



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE
INSUMOS MÉDICOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, AÑO
2023.”**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA:

SOFÍA JELENA SALAZAR TUFÍÑO

Riobamba – Ecuador

2023



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE
INSUMOS MÉDICOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, AÑO
2023.”**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA: SOFÍA JELENA SALAZAR TUFIÑO

DIRECTOR: Ph.D. ROBERTO ISAAC COSTALES MONTENEGRO

Riobamba – Ecuador

2023

©2023, Sofía Jelena Salazar Tufiño

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Sofía Jelena Salazar Tufiño, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 09 de noviembre de 2023

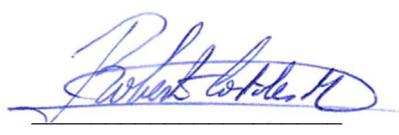


Sofía Jelena Salazar Tufiño

C.I: 092817473-9

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; Tipo: Proyecto de Investigación, “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE INSUMOS MÉDICOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, AÑO 2023.**”, realizado por la señorita: **SOFÍA JELENA SALAZAR TUFÍÑO**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Fausto Francisco Navarrete Chávez PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2023-11-09
PhD. Roberto Isaac Costales Montenegro DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN		2023-11-09
PhD. Liliana Funes Samaniego ASESORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN		2023-11-09

DEDICATORIA

Deseo dedicar esta tesis a quienes fueron mi apoyo y mi guía durante este proceso. A mi madre, quien ha sido mi soporte, mi guía, mi impulso y mi modelo a seguir para continuar esforzándome y entregar lo mejor de mí día tras día. A ella le dedico mi esfuerzo, mis logros y mis sacrificios. A mi hermana, quien me ha brindado su apoyo incondicional y me ha llenado de fuerzas para no rendirme en el camino. A mi ser especial, Telmo, quien me ha regalado su amor genuino y me ha demostrado el amor verdadero de un padre. A mis verdaderos amigos, por brindarme su aliento constante, llenarme de motivación y permitirme compartir alegrías.

Sofía

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar un agradecimiento profundo a mis mentores por su preciado tiempo, su dedicación y sus conocimientos, los cuales me han permitido obtener mejoras en el proceso de investigación. Asimismo, expreso una gratitud inmensa a la ESPOCH por brindarme las herramientas necesarias para el desarrollo de esta investigación, pero sobre todo agradezco sobremanera por permitirme aprender y poner en práctica los conocimientos adquiridos por mis grandes maestros.

Sofia

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS	xv
RESUMEN.....	xvi
ABSTRACT	xvii
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1.	Planteamiento del problema.....	2
1.2.	Objetivos	3
1.2.1.	<i>Objetivo general</i>	3
1.2.2.	<i>Objetivos específicos</i>	3
1.3.	Justificación	3
1.3.1.	<i>Justificación teórica</i>	4
1.3.2.	<i>Justificación metodológica</i>	4
1.3.3.	<i>Justificación práctica</i>	4
1.4.	Pregunta de investigación.....	5

CAPÍTULO II

2.	MARCO TEÓRICO	6
2.1.	Referencias teóricas	6
2.1.1.	<i>Factibilidad</i>	6
2.1.2.	<i>Estudio de mercado</i>	6
2.1.2.1.	<i>Segmentación del mercado</i>	6
2.1.2.2.	<i>Clientes potenciales</i>	7
2.1.2.3.	<i>Competencia empresarial</i>	7
2.1.2.4.	<i>Demanda</i>	8
2.1.2.5.	<i>Oferta</i>	8
2.1.2.6.	<i>Demanda insatisfecha</i>	8
2.1.2.7.	<i>Análisis de precios</i>	8

