, zona 10
5. Los Robles	4ª. Calle Poniente, No. 15, Barrio El Calvario, zona 8.
6. La Familiar	6ª. Avenida Norte y 3ª. Calle Oriente. No. 1, Barrio Los Desamparados, zona 53.
7. Guadalupe	4ª. Avenida Norte y Calle Enrique Hoyos, Barrio Los Desamparados zona 53.
8. Joram	5ª. Calle Poniente. No. 10, Barrio San Sebastián zona 26.
9. Cuscatlán	Av. Carlos Bonilla y calle Bernardo Perdomo. No. 1, Bo. San Sebastián, zona 19.
10. La Ceibita	3ª. Avenida Sur y Calle Bernardo Perdomo. No. 12, Barrio El Calvario, zona 9.
11. Economed	3ª. Avenida Norte y 5ª. Calle Poniente. No. 5-6, Barrio San Sebastián, zona 21.
12. La Salud	1ª. Avenida Sur. No.17, Barrio El Calvario zona 9.
13. Jeremías	3ª. Calle Oriente. No. 20, Barrio San Miguel, zona 45.
14. Económica	Avenida Carlos Bonilla. No. 6, Barrio San Miguel, zona 50.
15. El Águila	8ª. Avenida Norte, Barrio Los Desamparados, zona 54.
16. Juan Pablo II	6ª. Avenida Norte. No.6, Barrio San Miguel, zona 44.
17. Emelys	1ª. Avenida Norte No. 5-1, Barrio San Sebastián, zona 19.
18. San Rey	Avenida Carlos Bonilla, Barrio San Miguel, zona 50.
19. San Antonio	3ª. Avenida Sur. No. 20 Barrio El Calvario, zona 3
20. San José	Avenida Carlos Bonilla. No. 5, Barrio El Calvario, zona 3.
21. Santa Cecilia	6ª. Avenida Sur. No. 17, Barrio Los Desamparados, zona 61.
22. Nueva San Miguel	3ª. Calle Oriente. No. 8, Barrio San Miguel, zona 43.
23. Sagrada Familia	8ª. Avenida Norte. No26-A, Barrio San Miguel, zona 46.
24. Sagrado Corazón	3ª. Avenida Norte, Barrio San Sebastián, zona 21
25. JORAM II	4ª. Calle Poniente y 3ª. Avenida Sur No. 23-1, Barrio El Calvario, zona 4.
26. Farmacia Nazareno	Calle Enrique Hoyos. No. 26-A, Barrio Los Desamparados, zona 61.

Fuente: Unidad de Administración Tributaria de la Municipalidad de Ilobasco. (UATM, 2019)

La información anterior fue solicitada a través de la Unidad de Acceso a la Información de la Alcaldía Municipal, por lo que la población de análisis, referente a la competencia,

serán las 10 farmacias, más próximas que estén ubicadas al establecimiento del proyecto a iniciar, exceptuando las sucursales que estén financiadas por capital externo al municipio; realizando preguntas a través del instrumento (entrevistas), para conocer, aspectos de funcionamiento de la unidad económica, tipo de medicamentos que más se comercializan, aspectos de cumplimiento según Ley de medicamentos, capital invertido, ingresos que se generan y medios para realizar la publicidad.

### **3.2.2. Determinación de la muestra.**

#### a) Muestra de los clientes potenciales

La muestra de la población para la primera unidad de análisis, la zona urbana consideraría desde la 8ª y 10ª. Avenida Norte; así como la 5ª. Calle Oriente y Barrio San Miguel y Barrio Los Desamparados, las colonias Miranda I y II, hasta el lugar conocido como enganche y Centro Escolar Católico Juan Pablo Segundo; pero que son calles que conducen a los Cantones y Caseríos siguientes:

Cantón Azacualpa, caseríos: Azacualpa, Amatiyo, Los Mangos, Nuevo Tepeyac, Las Minas, El Cucurucho, El Amate. Cantón San José Calera, caseríos: San José Calera, Los Cerritos, Pueblo Viejo, Los Capulines, Los Torunos, Terrero Negro, Quebrada Onda, Las Vegas, Santa María de los Milagros, La Desgracia. Cantón Potrero, Caseríos: El Carmen, El Barrial, La Torre, Buenos Aires, Los Rodas, El Potrero, Corral de Piedra, Hacienda Vieja, El Tablón. Cantón Las Huertas, caseríos: Las Huertas, Planes, Las Flores, Las Isletas Mundo Nuevo, Arenera, El Júcaro, El Carrizal, Los Reyes, El Maguito, El Zapotal. Cantón Los Hoyos, caseríos: Los Hoyos, Nuevo Porvenir, Menjivar, Vistas, Zamora, La Chácara, Zacamil, Cerro Palomares, El Centro. (PFGL - ISDEM, 2014, pág. 23)



Para establecer el tamaño de la muestra, estadísticamente, se ha tomado, la fórmula del muestreo aleatorio simple, que según (Bravo, 2001), afirma: “Una de las condiciones de la muestra es que constituya una porción del universo” (pág. 226 ), se aplicará en una población considerada infinita, utilizando la fórmula siguiente:

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2} \quad (5)$$

En donde:

n = Es el número de la muestra

Z<sup>2</sup> = Nivel de confianza

p\*q = Varianza o Desviación Típica

e<sup>2</sup> = Error muestra

Sustituyendo la fórmula:

n = ?

Z<sup>2</sup> = 90% = 1.645

p\*q = 0.5 x 0.5

e<sup>2</sup> = (0.09)<sup>2</sup> = 0.0081

$$n = \frac{(1.645)^2 * 0.5 * 0.5}{(0.09)^2}$$

$$n = \frac{2.7060 * 0.25}{0.0081}$$

$$n = \mathbf{84}$$

## b) Muestra de la competencia

Debido a que se ha decidido que la población para la segunda unidad de análisis, referente a la competencia, se tomara las 10 farmacias más cercanas al establecimiento del proyecto a iniciar, detalladas en la tabla 4, estas será también la muestra, quedando así:

N = Población 26 farmacias

n = Muestra 10 Farmacias

**Tabla 4**

*Muestra de establecimiento de farmacias para entrevistar a los propietarios(as).*

Nombre Comercial de la Farmacia	Dirección
1.La Familiar	6ª. Avenida Norte y 3ª. Calle Oriente. No. 1, Barrio Los Desamparados, zona 53.
2. Guadalupe	4ª. Avenida Norte y Calle Enrique Hoyos, Barrio Los Desamparados zona 53.
3.Joram	5ª. Calle Poniente. No. 10, Barrio San Sebastián zona 26.
4.Jeremías	3ª. Calle Oriente. No. 20, Barrio San Miguel, zona 45.
5.El Águila	8ª. Avenida Norte, Barrio Los Desamparados, zona 54.
6.Juan Pablo II	6ª. Avenida Norte. No.6, Barrio San Miguel, zona 44.
7.Emelys	1ª. Avenida Norte No. 5-1, Barrio San Sebastián, zona 19.
8.Santa Cecilia	6ª. Avenida Sur. No. 17, Barrio Los Desamparados, zona 61.
9.Sagrada Familia	8ª. Avenida Norte. No26-A, Barrio San Miguel, zona 46.
10.Nazareno	Calle Enrique Hoyos. No. 26-A, Barrio Los Desamparados, zona 61.

Fuente: Unidad de Administración Tributaria de la Municipalidad de Ilobasco. (UATM, 2019)

### 3.2.3. Tipo de muestreo.

Para el caso de la primera unidad de análisis, referente a los consumidores, el tipo de muestreo será el aleatoria simple, esto implica que cada uno de los elementos de la muestra tiene la misma probabilidad de ser encuestados.

Para la segunda unidad de análisis referente a la competencia, se ha definido que se realizaran entrevistas a un total de 10 propietarios de farmacias que estén más próximas al proyecto a realizar.

### **3.3 Técnicas de recolección de datos**

Los instrumentos que se utilizaron en esta investigación para la recolección de datos, son: Encuesta a consumidores que circulan o viven en la zona, según la guía Anexo 7, las entrevistas a propietarios de farmacia según (Anexo 8); e investigación documental. Las encuestas se pasarán a los consumidores, las entrevistas a los propietarios de las farmacias más próximas donde se instalará la nueva farmacia y la información documental que será la bibliografía consultada.

### **3.4 Procedimientos utilizados para recolectar los datos**

Los procedimientos para la recolección de información a través de las encuestas y las entrevistas son:

- Establecer los objetivos de las encuestas y las entrevistas.
- Elaborar las preguntas según la información que se desea obtener.
- Verificar el orden lógico de las preguntas.
- Establecer fecha para pasar las entrevistas.
- Procesar la información de las encuestas a través de tabular los datos en matriz de

Microsoft Excel y las entrevistas el contenido de cada respuesta del propietario de la farmacia.

## Capítulo 4. Análisis y resultados

### 4.1 Estudio de mercado

El soporte de este estudio será con base a los resultados de la investigación de campo, para determinar la demanda potencial y demanda esperada que existe en la zona de creación de la nueva farmacia; así como también la identificación de la oferta o la competencia.

#### 4.1.1 Demanda potencial

Se ha identificado, que en la zona de ubicación de la nueva farmacia existe un tránsito promedio diario de 362 personas, que provienen de colonias aledañas, cantones y caseríos; incluyendo la zona urbana con 187 hogares que comprenden la 8ª y 10ª. Avenida Norte; 5ª. Calle Oriente, hasta el Centro Escolar Católico Juan Pablo Segundo. Información proporcionada por la Unidad de Administración Tributaria de la Municipalidad de Ilobasco.

Para identificar la demanda potencial, se realizó la pregunta 5 de la encuesta a los consumidores que transita en la zona, la cual es la siguiente. ¿Cuál es el lugar de preferencia para realizar las compras de sus medicamentos? Obteniendo los resultados que se detallan en la tabla 5, así:

**Tabla 5**  
*Lugar de preferencias para realizar las compras de medicamentos.*

Alternativa de compra de medicamentos	Porcentaje	Frecuencia
Farmacia	58%	49
Supermercados	2%	2
Mercados	24%	20
Tiendas	4%	3
No sabe	12%	10
Total	100%	84

Fuente: Elaboración propia

Indicándonos que el 58% compran medicamentos en farmacias, un 24% manifiestan que, en los mercados, un 4% dicen que, en las tiendas, un 2% en los súper mercados y un 12%

manifestaron que desconocían esa información; pero que en conclusión son 210 personas las que compraría medicamentos en farmacias

Al consultar en la pregunta. 6, ¿En cuál farmacia usted prefiere comprar sus medicamentos?

Obteniendo los resultados según la tabla 6, los cuales son los siguientes:

**Tabla 6**  
*Preferencia de comprar en farmacias, según los encuestados.*

Alternativas Identificación de farmacia	Porcentaje
Joram	14%
Nazareno	7%
Santa Cecilia	8%
Guadalupe	7%
Jeremías	7%
<b>Subtotal</b>	<b>43%</b>
La Buena	32%
San Miguel	7%
Cruz De Magdalo	1%
Los Robles	2%
Juan Pablo I	1%
Sin Preferencia	14%
<b>Subtotal</b>	<b>57%</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Un 43% identificó las farmacias que están cerca de la zona, las cuales son las unidades de análisis de la presente investigación y un 57%, se refirió a las otras del centro de la ciudad. Esto indica que un 43%; comprarían medicamentos en farmacias cercanas, es decir 90 personas; el 57% prefieren comprar en otras farmacias.

Con la identificación de la demanda potencial de la zona de 90 compradores diarios, se realizó la pregunta 7, con el objetivo de conocer el monto en promedio que gastarían, realizando la pregunta así: ¿Cuánto es el promedio que consideran que gastan al comprar medicamentos en farmacias? Presentando los resultados en la tabla 7, así:

**Tabla 7***Promedio de gasto que realizan los encuestados al comprar en farmacias.*

Gastos en farmacias, según los consumidores.	Porcentaje
\$10-\$20	43%
\$21-\$40	38%
\$41-\$60	12%
\$61-\$80	1%
\$81-\$100	1%
Más de \$100	5%
Total	100%

Fuente: Elaboración propia

Resultando que un 43% manifiestan que en promedio gastarían de \$10.00 a \$20.00, un 38% de \$21.00 a \$40.00, el 12% \$41.00 a \$60.00, un 1% de \$61.00 a \$80.00, otro 1% de \$81.00 a \$100.00 y un 5% dice que gastarían más de \$100.00. Tomando como referencia para realizar la proyección del presente estudio lo que manifiesta el 43%, con el monto de \$10.00, para un escenario mínimo.

En la tabla 8, se realizan el cálculo de la demanda potencial, con base a la información del promedio de personas que transita en la zona las cuales son 362, pero que solamente 210 comprarían medicamentos gastando los montos según detalle:

**Tabla 8***Personas que manifiestan que realizaran compras en farmacias.*

Total de compradores de medicamentos que transitan por la zona.	Monto mínimo diario de compra por persona	Total que gastarían los que transita en la zona diariamente	Días del mes	Total que gastarían los que transita en la zona en un mes	Meses del año	Total que gastarían los que transita en la zona en un año
210	\$10.00	\$2,100.00	30	\$63,000.00	12	\$756,000.00

Fuente: Elaboración propia

De estas 210 personas, 120 se irían a comprar medicamentos a otras farmacias al centro de la ciudad y solamente 90, se quedarán comprando en las farmacias de la zona; realizando un gasto diario de \$900.00, los cual se detalla en la tabla 9, así:

**Tabla 9**

*Demanda potencial que existe en la zona de ubicación de la nueva farmacia.*

Total de compradores en farmacia de la zona en un día	Monto mínimo diario de compra por persona	Total demanda potencial por día en la zona	Días del mes	Total demanda potencial por mes en la zona	Meses del año	Total demanda potencial por año en la zona
90	\$10.00	\$900.00	30	\$27,000.00	12	\$324,000.00

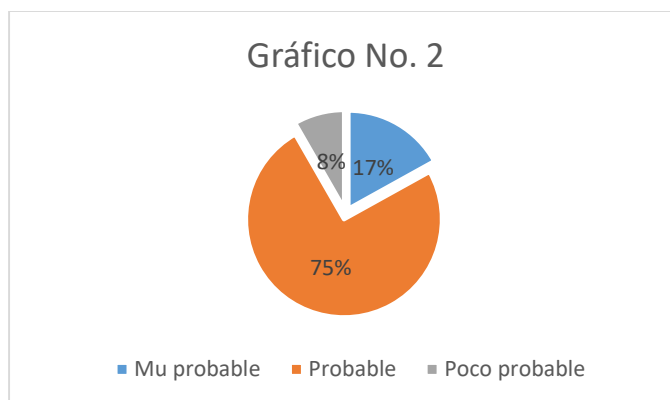
Fuente: Elaboración propia

#### **4.1.2 Demanda esperada.**

Para determinar la demanda esperada, se les preguntó a las personas si compraría en una nueva farmacia ubicada en la zona; resultando que un 17% dicen que si lo harían. Según el cálculo la demanda potencial diaria es 90 clientes en las farmacias cercanas, por lo que la demanda esperada serían 15 compradores diarios en promedio, calculados de la siguiente forma:

$$(90 \text{ clientes potenciales} \times 17\% = 15 \text{ compradores diarios})$$

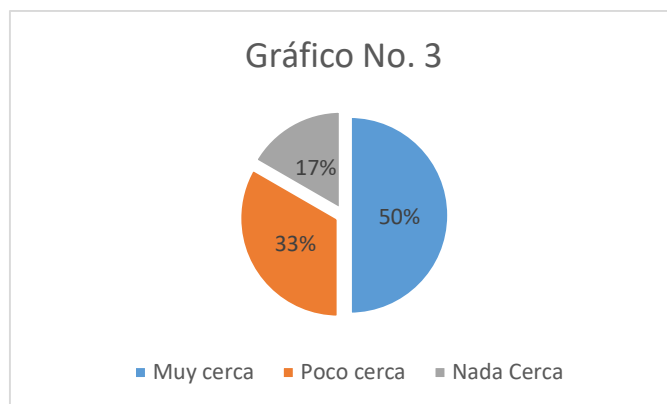
Lo anterior se deduce de la siguiente pregunta 8. Si se apertura una nueva farmacia sobre la 8ª. Avenida Norte, salida Azacualpa, ¿cuál es la probabilidad que compre allí sus productos farmacéuticos en lugar de otras farmacias? Esta pregunta llevaba como objetivo investigar sobre la probabilidad que las personas que residen o transita en la zona de la 8ª. Avenida Norte, salida a Azacualpa, del Municipio de Ilobasco, realicen las compras de sus medicamentos en una nueva farmacia establecida en dicho lugar, obteniendo los resultados de la figura 2, así:



*Figuras 2* Preferencias de los encuestados de comprar en la nueva farmacia. Fuente: Elaboración propia del trabajo de campo.