2.1.2.8.	<i>Canales de distribución</i>	8
2.1.2.9.	<i>Análisis del FODA</i>	9
2.1.2.10.	<i>Análisis de PESTEL</i>	9
2.1.3.	<i>Estudio legal</i>	10
2.1.4.	<i>Estudio técnico</i>	11
2.1.4.1.	<i>Ingeniería del proyecto</i>	11
2.1.4.2.	<i>Tamaño del proyecto</i>	11
2.1.4.3.	<i>Localización del proyecto</i>	11
2.1.5.	<i>Estudio administrativo</i>	12
2.1.5.1.	<i>Misión</i>	12
2.1.5.2.	<i>Visión</i>	12
2.1.5.3.	<i>Política empresarial</i>	13
2.1.5.4.	<i>Valores corporativos</i>	13
2.1.5.5.	<i>Organigrama</i>	14
2.1.5.6.	<i>Manual de funciones</i>	16
2.1.6.	<i>Estudio financiero</i>	17
2.1.6.1.	<i>Inversión inicial</i>	17
2.1.6.2.	<i>Financiamiento</i>	18
2.1.6.3.	<i>Presupuestos</i>	18
2.1.6.4.	<i>Punto de equilibrio</i>	19
2.1.6.5.	<i>Estado de pérdidas y ganancias proyectadas</i>	19
2.1.6.6.	<i>Flujo de caja proyectado</i>	19
2.1.6.7.	<i>Estado de situación inicial</i>	19
2.1.6.8.	<i>Indicadores financieros</i>	20
2.1.7.	<i>Importación</i>	21
2.1.7.1.	<i>Organismos de control de Comercio Exterior</i>	21
2.1.7.2.	<i>Requisitos para importar en Ecuador</i>	22
2.1.7.3.	<i>Arancel Nacional</i>	22
2.1.7.4.	<i>Nomenclatura arancelaria</i>	22
2.1.8.	<i>Comercialización</i>	23
2.1.9.	<i>Insumos médicos</i>	23
2.1.9.1.	<i>Monitor de signos vitales</i>	23
2.1.9.2.	<i>Respirador artificial</i>	24
2.1.9.3.	<i>Oxímetros de pulso</i>	24
2.1.9.4.	<i>Estetoscopio</i>	24
2.1.9.5.	<i>Mascarillas</i>	24

2.1.9.6.	<i>Jeringas</i>	25
----------	-----------------------	----

CAPÍTULO III

3.	MARCO METODOLÓGICO	26
3.1.	Enfoque de la investigación	26
3.1.1.	<i>Enfoque cuantitativo</i>	26
3.1.2.	<i>Enfoque cualitativo</i>	26
3.2.	Nivel de la investigación	26
3.2.1.	<i>Investigación descriptiva</i>	26
3.3.	Diseño de la investigación	27
3.3.1.	<i>Investigación no experimental</i>	27
3.4.	Tipo de estudio	27
3.4.1.	<i>Documental</i>	27
3.4.2.	<i>De campo</i>	27
3.5.	Población y muestra	27
3.5.1.	<i>Población</i>	27
3.5.2.	<i>Muestra</i>	28
3.5.3.	<i>Cálculo de la muestra</i>	28
3.6.	Metodología de la investigación	29
3.6.1.	<i>Método deductivo</i>	29
3.6.2.	<i>Método inductivo</i>	29
3.6.3.	<i>Método analítico-sintético</i>	29
3.7.	Técnicas de investigación	30
3.7.1.	<i>Encuesta</i>	30
3.7.2.	<i>Observación directa</i>	30
3.8.	Instrumentos de investigación	30
3.8.1.	<i>Cuestionario</i>	30

CAPÍTULO IV

4.	MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	31
4.1.	Resultados de encuestas	31
4.2.	Análisis de resultados	40