Los resultados fueron que las personas que residen o transita en la zona de la 8ª. Avenida Norte, salida a Azacualpa, que conduce a diferentes caseríos y cantones del Municipio de Ilobasco; consideran un 17% muy probable que comprarían sus medicamentos en una nueva farmacia, probable un 75% y 8% poco probable.

Asimismo, buscamos constatar que tan cerca les quedan las farmacias de su lugar de tránsito a las personas por lo que se realizó la pregunta 9. ¿Usted considera que las farmacias, en esta zona donde usted transita, están: ¿Muy cerca, poco cerca, nada cerca? Obteniendo los resultados que se detallan en la figura 3, así:



*Figuras 3* Medición del deseo de encontrar una farmacia más cerca. Fuente: Elaboración propia del trabajo de campo.



Resultando que la población encuestadas prefieren que los establecimientos de farmacias estén accesibles a su lugar donde transita, los cuales en un 50%, dicen que están muy cerca a su lugar de tránsito, un 33% poco cerca y un 17%, dicen que están lejos. Lo que nos indica que este 17%, desea encontrar una farmacia más accesible al lugar donde de transita, siendo a esta población a la que se pretende suplir la demanda; confirmando que la demanda esperada es 17%, sobre la demanda potencial; por consiguiente, en la tabla 10, se presentan los datos correspondientes al resultado de realizar el cálculo del 17% a los 90 clientes, resultando que serían 15, compradores diarios la demanda esperada, así:

**Tabla 10**

*Determinación de la demanda esperada del proyecto de la nueva farmacia.*

Total de compradores en la nueva farmacia de la zona en un día	Monto mínimo diario de compra por persona	Total demanda esperada por día en la nueva farmacia	Días del mes	Total demanda esperada por mes en la nueva farmacia	Meses del año	Total demanda esperada por año en la nueva farmacia
15	\$10.00	\$150.00	30	\$4,500.00	12	\$54,000.00

Fuente: Elaboración propia

#### 4.1.3 Análisis de la oferta

Para determinar la oferta de mercado, se realizaron entrevistas a propietarios(as) de 5 farmacias que nos proporcionaron información; describiendo en la tabla 11 el resultado de la pregunta 1, según detalle:

**Tabla 11**

*Farmacias en las cuales los propietarios(as) fue posible realizar la entrevista.*

No.	Nombre Comercial de la Farmacia	Dirección
1	Farmacia Joram	5ª. Calle Poniente. No. 10, Barrio San Sebastián zona 26.
2	Farmacia Guadalupe	4ª. Avenida Norte y Calle Enrique Hoyos, Barrio Los Desamparados zona 53.
3	Farmacia Santa Cecilia	6ª. Avenida Sur. No. 17, Barrio Los Desamparados, zona 61.
4	Farmacia Nazareno	Calle Enrique Hoyos. No. 26-A, Barrio Los Desamparados, zona 61.
5	Farmacia Jeremías	3ª. Calle Oriente. No. 20, Barrio San Miguel, zona 45.

Fuente: Elaboración propia

Con base a la información obtenida en las entrevistas realizadas en el mes de noviembre de 2019 y la observación de la zona donde funcionan los establecimientos que se clasifican en microempresas, se ha realizado un resumen en la tabla 12, de las características, fortalezas y debilidades de los establecimientos según detalle:

**Tabla 12**

*Características, fortalezas y debilidades identificadas en las farmacias de la zona.*

No.	Nombre de la Farmacia	Características	Fortalezas	Debilidades
1	Farmacia Joram	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Farmacia de categoría 3.</li> <li>•El monto de la inversión es en promedio de \$35,000.00</li> <li>•Promedio de ventas diarias de \$100.00 a \$200.00.</li> <li>•Atiende un promedio de 15 a 25 clientes diarios.</li> <li>•Local donde funciona por un costo de \$200.00 de alquiler.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Más de 10 años funcionando en la zona.</li> <li>• Existe un punto de pick up, frente al establecimiento.</li> <li>•Existen 3 clínicas privadas a una distancia de 100 metros.</li> <li>•Zona de tránsito de personas que llegan de colonias, cantones y caseríos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•No cuenta con servicio a domicilio.</li> <li>•Horarios de atención de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.</li> <li>•Precios similares a los de las demás farmacias de la zona.</li> </ul>
2	Farmacia Guadalupe	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Farmacia de categoría 3.</li> <li>•El monto de la inversión es en promedio de \$18,000.00</li> <li>•Promedio de ventas diarias de \$100.00 a \$200.00.</li> <li>•Atiende un promedio de 15 a 25 clientes diarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Más de 5 años funcionando en la zona.</li> <li>•Clínica privada a 100 metros.</li> <li>•Zona de tránsito de personas que llegan de colonias, cantones y caseríos a la ciudad.</li> <li>•Local propio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•No cuenta con servicio a domicilio</li> <li>•Horarios de atención de 8:00 a.m a 5:00 p.m.</li> <li>•Precios similares a los de las demás farmacias de la zona.</li> </ul>
3	Farmacia Santa Cecilia	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Farmacia de categoría 3.</li> <li>•El monto de la inversión es en promedio de \$14,000.00</li> <li>•Promedio de ventas diarias de \$100.00 a \$200.00.</li> <li>•Atiende un promedio de 15 a 25 clientes diarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Más de 10 años funcionando en la zona.</li> <li>•Existe un punto de pick up, frente al establecimiento.</li> <li>•Zona de tránsito de personas que llegan de colonias, cantones y caseríos a la ciudad.</li> <li>•Local propio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•No cuenta con servicio a domicilio</li> <li>•Horarios de atención de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.</li> <li>•Precios similares a los de las demás farmacias de la zona.</li> </ul>
4	Farmacia Nazareno	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Farmacia de categoría 3.</li> <li>•El monto de la inversión es en promedio de \$6,000.00</li> <li>•Promedio de ventas diarias de \$100.00 a \$200.00.</li> <li>•Atiende un promedio de 15 a 25 clientes diarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Más de 5 años funcionando en la zona.</li> <li>•Ofrece consulta gratis en clínica en el establecimiento.</li> <li>•Zona de tránsito de personas que llegan de colonias, cantones y caseríos a la ciudad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•No cuenta con servicio a domicilio</li> <li>•Horarios de atención de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.</li> <li>•Precios similares a los de las demás farmacias de la zona.</li> </ul>

No.	Nombre de la Farmacia	Características	Fortalezas	Debilidades
5	Farmacia Jeremías	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Farmacia de categoría 3.</li> <li>•El monto de la inversión es en promedio de \$14,000.00</li> <li>•Promedio de ventas diarias de \$100.00 a \$200.00.</li> <li>•Atiende un promedio de 15 a 25 clientes diarios.</li> <li>•Alquiler del local por el costo de \$200.00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Menos de 1 año funcionando en la zona.</li> <li>•Existe un punto de pick up y bus frente al establecimiento.</li> <li>•Zona de tránsito de personas que llegan de colonias, cantones y caseríos a la ciudad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•No cuenta con servicio a domicilio</li> <li>•Horarios de atención de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.</li> <li>•Precios similares a los de las demás farmacias de la zona.</li> </ul>

Fuente: Grupo de investigación.

Luego del análisis de las fortalezas y debilidades de las farmacias en estudio; como ventaja propuesta de valor para los clientes, se establece un horario de atención ampliado que no es cubierto por la competencia de 7:00 a.m. a 7:00 p.m. y brindar servicio a domicilio; lo que contribuiría a alcanzar la demanda esperada.

El estudio demostró, que todas las farmacias de la zona tienen un solo empleado, dato obtenido al preguntar ¿Cuántos empleados tienen en la farmacia? Asimismo, se realizó la pregunta 3, con el objetivo de conocer la demanda de los medicamentos de venta libre y los medicamentos con prescripción médica, preguntándoles ¿Cuáles son los medicamentos que más venden? Obteniendo como resultado que los productos farmacéuticos que más se comercializan son medicamentos de venta libre en un promedio del 90% y en un menor porcentaje del 10% los medicamentos con prescripción médica (Medicamentos y sustancias controladas).

## **4.2 Estudio técnico**

### **4.2.1 Ubicación geográfica del proyecto.**

La farmacia La Amistad, inicia operaciones como emprendimiento familiar para generar ingresos de subsistencia. Su canal de comercialización será el establecimiento ubicado en la 8ª. Avenida Norte, del Barrio San Miguel, del Municipio de Ilobasco, Departamento de Cabañas.

Croquis legible de ubicación en donde pretende establecer el establecimiento Farmacia La Amistad.

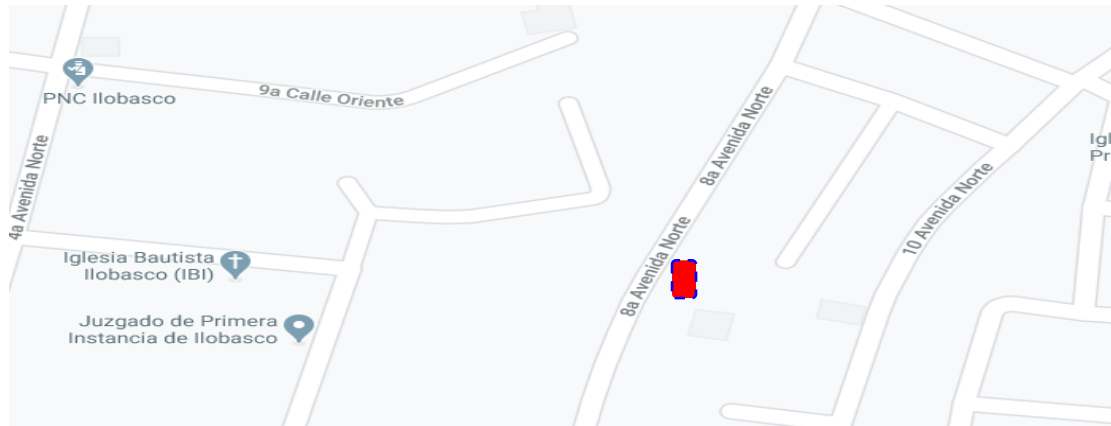


Figura 4. Croquis de ubicación de la farmacia

#### 4.2.2 Infraestructura para la farmacia

El establecimiento comercial ha sido diseñado con los estándares que exige la Guía para el Usuario de Trámites de Establecimientos Farmacéuticos, emitido por la Dirección Nacional de Medicamentos:

- Las medidas para las salas de venta de 30 metros cuadrado o más y para el área de almacenamientos y productos (medicamentos) 5 metros cuadrado o más.
- Extintor por cada 30 metros cuadrado, del local.
- Croquis legible de ubicación en donde pretende establecer el Establecimiento.

Farmacia La Amistad.

Para la creación de la nueva farmacia, se ha establecido el alquiler del local, el cual se cotiza en la zona de creación de la nueva farmacia, por el monto de \$200.00 dólares mensuales, para un plazo de un año prorrogable por común acuerdo, gasto que se describe en la tabla 13, según detalle siguiente:

**Tabla 13***Cotización de alquiler del local en la zona*

Descripción	Monto	Gastos de Administración Año 1 del Flujo de Efectivo
Alquiler del Local (Según cotización en la zona de ubicación de la farmacia	\$200.00 x 12 meses	\$2,400.00
Total		\$2,400.00

Fuente: Elaboración propia.

**4.2.3 Activos, muebles y producto inicial.**

En la pregunta 4, se les consultó a los propietarios(as) de las farmacias ¿Cuándo fue el capital invertido en la farmacia? (Fecha de la entrevista 9 de noviembre 2019), información reflejada en la tabla 14, según el detalle siguiente:

**Tabla 14***Información de la inversión que tienen los propietarios (as) de las farmacias.*

No.	Nombre Comercial	Promedio de inversión inicial
1	Farmacia Joram	\$35,000.00
2	Farmacia Guadalupe	\$18,000.00
3	Farmacia Santa Cecilia	\$14,000.00
4	Farmacia Nazareno	\$ 6,000.00
5	Farmacia Jeremías	\$14,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Identificando con base a los resultados obtenidos en la tabla anterior, que es factible realizar un proyecto de creación de una nueva farmacia con una inversión \$14,000.00; debido a esto en la tabla 15, se realiza un cálculo de activo fijo que se necesitaría para el nuevo proyecto.