CAPÍTULO V

5.	MARCO PROPOSITIVO	41
5.1.	Estudio de mercado	41
5.1.1.	<i>Segmentación del mercado</i>	41
5.1.2.	<i>Clientes potenciales</i>	41
5.1.3.	<i>Competencia empresarial</i>	42
5.1.4.	<i>Producto</i>	43
5.1.5.	<i>Análisis de la demanda</i>	44
5.1.6.	<i>Demanda proyectada</i>	45
5.1.7.	<i>Análisis de la oferta</i>	46
5.1.8.	<i>Oferta proyectada</i>	47
5.1.9.	<i>Demanda insatisfecha</i>	47
5.1.10.	<i>Análisis de precios</i>	48
5.1.10.1.	<i>Precios de venta</i>	48
5.1.11.	<i>Análisis de distribución</i>	54
5.1.11.1.	<i>Promoción</i>	54
5.2.	Estudio técnico	56
5.2.1.	<i>Tamaño del proyecto</i>	56
5.2.2.	<i>Localización</i>	57
5.2.2.1.	<i>Macro localización</i>	58
5.2.2.2.	<i>Micro localización</i>	58
5.2.3.	<i>Ingeniería del proyecto</i>	59
5.2.3.1.	<i>Proceso de importación de insumos y equipos médicos</i>	59
5.2.3.2.	<i>Flujogramas de los procesos</i>	61
5.2.3.3.	<i>Necesidades</i>	63
5.3.	Estudio legal	67
5.4.	Estudio administrativo	68
5.4.1.	<i>La empresa</i>	68
5.4.1.1.	<i>Imagen corporativa</i>	69
5.4.1.2.	<i>Colores corporativos</i>	69
5.4.2.	<i>Misión</i>	70
5.4.3.	<i>Visión</i>	70
5.4.4.	<i>Políticas empresariales</i>	70
5.4.4.1.	<i>Políticas de Calidad</i>	70
5.4.4.2.	<i>Políticas de Control Interno</i>	70
5.4.4.3.	<i>Políticas de Gestión del Talento Humano</i>	71
5.4.5.	<i>Valores Corporativos</i>	71

5.4.6.	Organigrama estructural	72
5.5.	Estudio financiero	72
5.5.1.	Inversión inicial	72
5.5.1.1.	<i>Inversión fija</i>	72
5.5.1.2.	<i>Inversión diferida</i>	73
5.5.1.3.	<i>Inversión en capital de trabajo</i>	73
5.5.1.4.	<i>Inversión total del proyecto</i>	74
5.5.2.	Financiamiento	75
5.5.2.1.	<i>Financiamientos acreedores</i>	76
5.5.2.2.	<i>Financiamientos propietarios</i>	77
5.5.3.	Presupuestos	77
5.5.3.1.	<i>Presupuesto de costo de ventas</i>	78
5.5.3.2.	<i>Presupuesto de gastos</i>	79
5.5.3.3.	<i>Rol de pagos</i>	81
5.5.3.4.	<i>Presupuesto de ventas</i>	82
5.5.4.	Punto de equilibrio	84
5.5.5.	Estado de pérdidas y ganancias proyectado	87
5.5.6.	Flujo de caja proyectado	88
5.5.7.	Estado de situación inicial	89
5.5.8.	Indicadores financieros	90
5.5.8.1.	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	90
5.5.8.2.	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	91
5.5.8.3.	<i>Relación Costo/ Beneficio</i>	91
5.5.8.4.	<i>Periodo de Recuperación de la inversión (PRI)</i>	92

CAPÍTULO VI

6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	94
6.1	Conclusiones	95
6.2	Recomendaciones	95

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2-1:	Matriz PESTEL	10
Tabla 4-1:	Existen empresas de insumos médicos en Riobamba	31
Tabla 4-2:	Dispositivos médicos que más adquieren	32
Tabla 4-3:	Factores que influyen en la compra	33
Tabla 4-4:	Frecuencia de compra de insumos médicos.....	34
Tabla 4-5:	Forma de adquisición de insumos médicos	35
Tabla 4-6:	Explicación de bondades de insumos y dispositivos médicos	36
Tabla 4-7:	Características de alta tecnología e innovación	37
Tabla 4-8:	Forma de adquisición de insumos médicos	38
Tabla 4-9:	Servicio postventa del proveedor.....	39
Tabla 5-1:	Segmentación del mercado	41
Tabla 5-2:	Competencia empresarial.....	42
Tabla 5-3:	Productos	43
Tabla 5-4:	Análisis de la demanda	45
Tabla 5-5:	Cantidades demandas anuales.....	45
Tabla 5-6:	Demanda proyectada	46
Tabla 5-7:	Oferta anual	47
Tabla 5-8:	Oferta proyectada.....	47
Tabla 5-9:	Demanda insatisfecha	47
Tabla 5-10:	Precio de venta.....	49
Tabla 5-11:	Cálculo de venta.....	50
Tabla 5-12:	Aranceles e impuestos.....	51
Tabla 5-13:	Cálculo precio de venta.....	52
Tabla 5-14:	Cálculo precio de venta.....	53
Tabla 5-15:	Tamaño del proyecto.....	57
Tabla 5-16:	Cantidad de cada producto.....	57
Tabla 5-17:	Cantidad de cada producto.....	57
Tabla 5-18:	Necesidades de Talento humano.....	63
Tabla 5-19:	Necesidades de local comercial	64
Tabla 5-20:	Servicios básicos.....	64
Tabla 5-21:	Equipos de cómputo.....	64
Tabla 5-22:	Mobiliario	65
Tabla 5-23:	Vehículo.....	65