**Tabla 15***Detalle de activo fijo*

Adecuación del Local	Monto	Inversión Inicial (\$)
Bodega con tabla roca		200.00
Mano de obra de bodega		100.00
Extintor de 2 kg	2 x \$30.00	60.00
Estantes metálicos	6 x \$60.00	360.00
Mostrador de vidrio elaborado con metal de aluminio.	1	250.00
Escritorio	1	100.00
Silla secretarial	1	60.00
Computadora de escritorio	1	500.00
Sistema de Inventario		365.00
Oasis para agua	1	150.00
Teléfono fijo (aparato)	1	50.00

Adecuación del Local	Monto	Inversión Inicial (\$)
Rotulo metálico de la farmacia	1	200.00
Galones de pintura	3 x \$35.00	105.00
Mano de obra para pintar el local	2 x \$30.00	60.00
Otros gastos		140.00
<b>Total</b>		<b>\$2,700.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.2.4 Gastos fijos, gastos variables y planillas

A. Gatos fijos: Para el presente proyecto se consideran todos aquellos que no tendrán variación en el corto plazo e independientemente del volumen de ventas, los cuales se detallan en las tablas 16, 17 y 18.

**Tabla 16**

*Gastos Fijos del proyecto (alquiler del local)*

Descripción	Monto	Gastos de Administración Año 1 del Flujo de Efectivo
Alquiler del Local (Según cotización en la zona de ubicación de la farmacia)	\$200.00 x 12 meses	\$2,400.00
<b>Total</b>		<b>\$2,400.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

En la pregunta 5, se les consultó a los propietarios(as) de las farmacias ¿Cuánto es el monto de los honorarios según el contrato con el regente y cuantas horas asiste al establecimiento? Los honorarios de los regentes contratados en las farmacias consultadas son por un monto de \$100.00 mensuales por visitas de diez horas al mes a razón de dos a tres horas por semana.

Regente de la farmacia: Se han establecido de conformidad con la información obtenida en las entrevistas a los propietarios de las farmacias y al tiempo que debe de cumplir de permanencia en la farmacia de tercera categoría, así como lo establece la Guía del Regente emitida por la Dirección Nacional de Medicamentos; la cual establece que el Regente deberá permanecer diez horas laborales mensuales, las cuales podrá ser distribuida de acuerdo al horario de servicio de la farmacia; el cual se ha establecido en el tabla 17, con el monto de \$100.00 mensuales por la permanencia de 10 horas en el establecimiento según la normativa.

**Tabla 17***Contratación del regente para la farmacia*

Descripción	Monto	Gastos de Administración
Contratación del Regente (10 horas presenciales al mes en la farmacia)	\$100.00 x 12 meses	\$1,200.00
Totales		\$1,200.00

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 18***Servicios de Contabilidad y control de IVA, para persona natural*

Descripción	Monto	Gastos de Administración
Contabilidad y control de IVA	\$ 40.00 x 12 meses	\$480.00
Totales		\$480.00

Fuente: Elaboración propia.

**B. Gatos Variables.****Tabla 19***Gastos de energía eléctrica, telefonía, agua potable y papelería y útiles.*

Descripción	Monto	Gastos de Venta
Energía eléctrica	\$15.00 x 12 meses	\$180.00
Telefonía	\$12.00 x 12 meses	\$144.00
Agua potable	\$ 5.00 x 12 meses	\$ 60.00
Papelería y útiles	\$ 3.00 x 12 meses	\$ 36.00
Total		\$420.00

Fuente: Elaboración propia.

**C. Planillas**

Asistente de ventas en farmacia: Se ha considerado iniciar, solamente con un asistente de venta, junto al propietario de la farmacia; en la tabla 20, se incluye el salario mínimo actual de \$365.04, vigente desde el 1 de agosto de 2021, según detalle:

**Tabla 20**

*Planilla de pago para el año 1, con base al salario mínimo actual.*

Descripción	Monto	Gastos de venta.
Salario mensual	\$365.04 x 12 meses	\$4,380.48
ISSS Patronal (7.50%)	\$ 27.38 x 12 meses	\$ 328.54
AFP Patronal (7.75%)	\$ 28.29 x 12 meses	\$ 339.49
Total		\$5,048.50

Fuente: Elaboración propia.

### 4.3 Estudio económico y financiero

#### 4.3.1 Capital de trabajo.

El capital de trabajo está constituido por el inventario inicial de medicamentos a precio de costo, ver (Anexo 9) y el cálculo de 3 meses de los gastos de venta y administración descritos en la tabla 21 según detalle:

**Tabla 21**

*Capital de trabajo del proyecto de creación de la farmacia*

Capital de Trabajo	Monto	Inversión Inicial (\$)
Trámite de legalización de la farmacia en la DNM		300.00
Tramites de registro de contribuyente del IVA y legalización de la Contabilidad para persona natural.		300.00
Contabilidad y control del IVA	\$ 40.00 x 3 meses	120.00
Alquiler del local	\$200.00 x 3 meses	600.00
Honorarios del Regente	\$100.00 x 3 meses	300.00
Energía eléctrica	\$ 15.00 x 3 meses	45.00
Telefonía	\$ 12.00 x 3 meses	36.00
Agua potable	\$ 5.00 x 3 meses	15.00
Papelería y útiles	\$ 3.00 x 3 meses	9.00
Salario mensual	\$365.04 x 3 meses	1,095.12
ISSS Patronal (7.50%)	\$ 27.38 x 3 meses	82.14
AFP Patronal (7.75%)	\$ 23.58 x 3 meses	84.87
Inventario inicial de medicamentos (Ver anexo 9)		8,312.87
Total de Inversión Inicial		\$11,300.00

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.3.2 Presupuesto de ingresos.

Para realizar el presupuesto de ingresos, se identificó que la cantidad de clientes que llegan a comprar a las farmacias, ubicadas en la zona es un promedio de más 15 personas, esto según lo



que refleja el resultado de la pregunta 6, así: ¿Cuál es el promedio de clientes que llegan a comprar en el día: ¿De 1 a 10, 11 a 15 ó más de 15 personas? Obteniendo como respuesta que más de 15 personas llegan a comprar diariamente.

Asimismo, con el objetivo de conocer cuánto es el promedio de ventas diarias, se realizó la pregunta 7, así: ¿Cuál es el promedio de ventas que realizan en un día? De \$10.00 a \$20.00, de \$21.00 a \$40.00, de 41.00 a \$60.00, de \$61.00 a \$80.00, de 81.00 a \$100.00, de \$100.00 a \$150.00 ó más de \$150.00. Obteniendo como respuestas que el promedio de ventas diarias es más de \$150.00, lo cual se detalla en la tabla 22.

**Tabla 22**  
*Presupuesto de ingresos para el año 1*

Promedio de clientes diarios	Promedio de consumo diario por cliente	Ingresos diarios	Días del mes	Ingreso mensual	Meses del año	Ingreso por año
15	\$10.00	\$150.00	30	\$4,500.00	12	\$54,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Para el cálculo del ingreso proyectado para los 5 años se ha tomado como base la información en las entrevistas respecto a la pregunta 8, la cual llevaba como objetivo identificar el crecimiento o decrecimiento que han experimentado en los últimos años, preguntadoles:

¿Ha visto crecimiento o disminución en las ventas en los últimos años y en qué porcentaje?

Obtenido como resultado que el crecimiento en ventas de los últimos años, según lo manifestaron los entrevistados, dos de ellos contestaron que el crecimiento en promedio de ventas fue del 50%, uno dice haber crecido en 8%, mientras que otro asegura experimento un decrecimiento del 50%, y el otro no respondió. Se hace énfasis en que los dos propietarios farmacéuticos que dicen haber experimentado crecimiento del 50% tienen un año o menos de estar operando, por lo que el crecimiento responde al hecho de haberse dado a conocer después de haber iniciado de cero ventas. Por lo tanto, el dato más objetivo en cuanto al crecimiento en

ventas es el que manifiesta haber crecido el 8% que tiene un promedio de diez años de existencia.

El porcentaje utilizado para el crecimiento de los ingresos es del 8%, obteniéndose del resultado del análisis de las entrevistas; así como también de la información documental secundaria en la que expresa la presidenta de la Asociación de Industriales Químico-Farmacéuticos de El Salvador (INQUIFAR) Carmen Estela Pérez, que la industria farmacéutica sigue creciendo; en 2015 tuvo un crecimiento del 12% y este año recién pasado el incremento se mantiene entre 10% y 12%, en el año 2016; tomándose como referencia para realizar la proyección de los ingresos un 8%, a partir del segundo año de funcionamiento, en la tabla 23, se realiza el detalle así:

**Tabla 23**

*Ingresos para el año 1 al 5, con un crecimiento del 8% anual, a partir del año 2.*

Ingresos	Año 0	Año 1	Año 2 Crecimiento 8%	Año 3 Crecimiento 8%	Año 4 Crecimiento 8%	Año 5 Crecimiento 8%
Ingresos por Ventas		\$54,000.00	\$58,320.00	\$62,985.60	\$68,024.45	\$73,466.40

Fuente: Elaboración propia.

#### **4.3.3 Presupuesto de costos de los productos.**

Con el objetivo de establecer el costo de los medicamentos, les consultamos a los entrevistados en la pregunta 9, así: ¿Sus proveedores, le sugieren márgenes máximos de utilidad? Obteniendo respuesta de tres de ellos que nos dijeron que en un 25%, es la sugerencia en margen de utilidad bruta, pero que, siempre respetando los precios máximos establecidos por la Dirección Nacional de Medicamento; los otros dos no contestaron. Con base a ese análisis determinamos un margen de utilidad bruta del 25%, utilizándolo para establecer el costo de los productos vendidos así:  $\$150.00 / 1.25 = \$120.00 \times 25\% = \$30.00$ ; margen de utilidad bruta, lo

que significa que \$120.00 sería el costo diario de los productos vendidos, lo cual en la tabla 24, se detalla así:

**Tabla 24**

*Presupuesto de costo de los medicamentos para el año 1*

Costo diario del producto vendido	Días del mes	Costo mensual	Meses del año	Costo del producto vendido por año
\$120.00	30	\$3,600.00	12	\$43,200.00

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 25, se estima, que los costos de los medicamentos adquiridos, los gastos de administración y venta aumentarían 2% anual, a partir del año 2; esto tomando como referencia la información siguiente: “El salario mínimo ha subido 4,2 Dólares USA mensuales respecto al salario anterior, un 1,4%. Este incremento es menor que el del IPC de 2017, que es del 2%”

(Datosmacro.com, 2018)<https://datosmacro.expansion.com/smi/el-salvador>

**Tabla 25**

*Presupuesto de costo de los productos, para los años del 1 al 5*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2 Crecimiento 2%	Año 3 Crecimiento 2%	Año 4 Crecimiento 2%	Año 5 Crecimiento 2%
Costos de los productos		\$43,200.00	\$44,064.00	\$47,589.12	\$51,396.25	\$55,507.95

Fuente: Elaboración propia.

#### **4.3.4 Presupuesto de gastos administración y venta.**

En la tabla 26, se describen los datos relacionados a los gastos administrativo, así:

**Tabla 26**

*Presupuesto de Gastos de Administración para el año 1*

Descripción	Monto	Gastos de Administración
Alquiler del Local (Según cotización en la zona)	\$200.00 x 12 meses	\$2,400.00
Contratación del Regente (10 horas presenciales al mes)	\$100.00 x 12 meses	\$1,200.00
Servicios de Contabilidad y control de IVA		\$ 480.00
Energía eléctrica	\$18.00 x 12 meses	\$ 216.00
Telefonía	\$12.00 x 12 meses	\$ 144.00
Agua potable	\$ 5.00 x 12 meses	\$ 60.00
Total		\$4.500.00

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 27, están los gastos de venta para el primer año, en la tabla 28 el consolidado de estos gastos para el año 1 al 5, con una afectación del 2%, a partir del año 2 y en la tabla 29 el consolidado del presupuesto de costos y gastos de operación, para el año 1 al 5, con el mismo incremento del 2%, siempre a partir del año 2.

**Tabla 27**  
*Presupuesto de Gastos de Venta (Planillas) para el año 1*

Descripción	Monto	Gastos de venta.
Salario mensual	\$365.04 x 12 meses	\$4,380.48
ISSS Patronal (7.50%)	\$ 27.38 x 12 meses	\$ 328.54
AFP Patronal (7.75%)	\$ 28.29 x 12 meses	\$ 339.49
Total	\$ 420.71 x 12 meses	\$5,048.50

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 28**  
*Consolidado de Gastos de Admon y Venta con aumento del 2%, a partir del año 2.*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		\$	\$	\$	\$	\$
Gastos de Administración		4,500.00	4,590.00	4,681.80	4,775.44	4,870.94
Gastos de Venta		5,048.50	5,149.47	5,252.46	5,357.51	5,464.66
Totales		9,548.50	9,739.47	9,934.26	10,132.95	10,335.61

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 29**  
*Consolidado de Costos y Gastos, con un crecimiento del 2%, a partir del año 2.*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		\$	\$	\$	\$	\$
Costos de los productos		43,200.00	44,064.00	47,589.12	51,396.25	55,507.95
Gastos de Administración		4,500.00	4,590.00	4,957.20	5,353.78	5,782.08
Gastos de Venta		4,207.20	4,291.34	4,634.65	5,005.42	5,405.86
Totales		\$51,907.2	\$52,945.34	\$57,180.97	\$61,755.45	\$66,695.89

Fuente: Elaboración propia.

### 4.3.5 Valor actual neto del proyecto sin financiamiento.

Determinados los flujos netos del proyecto sin financiamiento, se procede a calcular el VAN y la TIR con la tasa de rendimiento mínima exigida del inversionista, calculado a través del modelo CAPM:

$$R = R_f + \beta * (R_m - R_f) + R_p$$

Datos:

$$\text{Tasa libre de riesgo (Rf)} = 1.57\%$$

$$\text{Beta (B)} = 0.68$$

$$\text{Riesgo de Mercado (Rm)} = 15.21\%$$

$$\text{Rendimiento Esperado del inversionista (Rs)} = 10.85\%$$

Valores obtenidos de:

$R_f = 1.57$  rendimiento de los bonos del Tesoro de Estados Unidos a 10 años, al 07 de junio 2021, obtenido de: <https://datosmacro.expansion.com/bono/usa?dr=2021-06>.

$(\beta) = 0.68$  Coeficiente beta. Es la beta promedio del precio histórico mensual a cinco años (may/2016-may/2021) de las acciones de las cinco farmacéuticas más representativas que cotizan en la bolsa de valores de New York en el índice Accionario S&P500 cuyo giro de negocio se asemeja a la microempresa que se pretende crear, según el detalle en la tabla 30.