Tabla 5-24:	Útiles de oficina	65
Tabla 5-25:	Materiales de limpieza	66
Tabla 5-26:	Materiales de distribución.....	66
Tabla 5-27:	Combustible y mantenimiento	67
Tabla 5-28:	Estudio legal.....	67
Tabla 5-29:	Activo fijo	73
Tabla 5-30:	Inversiones diferidas	73
Tabla 5-31:	Capital de trabajo	74
Tabla 5-32:	Inversión del proyecto.....	74
Tabla 5-33:	Financiamiento.....	75
Tabla 5-34:	Tabla de amortización.....	77
Tabla 5-35:	Presupuesto de costo de ventas	79
Tabla 5-36:	Presupuesto de gastos	80
Tabla 5-37:	Rol de pagos.....	81
Tabla 5-38:	Rol de prestaciones sociales.....	82
Tabla 5-39:	Ingresos proyectados.....	83
Tabla 5-40:	Punto de equilibrio.....	84
Tabla 5-41:	Presupuesto de gastos de operación	85
Tabla 5-42:	Punto de Equilibrio total	86
Tabla 5-43:	Costos fijos	86
Tabla 5-44:	Punto de equilibrio individual.....	86
Tabla 5-45:	Estado de pérdidas y ganancias proyectadas.....	87
Tabla 5-46:	Flujo de caja.....	88
Tabla 5-47:	Estado de situación inicial	89
Tabla 5-48:	Tasa de descuento	90
Tabla 5-49:	Cálculo del VAN.....	90
Tabla 5-50:	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	91
Tabla 5-51:	Relación Costo/ Beneficio	92
Tabla 5-52:	Periodo de Recuperación de la inversión	93
Tabla 5-53:	PRI	93

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 2-1:	Segmentación del mercado.....	7
Ilustración 2-2:	Canales de distribución	9
Ilustración 2-3:	Factores de la Matriz PESTEL.....	10
Ilustración 2-4:	Políticas empresariales	13
Ilustración 2-5:	Valores corporativos	14
Ilustración 2-6:	Organigrama vertical.....	15
Ilustración 2-7:	Organigrama horizontal.....	15
Ilustración 2-8:	Organigrama mixto	16
Ilustración 2-9:	Requisitos para importar	22
Ilustración 2-10:	Elementos de la comercialización.....	23
Ilustración 4-1:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba.....	31
Ilustración 4-2:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba,2023.....	32
Ilustración 4-3:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba,2023.....	33
Ilustración 4-4:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba.....	34
Ilustración 4-5:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba.....	35
Ilustración 4-6:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba.....	36
Ilustración 4-7:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba, 2023.....	37
Ilustración 4-8:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba, 2023.....	38
Ilustración 4-9:	Proveedor de insumos médicos en Riobamba.....	39
Ilustración 5-1:	Formas de pago	54
Ilustración 5-2:	Matriz FODA	55
Ilustración 5-3:	Análisis de PESTEL.....	56
Ilustración 5-4:	Micro localización.....	58
Ilustración 5-5:	Micro localización.....	59
Ilustración 5-6:	Proceso para la importación de insumos y equipos médicos	60
Ilustración 5-7:	Flujograma de registro de importación	61
Ilustración 5-8:	Flujograma del proceso de compra-venta	62
Ilustración 5-9:	Logotipo	69
Ilustración 5-10:	Organigrama estructural.....	72

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA

RESUMEN

El presente estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos en la ciudad de Riobamba, año 2023, surge debido a que el problema está asociado con la falta de oferta y la diversidad de insumos médicos disponibles para aquellos que brindan atención médica y a los que se encuentran relacionados con el área de la salud. El objetivo de la presente investigación es determinar la viabilidad del proyecto y brindar nuevas alternativas de compras para los establecimientos médicos. En la investigación se empleó los métodos deductivo, inductivo y analítico, para la recolección de datos se utilizaron instrumentos como; la encuesta que se realizó a 335 centros médicos del sector donde se determinó que la población evaluada no cuenta con proveedores que brinden insumos y equipos médicos con tecnología avanzada y de alta calidad. A través del estudio de mercado se identificó la existencia de una demanda no cubierta, para ello se planteó el estudio técnico con procesos detallados, administrativo con una estructura filosófica adecuada y con los permisos correspondientes de ley para llevar a cabo el proyecto, el estudio financiero demostró la viabilidad y rentabilidad debido que el VAN positivo de \$39.685,85, una TIR de 23%, RBC de \$1.48 y un PRI de 4 años, 3 meses y 9 días, por tanto se evidencia la importancia de implementar este proyecto aplicando estrategias innovadoras con el pasar del tiempo para poder posesionarnos en el mercado y obtener resultados positivos en los aspectos económico y social.

Palabras clave: <ESTUDIO DE MERCADO>, <COMERCIALIZACIÓN>, <ESTRATEGIAS>, <IMPORTACIÓN>, <EVALUACIÓN FINANCIERA>, <RENTABILIDAD>.

2010-DBRA-UPT-2023



ABSTRACT

The present feasibility study for the creation of an importing and marketing company of medical supplies in the city of Riobamba, year 2023, arises because the problem is associated with the lack of supply and diversity of medical supplies available for those who provide medical care and those who are related to the health area. The objective of this research is to determine the feasibility of the project and to provide new purchasing alternatives for medical establishments. The research used deductive, inductive and analytical methods, for data collection instruments were used; The survey was conducted to 335 medical centers in the sector where it was determined that the evaluated population does not have suppliers that provide supplies and medical equipment with advanced technology and high quality. Through the market study the existence of an unmet demand was identified, for this the technical study was proposed with detailed processes, administrative with an appropriate philosophical structure and with the corresponding permits of law to carry out the project, the financial study showed the feasibility and profitability due to the positive NPV of \$ 39. 685.85, an IRR of 23%, RBC of \$1.48 and a PRI of 4 years, 3 months and 9 days, therefore it is evident the importance of implementing this project by applying innovative strategies with the passage of time to be able to position ourselves in the market and obtain positive results in the economic and social aspects.

Keywords: <MARKET STUDY>, <COMMERCIALIZATION>, <STRATEGIES>, <IMPORTATION>, <FINANCIAL EVALUATION>, <PROFITABILITY>.



LIC.VIVIANA YÁNEZ MSC

0201571411

INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Riobamba existen pocas empresas destinadas a la venta de insumos médicos y, a su vez una amplia demanda a estos productos. Bajo esta perspectiva se diseña un “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE INSUMOS MÉDICOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, AÑO 2023”, con la finalidad de evaluar si es viable ejecutar el proyecto.

La posterior investigación posee los siguientes capítulos:

Capítulo I: Se expone el problema de investigación, el cual se subdivide en el planteamiento del problema, los objetivos; general y específicos, y la justificación teórica, metodológica y práctica. En este capítulo se pretende responder y justificar el problema de la investigación.

Capítulo II: Se presenta el marco teórico, en donde se sustenta las bases conceptuales y teóricas en las que se fundamenta la investigación. Con base a estos conceptos se puede diseñar e interpretar de mejor manera la propuesta.

Capítulo III: Se detalla la metodología en la que está basada la investigación, es decir, los enfoques; cuantitativo y cualitativo, el nivel de investigación, diseño, tipo de estudio; documental y de campo, la población a evaluar, el cálculo de la muestra, métodos, técnicas e instrumentos.