**Tabla 30**  
*BETA Promedio del Mercado*

Compañía	Rentabilidad promedio	Varianza	Covarianza	BETA Covarianza acción/Varianza mercado	Beta Pendiente
S&P500	1.279%	0.001869	0.001869	1.0000	1.0000
JNJ	0.899%	0.002327	0.001313	0.7024	0.7024
MRK	0.850%	0.002470	0.000807	0.4318	0.4318
PFE	0.730%	0.003568	0.001347	0.7208	0.7208
ABT	2.164%	0.002931	0.001271	0.6802	0.6802
AXN	1.609%	0.004523	0.000990	0.5300	0.5300
BETA promedio del mercado				0.68	0.68

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 31, se establece el Rendimiento del Mercado de El Salvador, obtenido del Rendimiento Promedio Sobre el Patrimonio de tres empresas farmacéuticas, según los estados financieros correspondiente del ejercicio 2019 consultados en el Registro de Comercio de El Salvador, según detalle:

**Tabla 31**  
*ROE Promedio*

Empresa	1	2	3
UTILIDAD NETA	\$ 105,188.00	\$ 4,989,892.45	\$ 5,651,658.91
PATRIMONIO	\$ 25,731,247.00	\$ 14,920,344.22	\$ 47,948,657.67
ROE	0.41%	33.44%	11.79%
ROE Promedio		15.21%	

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 32, se describen los datos para realizar la proyección de ingresos y gastos del proyecto con recursos propios, de forma siguiente:

**Tabla 32**  
*Datos para realizar proyección de Ingresos y Gastos con recursos propios*

<b>DATOS GENERALES DEL PROYECTO</b>	
<b>VIDA UTIL DEL PROYECTO</b>	5 años
<b>INVERSION INICIAL</b>	\$14,000.00
Fondos propios	\$14,000.00
Préstamo	\$0.00
Tasa impositiva	25%
<b>Costos y Gastos de Operación Año 1</b>	<b>\$52,748.50</b>
Costos de los productos	\$43,200.00
Gastos de administración	\$ 4,500.00
Gastos de Venta	\$ 5,048.50
A partir del 2° año, los ingresos tendrán un incremento anual	<b>8%</b>
A partir del 2° año, los gastos y costos tendrán un incremento anual	<b>2%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO Ke determinado a través del CAPM</b>	<b>10.85%</b>

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 33, se realizan los cálculos de los flujos de fondos sin financiamiento para 5 años con base a los datos desarrollados anteriormente.

El incremento de los ingresos del 8% a partir del segundo año responde al promedio del crecimiento del sector de medicamentos en El Salvador, según el análisis que se ha realizado anteriormente a las respuestas a la pregunta 8 y 9.

Asimismo, se ha desarrollado el crecimiento que se ha calculado para los gastos y costos, para efectos de obtener razonablemente el cálculo la rentabilidad bruta y la rentabilidad neta del proyecto.

**Tabla 33**

*Proyección del Flujo de Fondos sin financiamiento para 5 años.*

<b>Descripción</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
		\$	\$	\$	\$	\$
<b>Ingresos por Ventas</b>		<b>54,000.00</b>	<b>58,320.00</b>	<b>62,985.60</b>	<b>68,024.45</b>	<b>73,466.40</b>
Otros ingresos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Total de Ingresos</b>		<b>54,000.00</b>	<b>58,320.00</b>	<b>62,985.60</b>	<b>68,024.45</b>	<b>73,466.40</b>
<b>Costos y Gastos de operación</b>		<b>52,748.50</b>	<b>53,803.47</b>	<b>57,523.38</b>	<b>61,529.20</b>	<b>65,843.56</b>
Costos de los productos		43,200.00	44,064.00	47,589.12	51,396.25	55,507.95
Gastos de Administración		4,500.00	4,590.00	4,681.80	4,775.44	4,870.94
Gastos de Venta		5,048.50	5,149.47	5,252.46	5,357.51	5,464.66
<b>Otros gastos</b>						
<b>Gastos financieros</b>		<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Depreciación</b>		<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Total de Costos y Gastos</b>		<b>52,748.50</b>	<b>53,803.47</b>	<b>57,523.38</b>	<b>61,529.20</b>	<b>65,843.56</b>
Utilidad antes de Impuestos		1,251.50	4,516.53	5,462.22	6,495.25	7,622.85
Impuesto (LISR Art. 37)		0.00	257.37	351.94	455.25	568.00
<b>Utilidad Neta</b>		<b>1,251.50</b>	<b>4,259.15</b>	<b>5,110.28</b>	<b>6,040.01</b>	<b>7,054.84</b>
INVERSION INICIAL	-\$14,000.00					
Depreciación		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Préstamo Obtenido		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de Préstamo		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Flujo de Fondos</b>	<b>-\$14,000.00</b>	<b>1,251.50</b>	<b>4,259.15</b>	<b>5,110.28</b>	<b>6,040.01</b>	<b>7,054.84</b>
<b>Tasa de descuento</b>	<b>10.85%</b>					
<b>VAN</b>	<b>\$2,562.39</b>					
<b>TIR</b>	<b>16.53%</b>					

Fuente: Elaboración propia.

## Análisis

Considerando un proyecto de inversión financiado 100% con recursos propios, con una inversión inicial de \$14,000.00 a una tasa de descuento del 10.85% que es el rendimiento mínimo  $K_e$  esperado por el inversionista y un horizonte de vida del proyecto a cinco años; descontando los flujos futuros a valor presente, se obtiene un valor presente neto (VAN) de \$2,562.39 y una TIR 16.53%. Por tanto, el proyecto es aceptable por tener un VAN positivo y porque la TIR es mayor a la tasa de descuento. Se recomienda invertir, debido a que los flujos logran cubrir los costos que genera el proyecto; el inversionista recupera la inversión y adicionalmente obtiene una rentabilidad que le permite cubrir sus expectativas financieras.

### **4.3.6 VAN, TIR y los efectos del financiamiento.**

En otro escenario se evalúa el proyecto financiado con recursos propios y con financiamiento, considerando una estructura de capital del 57% financiada con crédito personal obtenido del Banco Agrícola por el monto de \$8,000.00 a una tasa de interés del 8.90%, con plazo a 60 meses (5 años), formalizado mediante contrato de mutuo y el 43% financiado con capital propio provenientes de ahorros del inversionista por un monto de \$6,000.00.

Para determinar el valor presente neto de la proyección de flujos de este proyecto que muestra una estructura de capital del 57% financiada con deuda y 43% con capital propio, se determinará el costo promedio ponderado de capital (WACC) que es la tasa de descuento más apropiada para descontar los flujos del proyecto financiado con deuda y con capital propio.

Determinación del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

$$WACC = K_e * [E/(E+D)] + K_d * (1-T) * [D/(E+D)]$$

Datos:

Capital propio aportado por el inversionista (E) = \$6.000.00



Monto del Préstamo (D) = \$ 8,000.00

Tasa de interés anual del préstamo (Kd) = 8.9%

Tasa de rendimiento mínima exigida por el inversionista sobre su aporte de capital propio obtenida mediante el CAPM (Ke) 10.85%.

Inversión inicial del proyecto \$14,000.00

Tasa impositiva (T) = 25%

Calculo:

$$WACC = 16.95\% * [6,000 / (6000+8000)] + 8.9\% * (1-25\%) * [8000 / (6000+8000)]$$

$$WACC = 8.46\%$$

#### 4.3.7 Valor actual neto de los flujos del proyecto con financiamiento.

En la tabla 34, se detallan los datos para realizar la proyección de ingresos y gastos del proyecto financiado con recursos propios y préstamo:

**Tabla 34**  
*Datos para la proyección de los ingresos y gastos con recursos propios*

<b>Vida útil del proyecto</b>	<b>5 años</b>
Inversión inicial	\$14,000.00
Fondos propios	\$ 6,000.00
Préstamo (Endeudamiento)	\$ 8,000.00
Tasa impositiva	25%
<b>Costos y Gastos de operación año 1</b>	<b>\$52,748.50</b>
Costos de productos	\$43,200.00
Gastos de administración	\$4,500.00
Gastos de venta	\$5,048.50
Tasa de descuento WACC	8.46%

Fuente: Elaboración propia

A partir del 2° año, se estima un incremento anual en los ingresos del 8%

A partir del 2° año, los costos y gastos tendrán un incremento anual del 2%

Gastos financieros (ver información del Préstamo en tabla 36)

**Tabla 35**

*Proyección del Flujo de Fondos con financiamiento para 5 años.*

Descripción	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		\$	\$	\$	\$	\$
<b>Ingresos por Ventas</b>		<b>54,000.00</b>	<b>58,320.00</b>	<b>62,985.60</b>	<b>68,024.45</b>	<b>73,466.40</b>
Otros ingresos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Total de Ingresos</b>		<b>54,000.00</b>	<b>58,320.00</b>	<b>62,985.60</b>	<b>68,024.45</b>	<b>73,466.40</b>
<b>Costos y Gastos de operación</b>		<b>52,748.50</b>	<b>52,939.47</b>	<b>53,998.26</b>	<b>55,078.23</b>	<b>56,179.79</b>
Costos de los productos		43,200.00	43,200.00	44,064.00	44,945.28	45,844.19
Gastos de administración		4,500.00	4,590.00	4,681.80	4,775.44	4,870.94
Gastos de Venta		5,048.50	5,149.47	5,252.46	5,357.51	5,464.66
<b>Otros gastos</b>						
<b>Gastos financieros</b>		<b>712.00</b>	<b>592.79</b>	<b>462.98</b>	<b>321.61</b>	<b>167.65</b>
<b>Depreciación</b>		<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Total de Costos y Gastos</b>		<b>53,460.50</b>	<b>53,532.26</b>	<b>54,461.24</b>	<b>55,399.84</b>	<b>56,347.44</b>
Utilidad antes de Impuestos		539.50	4,787.74	8,524.36	12,624.61	17,118.96
Impuesto (LISR Art. 37)		0.00	\$284.49	\$658.16	\$1,416.35	\$2,315.22
<b>Utilidad Neta</b>		<b>539.50</b>	<b>4,503.24</b>	<b>7,866.20</b>	<b>11,208.26</b>	<b>14,803.74</b>
Inversión Inicial	-\$14,000.00					
Préstamo Obtenido	\$8,000.00					
Amortización de Préstamo		1,339.41	1,458.61	1,588.43	1,729.80	1,883.75
<b>Flujo de Fondos</b>	<b>-\$6,000.00</b>	<b>-\$799.91</b>	<b>\$3,044.63</b>	<b>\$6,277.77</b>	<b>\$9,478.46</b>	<b>\$12,919.99</b>
<b>Tasa de descuento</b>	<b>8.46%</b>					
<b>VAN</b>	<b>\$16,228.77</b>					
<b>TIR</b>	<b>51.65%</b>					

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 36**

*Amortización e intereses del préstamo para el plazo de 5 años:*

Período	Monto	Cuota	Interés	Capital	Saldo Capital
1	\$8,000.00	\$2,051.41	\$712.00	\$1,339.41	\$6,660.59
2	\$6,660.59	\$2,051.41	\$592.79	\$1,458.61	\$5,201.98
3	\$5,201.98	\$2,051.41	\$462.98	\$1,588.43	\$3,613.55
4	\$3,613.55	\$2,051.41	\$321.61	\$1,729.80	\$1,883.75
5	\$1,883.75	\$2,051.41	\$167.65	\$1,883.75	\$0.00

Fuente: Elaboración propia.

El mismo proyecto, evaluado con financiamiento con una participación del 43% de capital propio y 57% de deuda a una tasa de rendimiento del 8.46% y 8.90% respectivamente, se obtienen mejores resultados, puesto que el VAN se incrementa en \$13,666.38, en relación al proyecto financiado 100% con fondos propios: en el mismo sentido, la TIR se ve incrementada del 16.53% al 51.65%, la cual sigue siendo mayor a la tasa de descuento que en este caso es de 8.46%. Esto indica que el proyecto es más rentable con financiamiento y por tanto es la opción más favorable para invertir.

### **Conclusiones**

1. La presente investigación desarrolló todas las necesidades de normativas legales y técnicas; las cuales son viables para poder ejecutar el proyecto de inversión de la farmacia “La Amistad” en la 8ª. Avenida Norte, salida a Azacualpa, del Barrio San Miguel, del Municipio de Ilobasco, Departamento de Cabañas.

2. Que los estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros bajo un enfoque de aportación total del accionista con un monto de \$14,000.00, es viable para la inversión debido que nos proporciona un VAN positivo de \$2,562.39 y una TIR 16.53%, la cual es mayor que la tasa de descuento exigida por el dueño del negocio.

3. Que los estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros bajo un enfoque de inversión mixta, con una aportación del 43% del accionista con el monto de \$6,000.00 de capital propio y un 57% de financiamiento por el monto de \$8,000.00; para realizar la inversión total de \$14,000.00; resultando que el proyecto es viable para la inversión debido a que se obtienen un VAN de \$16,228.77 y una TIR, de 51.65%.

## **Recomendaciones**

1. Se recomienda que para el desarrollo de la inversión de la farmacia “La Amistad”, sea ejecutada en la 8ª. Avenida Norte, salida a Azacualpa, del Municipio de Ilobasco, Departamento de Cabañas, con un enfoque de inversión mixta; con aportación del 43% del accionista con el monto de \$6,000.00 de capital propio y un 57% de financiamiento, con el monto de \$8,000.00; para un monto total de inversión de \$14,000.00, debido a que se obtiene un mayor nivel de rentabilidad.

## Referencias

- Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (2 de Marzo de 2012). Ley de Medicamentos. *Decreto No. 1008*. San Salvador, El Salvador: Diario Oficial No.43, Tomo 394.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (Sexta Edición ed.). Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR). (2018). *Informe de la Situación Económica de El Salvador, III Trimestre 2018*. San Salvador: Banco Central de Reserva de El Salvador.
- Bravo, R. S. (2001). *Técnicas de Investigación Social* (Decimocuarta edición ed.). (S. Epain Paraninfo, Ed.) Madrid, España: Internacional Thomson. Recuperado el 13 de 07 de 2019
- Cárdenas, R. (2008). *Presupeustos Teorías Prácticas*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). (2018). *Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa 2017*. (C. N. (CONAMYPE), Ed.) San Salvador.
- Datosmacro.com. (2018). *Expansión*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/smi/el-salvador>
- DNM. (18 de Junio de 2018). GUÍA DEL REGENTE. *GUÍA DEL REGENTE*.
- DNM. (18 de Junio de 2018). Guía para el usuario de trámites de establecimientos farmacéuticos.
- DNM. (29 de JUNIO de 2019). *Dirección Nacional de Medicamentos*. Obtenido de <https://www.transparencia.gob.sv/institutions/dnm/services/4668.pdf>
- Espinoza, S. F. (2007). *Los Proyectos de Inversión*. Costa Rica: Editoria Tecnológica de Costa Rica. Obtenido de [https://books.google.com.sv/books?id=erlnsjksolmc&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.sv/books?id=erlnsjksolmc&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Fernández, P. (2008). *Metodos de Valoracion de Empresas*. Barcelona: Universidad de Navarra.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración financiera*. Mexico: PEARSON EDUCACION.
- Hernández, E. V., & Ortiz, K. M. (2018). Emisión de deuda como alternativa de financiamiento de las MYPES en El Salvador. (*Tesis de maestría*). *Universidad de El Salvador*. San Salvador, El Salvador.
- Jaffe, R. W. (2012). *Finanzas Corporativas* (9a. Edición ed.). Monterrey, Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Lima Villa, G. B. (Septiembre de 2005). TESIS DE GRADO RIESGO PAIS, SU INCIDENCIA EN LAS INVERSIONES Y DESARROLLO POLITICAS DE SOSTENIBILIDAD, DE LA SEGURIDAD ECONOMICA PERIODOS 1990-2004. La Paz, Bolivia.
- Méndez L, R. (2014). *Formulación y Evaluación de Proyectos, Enfoque para Emprendedores* (8a. Edición ed.). Bogotá, Colombia.
- Mendez, R. (2014). *Formulación y Evaluación de Proyectos, Enfoque para Emprendedores*. Bogotá, D.C.

- PFGL - ISDEM. (2014). *Plan Estratégico Participativo*. Municipalidad de Ilobasco, Cabañas, Ilobasco. Recuperado el 03 de Agosto de 2019
- Pimentel, E. (2008). *Formulación y Evaluación de Poyectos de Inversión*. Caracas: Central University of Venezuela.
- Pleitez, H. (Octubre de 2013). Diagnóstico de los riesgos empresariales, elaboración de estrategias y diseño del sistema para optimizar la producción del Sector Farmacéutico en El Salvador. *SEMINARIO DE ESPECIALIZACIÓN PROFESIONAL: LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS PARA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL*. San Salvador, El Salvador.
- Presidente de la República de El Salvador. (20 de Diciembre de 2012). Reglamento de la Ley de Medicamentos. El Salvador. San Salvador.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. f. (2012). *Finanzas Corporativas* (Novena Edición ed.). Mexico, Mexico: MC Graw Hil.
- Suárez Chacón, R. H. ((s/f)). *Formulación y Evalcion de Proyectos*. (U. P. Andes, Ed.) Huancayo, Perú: Soluciones Grafica SAC.
- UATM. (2019). *Informe de establecimientos de farmacias*. Alcaldía Municipal de Ilobasco, Cabañas, Ilobasco. Recuperado el 19 de Julio de 2019

## **Anexos**

## Anexo 1

Formulario para solicitar la inscripción de establecimiento de farmacia.



**Dirección Nacional de Medicamentos**  
República de El Salvador, América Central



### UNIDAD JURÍDICA

FORMULARIO PARA SOLICITAR INSCRIPCIÓN DE ESTABLECIMIENTO FARMACÉUTICO			
Número de solicitud: _____		Número de Mandamiento de pago por tramite de inscripción: _____	
<b>1. Datos del propietario</b> (sólo Persona Natural)			
NOMBRE COMPLETO			
NÚMERO DE DUI	LUGAR DE EXPEDICIÓN	NÚMERO DE NIT	NÚMERO DE CARNET DE RESIDENTE (Solo para extranjeros)
PROFESIÓN	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	
DOMICILIO			
<b>2. Datos de la sociedad</b> (sólo Persona Jurídica)			
DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL			
ABREVIATURA DE LA SOCIEDAD			
NÚMERO DE NIT	NUMERO DE INSCRIPCION	NUMERO DE LIBRO	
DOMICILIO SOCIAL			
<b>3. Datos del Representante Legal o Apoderado</b> (para Persona Natural o Persona Jurídica)			<input type="checkbox"/> Representante
			<input type="checkbox"/> Apoderado
NOMBRE COMPLETO			



NÚMERO DE DUI	LUGAR DE EXPEDICIÓN	NÚMERO DE NIT	NÚMERO DE CARNET DE RESIDENTE (Solo para extranjeros)
PROFESIÓN	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	
DOMICILIO			
<b>4. Datos del Establecimiento</b>			
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO			
TIPO DE ESTABLECIMIENTO			
<input checked="" type="checkbox"/> Distribuidores de Medicamentos de Venta Libre <input type="checkbox"/> Laboratorio de Productos Higiénicos <input type="checkbox"/> Botiquín <input type="checkbox"/> Laboratorio de Productos Cosméticos <input type="checkbox"/> Droguería <input type="checkbox"/> Laboratorio Control de Calidad <input type="checkbox"/> Laboratorio de Productos Farmacéuticos <input type="checkbox"/> Otros especifique: <input type="checkbox"/> Laboratorio de Productos Cosméticos e Higiénicos <input type="checkbox"/> Farmacias			
Categoría de Farmacia	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4
DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO			
MUNICIPIO	DEPARTAMENTO	TELÉFONOS	
HORARIO DE SERVICIO DEL ESTABLECIMIENTO		CORREO ELECTRONICO	
Actividades del establecimiento			
<input type="checkbox"/> Venta de Medicamentos <input type="checkbox"/> Elaboración de Productos Cosméticos <input type="checkbox"/> Elaboración y Preparación magistrales <input type="checkbox"/> Elaboración de Productos Higiénicos <input type="checkbox"/> Importación, Almacenamiento y Distribución de productos <input type="checkbox"/> Control de Calidad <input type="checkbox"/> Almacenamiento y Distribución de Medicamentos de Venta Libre <input type="checkbox"/> Otros especifique: <input type="checkbox"/> Fabricación de Productos Farmacéuticos:			
<b>Operaciones Farmacéuticas (aplica para Laboratorios Farmacéuticos)</b>			
<input type="checkbox"/> Sólidos <input type="checkbox"/> Líquidos <input type="checkbox"/> Semisólidos <input type="checkbox"/> Estériles: <input type="checkbox"/> Aerosoles <input type="checkbox"/> Otros especifique			
NOMBRE DEL REGENTE			

NÚMERO DE DUI	LUGAR DE EXPEDICIÓN	NÚMERO DE NIT	NÚMERO JVPQF
DOMICILIO			
TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	HORARIO DE SERVICIO DEL REGENTE (DIAS Y HORAS)	
<b>5. Notificaciones</b>			
LUGAR PARA OIR NOTIFICACIONES		TELÉFONO	
NOMBRE DE PERSONA AUTORIZADA PARA RECIBIR DOCUMENTOS		CORREO ELECTRONICO	
<b>6. Declaración jurada (Propietario, Representante Legal o Apoderado):</b> Declaro que los datos contenidos son verdaderos, y que además cumplo con los requisitos técnicos y administrativos establecidos, por lo que asumo las responsabilidades administrativas y penales que correspondan.			
<b>Anexos que se presentan:</b>	<input type="checkbox"/> Croquis de Ubicación	<input type="checkbox"/> Contrato de Regente	<input type="checkbox"/> Certificado de Inscripción de Regente (JVP)
<input type="checkbox"/> Plano de Distribución Interna			
<b>Nombre y firma del propietario, Representante legal y/o Apoderado</b>		<b>Nombre y firma de la persona que realiza el trámite.</b>	
<b>7. Declaración jurada (regente):</b> 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 correspondan			
<b>Nombre, Firma y Sello del Regente</b>			
<b>8. Para uso notarial</b> (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 de Regente>> De<<Edad en letras>> Años de Edad, del domicilio<<Domicilio>> A quien reconozco por su(s) <<Tipo de documento>> Numero(s) <<Numero de documento>> (Respectivamente). Santa Tecla a los <<Fecha>>			
<b>Nombre, Firma y Sello del Regente</b>			

**9. Espacio de uso exclusivo de la 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

## Anexo 2

### Modelo de Contrato para el regente de farmacia

	<b>Dirección Nacional de Medicamentos</b>
	República de El Salvador, América Central
<b>UNIDAD JURÍDICA</b>	
MODELO DE CONTRATO DE REGENCIA DE ESTABLECIMIENTO	
NÚMERO _____. LIBRO _____. CONTRATO DE REGENCIA. En la ciudad de _____, a las _____ horas y _____ minutos, del día _____ de _____ de dos mil _____.- Ante mí, _____ Notario de este domicilio,	
COMPARECEN: _____ de _____ años de edad, _____ (ocupación del propietario como Estudiante, Licenciado(a) en Administración de Empresas, Empresario, Doctor en Medicina, etc), de este domicilio _____ (domicilio del otorgante), a quien conozco, portador de su Documento Único de Identidad número _____, con Número de Identificación Tributaria _____, quien en el transcurso de este instrumento se denominará “el propietario o contratante”; y _____, de _____ años de edad, _____, (Profesión del regente del establecimiento: Licenciado en Química y Farmacia) del domicilio de la ciudad de _____, a quien conozco, portador de su Documento Único de Identidad número _____, con Número de Identificación Tributaria _____, inscrito(a) en la Junta de Vigilancia de la Profesión Química Farmacéutica respectiva bajo el número _____, quien en el transcurso del presente instrumento se denominará el “el contratista o regente”, y ME DICEN: Que celebran el presente contrato de prestación de servicios profesionales de acuerdo con las siguientes cláusulas: I) OBJETO: El primero como propietario del establecimiento farmacéutico denominado <<Nombre del establecimiento>>, situado en <<Dirección del Establecimiento en los casos de establecimientos ya autorizados dirección autorizada por la Dirección Nacional de Medicamentos>>, inscrito en la Dirección Nacional de Medicamentos bajo el número <<Numero de Inscripción>>(en caso que sea para apertura introducir la siguiente oración: “el cual se encuentra en proceso de inscripción ante la Dirección Nacional de Medicamentos.”), contrata al(a) segundo(a) como REGENTE del establecimiento mencionado, quien desempeñara la regencia en el siguiente horario <<especificar días y horas>> y quién tendrá a su cargo la dirección técnica del establecimiento en mención, cerciorándose que éste funcione adecuadamente conforme lo prescrito en la Ley, así como lo determinado por la Dirección Nacional de Medicamentos para su funcionamiento. II) OBLIGACIONES DEL PROPIETARIO: El propietario del establecimiento queda obligado a proporcionar al regente, lo necesario para que éste desempeñe eficientemente las actividades profesionales de que se ha hecho referencia y tenerlo informado oportunamente en todo lo que las autoridades respectivas resuelvan sobre el funcionamiento del establecimiento. III) PLAZO: El plazo de este Contrato es de _____, contado a partir de la fecha de aprobación del mismo por la Dirección Nacional de Medicamentos, y prorrogable por otro período igual. En caso de darse por finalizado el presente contrato, una de las partes notificará al otro con _____ días de anticipación por escrito, así mismo estos deberán informar treinta días antes de que se haga efectiva la renuncia, a la Dirección Nacional de Medicamentos. IV) HONORARIOS: El contratante pagará al regente en concepto de honorarios la cantidad de _____ DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, que se	

pagarán por medio de \_\_\_\_\_ cuotas mensuales de \_\_\_\_\_. Los pagos antes mencionados se efectuarán en el establecimiento. V) TERMINACIÓN DEL CONTRATO: El presente contrato se tendrá por finalizado por las siguientes circunstancias: a) Por concluir el plazo establecido en la cláusula III; b) Por falta de pago de una mensualidad en los honorarios profesionales; y c) Por no cumplir cualquiera de las partes en sus obligaciones aquí pactadas. Así se expresaron los comparecientes a quienes expliqué los efectos legales de este instrumento, y leído que les hube íntegramente lo escrito en un solo acto sin interrupción, ratifican su contenido y firmamos. DOY FE.

**Nota:** Para la redacción de los documentos se deberán tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- El contrato deberá otorgarse en escritura pública o en documento privado reconocido ante Notario.
- De conformidad a lo establecido en el artículo 50 Inciso Segundo de la Ley de Notariado, los contratos no pueden otorgarse en acta notarial.

**Anexo 3**  
Formato de carta de compromiso



**Dirección Nacional de Medicamentos**

República de El Salvador, América Central



**UNIDAD JURÍDICA**

**CARTA COMPROMISO**

**SEÑOR DIRECTOR  
DIRECCION NACIONAL DE MEDICAMENTOS.**

Yo, \_\_\_\_\_, mayor de edad, del domicilio de \_\_\_\_\_ con Documento Único de Identidad número \_\_\_\_\_, expedida en \_\_\_\_\_, Identificación Tributaria Número \_\_\_\_\_, inscrito como \_\_\_\_\_ en Química y Farmacia, en el número \_\_\_\_\_ de la J.V.Q.F., **SOLICITO:**

Se me AUTORIZA EJERCER LA REGENCIA en el establecimiento \_\_\_\_\_ inscrito al Número \_\_\_\_\_, clasificado en la \_\_\_\_\_ categoría, propiedad del señor(a)/sociedad \_\_\_\_\_ y ubicado en \_\_\_\_\_, con número de teléfono \_\_\_\_\_ y correo electrónico \_\_\_\_\_ en el cual me comprometo a permanecer \_\_\_\_\_ horas \_\_\_\_\_ (semana/mes) de acuerdo al siguiente horario:(detallar días y horas):



\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Santa Tecla, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del dos mil \_\_\_\_\_.

F.



\_\_\_\_\_  
Nombre y sello del solicitante  
Lugar de trabajo: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_  
Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

**Anexo 4**  
Solicitud de inscripción del regente

		<b>Dirección Nacional de Medicamentos</b> de El Salvador, América Central					
		<b>UNIDAD JURÍDICA</b> SOLICITUD INSCRIPCIÓN DE REGENTE					
				<b>Mandamiento de pago</b> No. _____			
		<b>SEÑOR DIRECTOR</b> <b>DIRECCION NACIONAL DE MEDICAMENTOS.</b>					
Yo, _____, mayor de edad, profesión u oficio, del domicilio de _____ con Documento Único de Identidad _____ expedido en _____ y Tarjeta de Identificación Tributaria número _____ a Usted atentamente <b>MANIFIESTO:</b>							
Que he celebrado contrato con _____ (nombre del propietario), propietario del establecimiento denominado _____, inscrito al número _____, ubicado en _____ del municipio de _____ departamento de _____ con correo electrónico _____ y número de teléfono _____, por lo que con el fin de cumplir con con los requisitos legales correspondientes presento:							
a) Contrato de Regencia original y copia para que previa confrontación se agregue éste y se me devuelva el original.							
b) Certificación de inscripción en la Junta de Vigilancia de la Profesión Químico Farmacéutica, extendida a mi favor.							
Por lo anterior, atentamente le <b>SOLICITO:</b> Se me tenga como <b>NUEVO REGENTE</b> de (Farmacia, Droguería, Botiquín o Laboratorio), y se haga la anotación correspondiente en el asiento respectivo.							
Autorizo a _____ con Documento Unico de Identidad _____ para recibir/ retirar documentos relacionados al presente trámite.							
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: _____				Teléfono: _____			
Correo Electrónico: _____				Correo Electrónico: _____			

**Anexo 5**

Solicitud de elaboración de sello de la farmacia

C02-RS-01-UJ.HER06						
		<b>Dirección Nacional de Medicamentos</b> de El Salvador, América Central				
<b>UNIDAD JURÍDICA</b>						
FORMULARIO PARA SOLICITAR AUTORIZACIÓN DE ELABORACION DE SELLO						
Número de Mandamiento de pago por tramite de inscripción: _____						
<b>1. Datos del propietario</b> (sólo Persona Natural)						
NOMBRE COMPLETO						
NÚMERO DE DUI		LUGAR DE EXPEDICIÓN		NÚMERO DE NIT		NÚMERO DE CARNET DE RESIDENTE (Solo para extranjeros)
PROFESIÓN			TELEFONO		CORREO ELECTRONICO	
DOMICILIO						
<b>2. Datos de la sociedad propietaria</b> (sólo Persona Jurídica en caso de que aplique)						
DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL						
ABREVIATURA DE LA SOCIEDAD						
NÚMERO DE NIT			NUMERO DE INSCRIPCION		NUMERO DE LIBRO	
DOMICILIO SOCIAL						
						<input type="checkbox"/> Representante
<b>3. Datos del Representante Legal o Apoderado</b> (para Persona Natural o Persona Jurídica)						<input type="checkbox"/> Apoderado
NOMBRE COMPLETO						
NÚMERO DE DUI		LUGAR DE EXPEDICIÓN		NÚMERO DE NIT		NÚMERO DE CARNET DE RESIDENTE (Solo para extranjeros)



PROFESIÓN		TELEFONO		CORREO ELECTRONICO	
DOMICILIO					
<b>4. Datos del Establecimiento</b>					
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO					
TIPO DE ESTABLECIMIENTO					
<input type="checkbox"/> Botiquín		<input type="checkbox"/> Laboratorio de Productos Higiénicos			
<input type="checkbox"/> Distribuidores de Medicamentos de Venta Libre		<input type="checkbox"/> Laboratorio de Productos Cosméticos			
<input type="checkbox"/> Droguería		<input type="checkbox"/> Laboratorio Control de Calidad			
<input type="checkbox"/> Laboratorio de Productos Farmacéuticos		<input type="checkbox"/> Otros especifique:			
<input type="checkbox"/> Laboratorio de Productos Cosméticos e Higiénicos					
<input type="checkbox"/> Farmacias					
Categoría de Farmacia	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	
DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO					
MUNICIPIO		DEPARTAMENTO		TELÉFONOS	
CORREO ELECTRONICO					
NOMBRE DEL REGENTE		No JVQF	TELEFONO DEL REGENTE		
<b>5. Solicitud</b>					
SOLICITUD DE ELABORACION DE SELLO DEBIDO A:					
<input type="checkbox"/> Cambio de nombre		Nuevo nombre:			
<input type="checkbox"/> Traspaso		Nombre de nuevo propietario:			
<input type="checkbox"/> Traslado		Nueva dirección:			
<input type="checkbox"/> Reposición por extravío o deterioro					
<b>6. Autorización para retirar notificaciones</b>					
AUTORIZO A:					
CON DOCUMENTO UNICO DE IDENTIDAD NUMERO					
F. _____		F. _____			
Nombre y firma del propietario/Representante Legal/Apoderado. Sello del establecimiento		Nombre y firma del Regente. Sello del Regente			

## **Anexo 6**

### **Otra normativa aplicable al comercio de medicamentos en El Salvador.**

- Constitución de la República de El Salvador: Es la norma que establece el cumplimiento de las leyes vigentes en el Salvador, para dar la seguridad jurídica de los actos que se lleven a cabo en lo social como en lo económico y así se pueda desarrollar las actividades que favorezcan a la sociedad.
- Código de Comercio: Las disposiciones de este código regulan los actos mercantiles que ejercen las personas naturales y jurídicas, por medio de las cuales puedan ejercer la comercialización de los productos y servicios.
- Código Tributario: Regula adecuadamente la relación entre el Fisco y los Contribuyentes, que permita garantizar los derechos y obligaciones recíprocos, elementos indispensables para dar cumplimiento a los principios de igualdad de la tributación y el de la seguridad jurídica.
- Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios: La presente ley establece un impuesto que se aplicará a la transferencia, importación, internación, exportación y al consumo de los bienes muebles corporales; prestación, importación, internación, exportación y el autoconsumo de servicios, de acuerdo con las normas que se establecen en la misma.
- Ley del impuesto sobre la renta: Establece las obligaciones del pago de rentas por el ejercicio o período de imposición de que se trate, genera la obligación de pago del impuesto establecido según los ingresos que se obtienen.
- Ley del Seguro Social: Esta ley busca brindar seguridad social a través de las aportaciones de los trabajadores y de los patrones en las actividades laborales que se desempeñan.
- Ley del sistema de ahorro de pensiones: El objetivo de esta ley es que, a través de las normas y procedimientos, se administren los recursos que cotizan los trabajadores y los patrones y

sean destinados a pagar las prestaciones que deban reconocerse a sus afiliados para cubrir los riesgos de Invalidez Común, Vejez y Muerte de acuerdo con esta Ley.

- Código Municipal: Comprende entre otros aspectos los trámites que deben de realizarse para registrar un negocio dentro de la localidad que se lleve a cabo la actividad económica, para cumplir con el pago de las tasas e impuestos municipales correspondientes.

## **Anexo 7**

### Preguntas de Encuesta a Consumidores

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL  
UNIDAD DE POSTGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



### **ENCUESTA DIRIGIDA A CONSUMIDORES**

Somos Estudiantes Egresados de la Maestría en Administración Financiera de la Universidad de El Salvador. Le solicitamos su valiosa colaboración respondiendo con sinceridad a las preguntas que se plantean; esto contribuirá a cumplir nuestra expectativa en relación a este proyecto para fines académicos.

Objetivo: Realizar un estudio de mercado para establecer la instalación de una farmacia en la 8ª. Avenida Norte, del Barrio San Miguel, Ilobasco, Departamento de Cabañas.

INDICACIONES: Marque con una “X” la respuesta que estime conveniente.

#### **I. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO**

1. SEXO: Masculino \_\_\_\_\_ Femenino \_\_\_\_\_

#### **2. EDAD (AÑOS)**

18 a 25 \_\_\_\_\_ 46 a 55 \_\_\_\_\_

26 a 35 \_\_\_\_\_ 56 a 65 \_\_\_\_\_

36 a 45 \_\_\_\_\_ más de 66 \_\_\_\_\_

#### **3. OCUPACIÓN ACTUAL**

Empleado \_\_\_\_\_ Ama de Casa \_\_\_\_\_ Independiente \_\_\_\_\_ Estudiante \_\_\_\_\_ Jubilado \_\_\_\_\_

#### **4. MIEMBROS QUE CONFORMAN SU GRUPO FAMILIAR**

a) De 1 a 3 \_\_\_\_\_

b) De 4 a 6 \_\_\_\_\_

c) Más de 6 \_\_\_\_\_

## II. DATOS ESPECIFICOS DE LA INVESTIGACION

### ESTUDIO DE MERCADO

5- ¿Cuál es el lugar de preferencia para realizar las compras de sus medicamentos?

- Farmacias  
 Supermercados  
 Mercados  
 Tiendas  
 No sabe

6- ¿En cuál farmacia usted prefiere comprar sus medicamentos, mencione el nombre si lo recuerda?

---

7- ¿Cuánto es el promedio que consideran que gastan al comprar medicamentos en farmacias?

- \$10.-\$20.  \$21.-\$40.  \$41.-\$60.   
\$61.-\$80.  \$81.-\$100.  Más de \$100.00

8- Si se apertura una nueva farmacia sobre la 8ª. Avenida Norte, salida Azacualpa, ¿cuál es la probabilidad que compre allí sus productos farmacéuticos en lugar de otras farmacias?

- Muy probable  
 Probable  
 Poco probable

9- ¿Usted considera que las farmacias, en esta zona donde usted transita, están?

- Muy cerca  
 Poco cerca  
 Nada cerca

10- ¿Está satisfecho con el precio que paga por los productos farmacéuticos que consume?

- Si.   
No.   
¿Por qué?

¡Agradecemos su respuesta, que tenga un excelente día!

## **Anexo 8**

Guía de Preguntas para Entrevistas a Propietarios de Farmacias.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL  
UNIDAD DE POSTGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



### **ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE LAS FARMACIAS DEL MUNICIPIO DE ILOBASCO**

Somos Estudiantes Egresados de Maestría en Administración Financiera de la Universidad de El Salvador.

Objetivo: Conocer el esfuerzo de los propietarios(as) en el sector las farmacias del Municipio de Ilobasco, para ofrecer de forma más eficiente y económica los productos a los consumidores y mantener la rentabilidad de la empresa.

Le solicitamos su valiosa colaboración respondiendo con sinceridad a las preguntas que se plantean; esto contribuirá a cumplir nuestra expectativa en relación a este proyecto para fines académicos.

**INDICACIONES:** A continuación, se le realizará la entrevista con preguntas abiertas y cerradas, en las que le solicitamos a usted propietario de la farmacia, su valiosa colaboración.

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

##### **I. DATOS GENERALES.**

1. Nombre de la farmacia \_\_\_\_\_

##### **II. DATOS ESPECÍFICOS.**

2. Cantidad de empleados que atienden en la farmacia \_\_\_\_\_

3. ¿Cuáles medicamentos se venden más?  
\_\_\_\_\_ Medicamentos de venta libre  
\_\_\_\_\_ Medicamentos con prescripción médica

## ESTUDIO TÉCNICO

4- ¿De cuánto fue el capital inicial invertido en la farmacia?

\_\_\_\_\_

---

5.- ¿Cuánto es el monto de los honorarios según el contrato con el regente y cuantas horas asiste al establecimiento?

Honorarios del Regente \_\_\_\_\_

Horas que permanece en el mes el regente en el establecimiento \_\_\_\_\_

## ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

6. ¿Cuál es el promedio de clientes que visitan la farmacia en el día?

\_\_\_\_\_ 1 a 10

\_\_\_\_\_ 11 a 15

\_\_\_\_\_ Más de 15 personas

7- ¿Cuál es el promedio de ventas que realiza en un día?

\$10.-\$20. \_\_\_\_\_ \$21.-\$40. \_\_\_\_\_ \$41.-\$60. \_\_\_\_\_

\$61.-\$80. \_\_\_\_\_ \$81.-\$100. \_\_\_\_\_ Más de \$100.00 \_\_\_\_\_

8- ¿Ha visto crecimiento o disminución en las ventas en los últimos años y en qué porcentaje?

% \_\_\_\_\_ de crecimiento

% \_\_\_\_\_ de disminución.

9 ¿Sus proveedores, le sugieren márgenes máximos de utilidad?

Si \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Qué porcentaje? \_\_\_\_\_

**Anexo 9**  
Inventario Inicial de Medicamentos

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
<b>Laboratorio PIERSAN</b>					
Arconeurine 25,000	1 amp+ jeringa	7	\$ 5.58	\$ 7.70	\$ 39.06
Beta 2 pan vial x 2 ml	1 amp + jeringa	5	\$ 10.87	\$ 15.00	\$ 54.35
Dulsitos jarabe ( tintura de hiervas + miel de abeja )	jarabe x 120 ml	10	\$ 5.80	\$ 8.00	\$ 57.97
Kalmanatpiersan ( calmante natural)	caja x 20 tabs.	5	\$ 5.48	\$ 7.56	\$ 27.39
Migradolosina	caja x 150 tabs.	2	\$ 35.95	\$ 49.61	\$ 71.90
Nistatina piersan	gotero 100,000 uni	3	\$ 3.51	\$ 4.84	\$ 10.52
Subtotal					\$ 261.19
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
<b>Laboratorio PROCAPS</b>					
Flexure	15 sobres	3	\$ 25.96	\$ 35.83	\$ 77.89
Muvett	120 ml	4	\$ 7.48	\$ 10.32	\$ 29.91
Muvett	300 mg x 20	2	\$ 11.77	\$ 16.24	\$ 23.54
Muvett	200 mg x 21	2	\$ 12.75	\$ 17.59	\$ 25.49
Ifaxim	60 ml	2	\$ 14.28	\$ 19.70	\$ 28.55
Ifaxim	200 mg x 14	2	\$ 21.85	\$ 30.15	\$ 43.70
Ifaxim	550 mg x 14	2	\$ 32.61	\$ 45.00	\$ 65.22
Alercet	10 mg x 10	5	\$ 4.77	\$ 6.58	\$ 23.84
Alercet	60 ml	2	\$ 7.04	\$ 9.72	\$ 14.09
Levaler	120 ml	2	\$ 17.30	\$ 23.88	\$ 34.61
Plermin	10 ml spary nasal	2	\$ 20.53	\$ 28.33	\$ 41.06
Betaduo	1 ml	2	\$ 9.86	\$ 13.60	\$ 19.71
Betaduo	2 ml	2	\$ 19.71	\$ 27.20	\$ 39.42
Lipo mega	20 mg x 30	2	\$ 50.72	\$ 70.00	\$ 101.45
Albisec	12 cap	3	\$ 15.96	\$ 22.02	\$ 47.87
Folister	1 mg x 28 cap	2	\$ 30.41	\$ 41.96	\$ 60.81
Fortzink	120 ml	2	\$ 8.33	\$ 11.50	\$ 16.67
Melosoft	15 mg x 30	2	\$ 23.13	\$ 31.92	\$ 46.26
Subtotal					\$ 740.08
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
<b>Laboratorio MARCELI</b>					
Calcinita D	180 ml	2	\$ 7.54	\$ 10.40	\$ 15.07
Haloperil	2 mg x 15 ml	5	\$ 5.41	\$ 7.47	\$ 27.07
Saluret	40 mg x 30	5	\$ 2.83	\$ 3.90	\$ 14.13



Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
Kelofen	1 mg x 30	2	\$ 5.81	\$ 8.02	\$ 11.62
Carbocit	375 mg x 20	2	\$ 6.77	\$ 9.34	\$ 13.54
Influtos	120 ml	2	\$ 5.78	\$ 7.98	\$ 11.57
Proglobinforte	120 ml	2	\$ 5.81	\$ 8.02	\$ 11.62
Broncodilat	120 ml	5	\$ 4.39	\$ 6.06	\$ 21.96
Subtotal					\$ 126.57
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
BITABIOTICS					
Feroglobin B12	200 ml	2	\$ 13.01	\$ 17.95	\$ 26.01
Osteocare	200 ml	2	\$ 10.33	\$ 14.25	\$ 20.65
Wellkid	150 ml	1	\$ 14.49	\$ 20.00	\$ 14.49
Perfectil	30 capsulas	2	\$ 19.02	\$ 26.25	\$ 38.04
Diabetone	30 capsulas	2	\$ 16.38	\$ 22.60	\$ 32.75
Wellman	30 capsulas	2	\$ 15.93	\$ 21.98	\$ 31.86
Osteocare	30 capsulas	2	\$ 10.33	\$ 14.25	\$ 20.65
Inmunace	30 capsulas	2	\$ 16.85	\$ 23.25	\$ 33.70
Subtotal					\$ 218.16
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
MERZ					
Hepa-Merz granulado	10 sobres	2	\$ 12.93	\$ 17.84	\$ 25.86
Hepa-Merz granulado	5 ampollas	2	\$ 13.03	\$ 17.98	\$ 26.06
Pantogar	90 capsulas	2	\$ 24.59	\$ 33.94	\$ 49.19
Pantogar	30 capsulas	2	\$ 11.69	\$ 16.13	\$ 23.38
Contractubex	20 g	2	\$ 8.19	\$ 11.30	\$ 16.38
Subtotal					\$ 140.86
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
LAPRIN					
Ciliosussincompositum	120 ml	2	\$ 6.83	\$ 9.43	\$ 13.67
Candiprin	30 ml	5	\$ 3.34	\$ 4.61	\$ 16.70
Corifen	30 ml	4	\$ 5.04	\$ 6.96	\$ 20.17
Hominus	30 capsulas	1	\$ 29.34	\$ 40.49	\$ 29.34
Dicloprin gel	30 g	2	\$ 4.86	\$ 6.70	\$ 9.71
Takinox	500 mg x 6	2	\$ 9.12	\$ 12.58	\$ 18.23
Ferriron	800 mg x 30	2	\$ 11.71	\$ 16.16	\$ 23.42
Dorcolforte	20 capsulas	2	\$ 4.99	\$ 6.89	\$ 9.99
Gastruflux	30 capsulas	4	\$ 6.92	\$ 9.55	\$ 27.68
Regutol	20 mg x 30	1	\$ 28.99	\$ 40.00	\$ 28.99
Regutol	10 mg x 30	1	\$ 18.47	\$ 25.49	\$ 18.47
Cetamin cc	50 tabletas	2	\$ 7.30	\$ 10.08	\$ 14.61

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
Acrea	21 capsulas	2	\$ 7.39	\$ 10.20	\$ 14.78
Gabilep	300 mg x 30	2	\$ 14.17	\$ 19.56	\$ 28.35
Cross PVP	60 ml	5	\$ 5.92	\$ 8.17	\$ 29.60
Ciliotussincompositum	120 ml	2	\$ 6.83	\$ 9.43	\$ 13.67
Filinar G	120 ml	2	\$ 12.04	\$ 16.62	\$ 24.09
Neumonil	120 ml	5	\$ 4.76	\$ 6.57	\$ 23.80
Lapricef	250 mg x 60 ml	4	\$ 5.93	\$ 8.19	\$ 23.74
Neumonil	60 tabletas	4	\$ 5.97	\$ 8.24	\$ 23.88
Subtotal					\$ 412.89
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
ASOFARMA					
Dolgenal	60 mg x 1 ampolla	5	\$ 3.94	\$ 5.44	\$ 19.71
Contumax	15 sobres	2	\$ 21.74	\$ 30.00	\$ 43.48
Dolgenal	30 mg x 1 ampolla	5	\$ 3.05	\$ 4.21	\$ 15.25
Dolgenal	10mg x 10 tabletas	5	\$ 5.46	\$ 7.53	\$ 27.28
Dolgenal	20mg x 10 tabletas	2	\$ 8.82	\$ 12.17	\$ 17.64
Zoltum	40 mg x 1 ampolla	2	\$ 12.44	\$ 17.17	\$ 24.88
Bladuril	200 mg x 20 capsulas	2	\$ 7.14	\$ 9.85	\$ 14.28
Quetiazic	25 mg x 30 capsulas	2	\$ 19.58	\$ 27.02	\$ 39.16
Vedipal	30 capsulas	2	\$ 11.62	\$ 16.03	\$ 23.23
Regentalforte	60 mg x 30 capsulas	1	\$ 27.93	\$ 38.55	\$ 27.93
Regental	30 mg x 30 capsulas	1	\$ 27.93	\$ 38.55	\$ 27.93
Prebictal	50 mg x 28 capsulas	2	\$ 25.18	\$ 34.75	\$ 50.36
Gabictal	300 mg x 30 capsulas	2	\$ 14.94	\$ 20.62	\$ 29.88
Gabictal	400 mg x 30 capsulas	2	\$ 16.48	\$ 22.74	\$ 32.96
ClifolDuo	7 capsulas	2	\$ 24.15	\$ 33.33	\$ 48.30
Clifol	100 mg x 7 capsulas	2	\$ 18.99	\$ 26.20	\$ 37.97
ClifolDuo	100 mg x 3 capsulas	2	\$ 8.67	\$ 11.96	\$ 17.33
Zoltum	20 mg x 14 capsulas	2	\$ 16.43	\$ 22.67	\$ 32.86
Zoltum	40 mg x 28 capsulas	1	\$ 40.02	\$ 55.23	\$ 40.02
Magnatil	14 capsula	2	\$ 14.21	\$ 19.61	\$ 28.42

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
VartalonDuo	15 sobres	1	\$ 24.10	\$ 33.26	\$ 24.10
Vartalon	15 sobres	2	\$ 9.82	\$ 13.55	\$ 19.64
Dolovartalon	15 sobres	1	\$ 25.18	\$ 34.75	\$ 25.18
Tialgin	1 g x 20 capsulas	2	\$ 5.59	\$ 7.71	\$ 11.17
Metotrexato	2.5 mg x 20 capsulas	2	\$ 9.04	\$ 12.47	\$ 18.07
Subtotal					\$ 697.06
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
PHARMICH					
Carboxil	120 ml	2	\$ 9.35	\$ 12.90	\$ 18.70
Idroneomicil	5 ml	2	\$ 7.96	\$ 10.99	\$ 15.93
Babypredental	15 ml	2	\$ 6.81	\$ 9.40	\$ 13.62
Gravol	75 ml	2	\$ 6.81	\$ 9.40	\$ 13.62
Sterimar uso diario	100 ml	2	\$ 12.19	\$ 16.82	\$ 24.38
Sterimar uso diario	50 ml	2	\$ 11.46	\$ 15.81	\$ 22.91
Subtotal					\$ 109.16
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
GRUNENTAL					
Apranax	550 mg x 20	2	\$ 10.53	\$ 14.53	\$ 21.06
Adorlan	20 capsulas	2	\$ 23.02	\$ 31.77	\$ 46.04
Supramycina	100 mg x 10 capsulas	5	\$ 5.11	\$ 7.05	\$ 25.54
Tramal	20 capsulas	2	\$ 7.20	\$ 9.93	\$ 14.39
Tramallong	100 mg x 10 capsulas	2	\$ 12.10	\$ 16.70	\$ 24.20
Tramallong	50 mg x 10 capsulas	2	\$ 13.48	\$ 18.60	\$ 26.96
Tramal	100 mg x 5 ampollas	3	\$ 5.46	\$ 7.54	\$ 16.39
Supramycinaforte	10 capsulas	2	\$ 7.93	\$ 10.94	\$ 15.86
Zaldiar	20 capsulas	2	\$ 18.03	\$ 24.88	\$ 36.06
Subtotal					\$ 226.50
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
FARMALAT					
Novezol	500 mg x 8 tabletas	5	\$ 4.96	\$ 6.85	\$ 24.82
BesicDerm	150 mg x 2 capsulas	2	\$ 5.72	\$ 7.90	\$ 11.45
Vitaliverforte	30 capsulas	2	\$ 14.95	\$ 20.63	\$ 29.90
Tenoflam	20 mg x 10 tabletas	2	\$ 6.74	\$ 9.30	\$ 13.48
Zurinet F	30 tabletas	2	\$ 9.06	\$ 12.50	\$ 18.12

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
BesicDerm	200 mg x 4 capsulas	2	\$ 20.62	\$ 28.45	\$ 41.23
Zanexin	75 mg x 30 tabletas	2	\$ 6.01	\$ 8.30	\$ 12.03
Biosilat	15 sobres	1	\$ 13.41	\$ 18.50	\$ 13.41
Lomzol	400 mg x 24 tabletas	1	\$ 26.09	\$ 36.00	\$ 26.09
Subtotal					\$ 190.51
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
REAL					
Codofenforte	30 tabletas	2	\$ 14.88	\$ 20.54	\$ 29.77
Verolax	5 mg x 20 tabletas	5	\$ 2.83	\$ 3.91	\$ 14.17
Bacterfin	100 ml suspensión	5	\$ 3.62	\$ 4.99	\$ 18.08
Gyno-Imidalyn crema vaginal	40 mg	2	\$ 6.51	\$ 8.99	\$ 13.03
Intestocort	60 ml suspensión	2	\$ 5.79	\$ 7.99	\$ 11.58
Brondex	125 ml	2	\$ 3.08	\$ 4.25	\$ 6.16
Brondex	120 ml	2	\$ 4.95	\$ 6.83	\$ 9.90
Nidazox	500 mg x 6 tabletas	2	\$ 7.59	\$ 10.47	\$ 15.17
Imadalyn gel 2%	25 g	2	\$ 4.49	\$ 6.19	\$ 8.97
Subtotal					\$ 126.83
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
FARMATOR					
Tatum verde solución	120 ml	2	\$ 7.36	\$ 10.16	\$ 14.72
Tatum verde spray	60 ml	2	\$ 2.83	\$ 3.91	\$ 5.67
AsebShampoo	120 ml	5	\$ 7.25	\$ 10.00	\$ 36.23
Tatum rosa solución ginecologica	140 ml	2	\$ 8.02	\$ 11.07	\$ 16.04
Tatum gel	5 g x 30 gramos	2	\$ 9.89	\$ 13.65	\$ 19.78
Dermol 10	240 gramos	2	\$ 10.30	\$ 14.22	\$ 20.61
Dermol 10	120 ml	2	\$ 12.21	\$ 16.85	\$ 24.42
Farmabón jabón	90 g	2	\$ 3.99	\$ 5.51	\$ 7.99
Sulfobón jabón	90 g	2	\$ 4.17	\$ 5.75	\$ 8.33
Betaval	30 ml	2	\$ 3.70	\$ 5.10	\$ 7.39
Betaval 1.0 mg	25 gramos	2	\$ 5.88	\$ 8.12	\$ 11.77
Retinic gel	20 gramos	2	\$ 5.75	\$ 7.94	\$ 11.51
Erigel 3%	20 gramos	2	\$ 4.35	\$ 6.00	\$ 8.70
Dermoket crema 2%	15 gramos	2	\$ 5.24	\$ 7.23	\$ 10.48
Permekill	60 ml	2	\$ 6.33	\$ 8.73	\$ 12.65
Benzac AC 5% gel	60 gramos	2	\$ 8.88	\$ 12.26	\$ 17.77
Cetaphil jabón	127 g	2	\$ 5.40	\$ 7.45	\$ 10.80

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
Subtotal					\$ 244.86
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
ARSAL					
Clopid	3 ampollas	4	\$ 2.46	\$ 3.40	\$ 9.86
Otiospan	40 mg x 20 tabletas	3	\$ 14.49	\$ 20.00	\$ 43.48
Axopram	20 mg x 20 tabletas	3	\$ 25.57	\$ 35.28	\$ 76.70
Noxadine	10 tabletas	2	\$ 8.26	\$ 11.40	\$ 16.52
Megafof-9	40 tabletas	2	\$ 4.96	\$ 6.85	\$ 9.93
Clopid	240 gramos	2	\$ 6.55	\$ 9.04	\$ 13.10
Fenacox	50 tabletas	2	\$ 8.22	\$ 11.35	\$ 16.45
Kalman A.P. con vitamina D	30 tabletas	2	\$ 11.88	\$ 16.40	\$ 23.77
Alutrin	50 mg x 30 tbs	2	\$ 23.91	\$ 33.00	\$ 47.83
Scabisan solución oleosa	60 ml	2	\$ 5.78	\$ 7.98	\$ 11.57
Nistatina 100,000 U.L / ML	30 ml gotas	2	\$ 3.48	\$ 4.80	\$ 6.96
Valproken	120 ml	2	\$ 15.26	\$ 21.06	\$ 30.52
Dicatan suspensión oral	120 ml	2	\$ 5.66	\$ 7.81	\$ 11.32
Clopid 5	120 ml	2	\$ 4.31	\$ 5.95	\$ 8.62
Alusorsuspensión	120 ml	2	\$ 6.51	\$ 8.98	\$ 13.01
Bridamax	120 ml	2	\$ 8.17	\$ 11.27	\$ 16.33
Otomidil	15 ml gotas	2	\$ 4.39	\$ 6.06	\$ 8.78
Subtotal					\$ 364.74
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
FERSON					
Nutrifer Vitaminado	240 ml	2	\$ 13.00	\$ 17.94	\$ 26.00
Nutrifer L	240 ml	2	\$ 13.00	\$ 17.94	\$ 26.00
Lixibon jabón	75 g	3	\$ 3.92	\$ 5.41	\$ 11.76
Tosedal spray nasal	25 ml	2	\$ 2.96	\$ 4.09	\$ 5.93
Ibutol suspensión	100 mg x 120 ml	2	\$ 4.33	\$ 5.98	\$ 8.67
Otofer gotas ótica	30 tabletas	2	\$ 5.13	\$ 7.08	\$ 10.26
Quistemizole 250/250	50 tabletas	2	\$ 8.22	\$ 11.35	\$ 16.45
Quistamed infantil	120 ml	2	\$ 5.51	\$ 7.60	\$ 11.01
Quistemizole polvo	100 ml	2	\$ 4.13	\$ 5.70	\$ 8.26
Dolonervofer	20 tabletas	2	\$ 4.94	\$ 6.82	\$ 9.88
Bendringesic	30 tabletas	2	\$ 7.30	\$ 10.08	\$ 14.61
Quistamed plus 500/500	34 tabletas	2	\$ 7.41	\$ 10.23	\$ 14.83
Quistamed	500 mg x 30 tabletas	2	\$ 4.54	\$ 6.26	\$ 9.07
Quistamed infantil	200 mg x 30 tabletas	2	\$ 3.98	\$ 5.49	\$ 7.96

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
Derma 4 crema	20 g	2	\$ 7.52	\$ 10.38	\$ 15.04
Soluto vital	150 mg x 30 tabletas	2	\$ 6.34	\$ 8.75	\$ 12.68
Dolonervofer	Ampollas	2	\$ 4.86	\$ 6.70	\$ 9.71
Nervofer 10,000	Ampollas	2	\$ 3.26	\$ 4.50	\$ 6.52
Nervofer 25,000	Ampollas	2	\$ 4.86	\$ 6.70	\$ 9.71
Brendingesicforte	Ampollas	3	\$ 1.27	\$ 1.75	\$ 3.80
Subtotal					\$ 238.16
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
MK					
Sildenafil	50 mg x 2 tabletas	2	\$ 4.71	\$ 6.50	\$ 9.42
Losartan	50 mg x 20 tabletas	2	\$ 5.57	\$ 7.69	\$ 11.14
Sildenafil	100 mg x 2 tabletas	3	\$ 5.57	\$ 7.69	\$ 16.72
Losartan	100 mg x 20 tabletas	2	\$ 14.86	\$ 20.50	\$ 29.71
Cefadroxilo	500 mg x 30 capsulas	2	\$ 17.14	\$ 23.66	\$ 34.29
Ibuprofeno gelatina blanda	600 mg x 50 capsulas	2	\$ 15.58	\$ 21.50	\$ 31.16
Ibuprofeno	600 mg x 50 tabletas	2	\$ 11.12	\$ 15.35	\$ 22.25
Ibuprofeno	400 mg x 50 tabletas	2	\$ 6.62	\$ 9.14	\$ 13.25
Paracetamol	750mg x 20 tabletas	2	\$ 4.01	\$ 5.53	\$ 8.01
Metfermina	850 mg x 30 tabletas	2	\$ 7.78	\$ 10.73	\$ 15.55
Prednisona	5 mgx100 tabletas	2	\$ 15.30	\$ 21.11	\$ 30.59
Tinidasol	1 g x 12 tabletas	2	\$ 10.19	\$ 14.06	\$ 20.38
Amlodipino	5 mg x 30 tabletas	2	\$ 11.04	\$ 15.23	\$ 22.07
Albendazol suspensión	400 mg x 10 ml	2	\$ 2.71	\$ 3.74	\$ 5.42
Albendazol	200 mg x 2 tabletas	2	\$ 1.46	\$ 2.02	\$ 2.92
Metronidazol	500 mg x 60 tabletas	2	\$ 12.24	\$ 16.89	\$ 24.48
Clobetazol crema 0.05%	25 g	2	\$ 4.59	\$ 6.33	\$ 9.17
Loratadina	5 mg/5ml x 60 ml	2	\$ 6.51	\$ 8.99	\$ 13.03
Metronidazol suspensión	250mg/5ml x 120 ml	2	\$ 4.40	\$ 6.07	\$ 8.80
Ibuprofeno suspensión	100mg/5ml x 120 ml	3	\$ 3.57	\$ 4.92	\$ 10.70

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
Desloratadina	0.5 mg/ml x 60 ml	2	\$ 6.35	\$ 8.76	\$ 12.70
Desloratadina	5 mg x 10 tabletas	2	\$ 8.51	\$ 11.75	\$ 17.03
Cefadroxilo	250mg/5ml x 60 ml	2	\$ 6.24	\$ 8.61	\$ 12.48
Amoxicilina	250mg/5ml x 100 ml	2	\$ 4.96	\$ 6.84	\$ 9.91
Azitromicina polvo 900 mg	200mg/5ml x 22.5 ml	2	\$ 13.46	\$ 18.57	\$ 26.91
Azitromicina polvo 600 mg	200mg/5ml x 15 ml	2	\$ 8.97	\$ 12.38	\$ 17.94
Amoxicilina polvo	125mg/5ml x 60 ml	2	\$ 2.70	\$ 3.73	\$ 5.41
Amoxicilina mk polvo	250mg/5ml x 60 ml	2	\$ 2.97	\$ 4.10	\$ 5.94
Acetaminofen	10mg/1ml x 30 ml	2	\$ 2.36	\$ 3.25	\$ 4.71
Ranitidina	30 mg x 30 tabletas	2	\$ 13.83	\$ 19.09	\$ 27.67
Subtotal					\$ 479.76
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
TERAMED					
Irbesarteg	150 mg x 14 tabletas	2	\$ 8.88	\$ 12.26	\$ 17.77
Lansopratteg	50 mg x 14 capsulas	2	\$ 7.91	\$ 10.92	\$ 15.83
Metforteg	800 mg x 30 tabletas	3	\$ 6.38	\$ 8.81	\$ 19.15
Corvediteg	25 mg x 30 tabletas	2	\$ 11.37	\$ 15.69	\$ 22.74
Esomeprateg	40 mg x 10 tabletas	2	\$ 12.31	\$ 16.99	\$ 24.62
Esomeprateg	20 mg x 10 tabletas	2	\$ 7.93	\$ 10.95	\$ 15.87
Azitroteg	500 mg x 15 tabletas	2	\$ 45.75	\$ 63.14	\$ 91.51
Gabapenteg	400 mg x 30 capsulas	2	\$ 16.48	\$ 22.74	\$ 32.96
Levofloxateg	500mg x 7 tabletas	2	\$ 16.60	\$ 22.91	\$ 33.20
Clopidoteg	75 mg x 10 tabletas	2	\$ 9.93	\$ 13.70	\$ 19.86
Salbutateg spray	10 mg	2	\$ 3.19	\$ 4.40	\$ 6.38
Gabapenteg	300 mg x 30 capsulas	2	\$ 14.94	\$ 20.62	\$ 29.88
Ibersateg HCT	150/12.5 x 14 tabletas	2	\$ 9.59	\$ 13.23	\$ 19.17
Quintateg plus	2 tabletas	2	\$ 7.67	\$ 10.58	\$ 15.33
Mometateg spray 0.05%	10 g	2	\$ 9.85	\$ 13.59	\$ 19.70

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
Nimoditeg	30 mg x 20 tabletas	2	\$ 5.99	\$ 8.26	\$ 11.97
Ibersateg	30 mg x 14 tabletas	2	\$ 9.46	\$ 13.05	\$ 18.91
Atorvasteg	20 mg x 10 tabletas	2	\$ 9.79	\$ 13.51	\$ 19.58
Nor - clovir	40 mg x 10 tabletas	2	\$ 6.64	\$ 9.16	\$ 13.28
Nor - Tryptol	25 mg x 30 tabletas	3	\$ 5.97	\$ 8.24	\$ 17.91
Nor - vento	10 mg x 30 tabletas	2	\$ 13.04	\$ 18.00	\$ 26.09
Nor - tiazida	25 mg x 30 tabletas	2	\$ 2.70	\$ 3.73	\$ 5.41
Nor - lodipina	5 mg x 30 tabletas	2	\$ 11.04	\$ 15.23	\$ 22.07
Nor - clamida	5 mg x 30 tabletas	2	\$ 3.46	\$ 4.78	\$ 6.93
Nor - tripar	500 mg x 6 tabletas	2	\$ 7.61	\$ 10.50	\$ 15.22
Nor - vento	5 mg x 30 tabletas	2	\$ 13.04	\$ 18.00	\$ 26.09
Nor - kedy jarabe	120 ml	2	\$ 6.38	\$ 8.80	\$ 12.75
Nor - Ameb Plus	2 tabletas	2	\$ 6.41	\$ 8.85	\$ 12.83
Nor - sartan	50 mg x 30 tabletas	2	\$ 14.49	\$ 20.00	\$ 28.99
Nor - purinol	300 mg x 30 tabletas	2	\$ 6.25	\$ 8.63	\$ 12.51
Subtotal					\$ 634.49
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
MED PHARMA					
Clevium	30 g Gel	2	\$ 7.75	\$ 10.70	\$ 15.51
Aderomed L	120 ml	2	\$ 12.67	\$ 17.49	\$ 25.35
Aero medcompositum	120	3	\$ 6.53	\$ 9.01	\$ 19.59
Bactivanz polvo	250 mg x 60 ml	2	\$ 17.39	\$ 24.00	\$ 34.78
AclamedBid	14 tabletas	2	\$ 18.64	\$ 25.73	\$ 37.29
Septidex aerosol	40 g	2	\$ 6.67	\$ 9.20	\$ 13.33
Tusivanz	10 ml	2	\$ 6.88	\$ 9.50	\$ 13.77
Fe - Q	120 ml	2	\$ 9.06	\$ 12.50	\$ 18.12
Hicet gotas	10 ml	2	\$ 3.72	\$ 5.14	\$ 7.45
Fe - Q gotas	20 ml	2	\$ 5.69	\$ 7.85	\$ 11.38
Esoprasek	20 mg x 15 capsulas	2	\$ 11.52	\$ 15.90	\$ 23.04
Bixicort	1 ml Ampolla	2	\$ 9.51	\$ 13.13	\$ 19.03
Bixicort	2 ml Ampolla	2	\$ 18.82	\$ 25.97	\$ 37.64
Neupatyne	75 mg x 30 capsulas	2	\$ 28.46	\$ 39.27	\$ 56.91



Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
Neupatyne	150 mg x 30 capsulas	2	\$ 30.67	\$ 42.33	\$ 61.35
Fe - Q Prenatal	30 capsulas	2	\$ 7.04	\$ 9.71	\$ 14.07
Zemicef	400 mg x 5 capsulas	2	\$ 12.14	\$ 16.75	\$ 24.28
Hicet	10 mg x 10 tabletas	2	\$ 4.78	\$ 6.59	\$ 9.55
Spacek	40 mg x 30 tabletas	2	\$ 15.40	\$ 21.25	\$ 30.80
Clavium	25 mg x 10 tabletas	3	\$ 9.16	\$ 12.64	\$ 27.48
Fungiter 1% aerosol	40 g	2	\$ 13.18	\$ 18.19	\$ 26.36
Kerafilm gel tópico 2%	40 g	2	\$ 15.56	\$ 21.47	\$ 31.12
DolOut	15 mg x 10 tabletas	2	\$ 9.35	\$ 12.90	\$ 18.70
Rosecol	20 mg x 15 tabletas	2	\$ 18.33	\$ 25.30	\$ 36.67
Prednicet	100 ml	2	\$ 9.28	\$ 12.80	\$ 18.55
Kera Film 2% crema vaginal	78 gramos	2	\$ 31.49	\$ 43.46	\$ 62.99
Fe - Q	80 mg x 28 tabletas	2	\$ 13.62	\$ 18.79	\$ 27.23
Fe - Q	120 ml	2	\$ 9.26	\$ 12.78	\$ 18.52
Koldgrip	Ampolla	2	\$ 1.77	\$ 2.44	\$ 3.54
Subtotal					\$ 744.37
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
UNI PHARM					
Espasmo dolor 1% gotas	20 ml	2	\$ 5.02	\$ 6.93	\$ 10.04
Oprex solución oftálmica	5 ml	2	\$ 12.67	\$ 17.49	\$ 25.35
Intrafer TF gotas	30 ml	3	\$ 7.28	\$ 10.05	\$ 21.85
Fixim	400 mg x 20 tabletas	1	\$ 48.69	\$ 67.19	\$ 48.69
Medox ABC	240 ml	2	\$ 10.89	\$ 15.03	\$ 21.78
Asprax	120 ml	2	\$ 8.09	\$ 11.16	\$ 16.17
Pepto gel	120 ml	2	\$ 2.17	\$ 2.99	\$ 4.33
Flamydol gotas	20 ml	2	\$ 4.66	\$ 6.43	\$ 9.32
Alicol	120 ml	2	\$ 5.64	\$ 7.79	\$ 11.29
Flamidol	120 ml	2	\$ 4.75	\$ 6.55	\$ 9.49
Efinex	2 mg x 30 tabletas	2	\$ 9.20	\$ 12.69	\$ 18.39
Terbix	200 mg x 10 tabletas	2	\$ 13.41	\$ 18.50	\$ 26.81
Dismox	40 mg x 30 tabletas	2	\$ 20.65	\$ 28.50	\$ 41.30
Tradoxil D	20 tabletas	2	\$ 23.02	\$ 31.77	\$ 46.04
Efectine D	120 m	2	\$ 8.67	\$ 11.97	\$ 17.35

Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
Fixim polvo	100 ml	2	\$ 22.53	\$ 31.09	\$ 45.06
Calmicil 600 Bid	100 m	2	\$ 21.96	\$ 30.30	\$ 43.91
Calmicil 40057 Bid	70 ml	2	\$ 12.98	\$ 17.91	\$ 25.96
Intrafer TF 500	150 ml	2	\$ 12.93	\$ 17.85	\$ 25.87
Nodik polvo	30 ml	3	\$ 3.69	\$ 5.09	\$ 11.07
Fixim polvo	50 ml	2	\$ 11.27	\$ 15.55	\$ 22.54
Nodix polvo	60 ml	2	\$ 7.38	\$ 10.18	\$ 14.75
Feximet	850 mg x 30 tabletas	2	\$ 5.80	\$ 8.00	\$ 11.59
Lipodex	10 mg x 30 tabletas	2	\$ 13.92	\$ 19.21	\$ 27.84
Subtotal					\$ 556.80
Proveedor y nombre del medicamento	Presentación	Cantidad	Precio/Costo	Precio/Venta	Total Precio/Costo
VIJOSA					
Relaflex	60mg/2 ml Ampollas	10	\$ 1.75	\$ 2.41	\$ 17.46
Febaler	10 mg/ml Ampollas	15	\$ 2.23	\$ 3.08	\$ 33.48
Progestin	100mg/2ml ampollas	17	\$ 2.62	\$ 3.61	\$ 44.47
Pasmolit	Ampollas	20	\$ 1.49	\$ 2.06	\$ 29.86
Ultradoceplex	Ampollas	18	\$ 5.44	\$ 7.51	\$ 97.96
Dolo Doceplex	Ampollas	20	\$ 4.14	\$ 5.71	\$ 82.75
DexaDoceplex	Ampollas	12	\$ 4.39	\$ 6.06	\$ 52.91
Dolo Doceplex D	Ampollas	7	\$ 3.49	\$ 4.82	\$ 24.45
Nomestrol	Ampollas	10	\$ 4.03	\$ 5.56	\$ 40.29
Doceplex 25,000	Ampollas	10	\$ 5.54	\$ 7.65	\$ 55.43
Pregestindepot	250 mg ampollas	14	\$ 6.50	\$ 8.97	\$ 91.00
Virogrip	Ampollas	19	\$ 1.86	\$ 2.57	\$ 35.38
Momagest	Ampollas	12	\$ 4.13	\$ 5.70	\$ 49.57
Mesygest	Ampollas	15	\$ 3.63	\$ 5.01	\$ 54.46
Vermagest	2 tabletas	2	\$ 9.08	\$ 12.53	\$ 18.16
Pulmogripbalsamica	Ampollas	5	\$ 1.78	\$ 2.45	\$ 8.88
Nordifenac	Ampollas	5	\$ 1.68	\$ 2.32	\$ 8.41
Forti Flex Ultra NF	30 tabletas	5	\$ 6.52	\$ 9.00	\$ 32.61
Ultradoceplex	12 sobres 10 ml	2	\$ 7.90	\$ 13.25	\$ 15.80
Ultra felx con MSM	60 tabletas	2	\$ 25.36	\$ 35.00	\$ 50.72
Subtotal					\$ 844.04
TOTALES SEGÚN COSTO					\$ 7,356.52
13% DEL IVA					\$ 956.35
TOTALES IVA INCLUIDO					\$ 8,312.87