Capítulo IV: Se interpreta de manera gráfica y textual los resultados obtenidos de la muestra, mediante las técnicas de investigación utilizadas en este estudio. Posterior, se realiza una discusión general de toda la información recopilada.

Capítulo V: Se elabora el marco propositivo de la investigación, en el cual se plantea la propuesta y la idea a defender como solución al problema detectado. Se realiza una serie de estudios que permitirán conocer la viabilidad del proyecto.

Capítulo VI: En esta sección se elabora las conclusiones y recomendaciones de la investigación a realizar, así como también se establece la factibilidad del proyecto.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Recientemente, el mundo entero atravesó una crisis sanitaria que afectó a los sectores, económicos, sociales y productivos. La salud se vio expuesta ante tal virus, y con esto se reconoció la importancia de los insumos médicos, jugaron un papel importante en la sociedad, puesto que, las personas dependieron mucho de estos bienes para ser tratados correctamente.

En el Ecuador se ha evidenciado que existe una demanda elevada para el consumo de insumos médicos, debido a que, al ser un país en vías de desarrollo, aún no maneja la capacidad tecnológica e innovadora para fabricar productos terminados de alta calidad, es por esto que depende en su mayoría de las importaciones. Por otro lado, brindar un buen servicio de salud a las personas, conlleva manejar equipos e insumos médicos de alta calidad que garanticen un buen trabajo por parte de los profesionales de esta área.

A nivel macro, el problema reside en la falta de competencia y la falta de diversidad en el mercado de importación y distribución de insumos médicos. La falta de empresas en esta área limita las posibilidades de adquisición de las clínicas y los centros médicos especializados, lo que puede afectar negativamente la calidad de la atención y el acceso a los equipos y suministros médicos necesarios.

A nivel micro, el problema está asociado con la falta de oferta y la diversidad de insumos médicos disponibles para aquellos que brindan atención médica y a los que se encuentran relacionados con el área de la salud. Debido a la cantidad limitada de importadoras y comercializadoras, las opciones de insumos médicos se reducen, lo que puede llevar a depender de múltiples proveedores y aumentar los costos.

Por su parte, la falta de competencia puede dar lugar a precios más altos y una menor calidad de los productos ofrecidos. Sin embargo, la oferta de estos productos en la ciudad de Riobamba es muy limitada, ya que existen varias clínicas, hospitales y consultorios en la ciudad que demandan una gran cantidad de insumos médicos de buena calidad.

1.2. Objetivos

1.2.1. *Objetivo general*

- Determinar la viabilidad técnica, financiera y legal del proyecto mediante un estudio de factibilidad para la importación y comercialización de insumos médicos en la ciudad de Riobamba.

1.2.2. *Objetivos específicos*

- Fundamentar teóricamente la investigación que se va a ejecutar empleando bases conceptuales y bibliográficas para sustentar el estudio de factibilidad a realizar.
- Diagnosticar la realidad actual de los establecimientos médicos en la ciudad de Riobamba, a través de la aplicación de métodos, técnicas y herramientas de investigación que permitan conocer las debilidades y oportunidades presentes en la zona.
- Elaborar un estudio de mercado, técnico, legal, administrativo y financiero, aplicando técnicas que faciliten la obtención de resultados precisos para conocer la viabilidad y la rentabilidad del proyecto.

1.3. Justificación

En la ciudad de Riobamba existen pocas empresas destinadas a la venta de insumos médicos y, a su vez una amplia demanda a estos productos. Este problema es relevante, dado que las clínicas, consultorios y hospitales, requieren de insumos de todo tipo y que sean de alta calidad, ya que con ello pueden desempeñar mejor sus funciones y reducir costos de adquisición.

Al no existir una variedad de insumos en la ciudad, deben trasladarse a otras o cancelar el valor adicional del envío de estos suministros, que provienen de otras ciudades. Por tal razón, se ve la necesidad de importar este tipo de productos que puedan ser ofertados a nivel nacional, con precios razonables y, con la seguridad de que aquellos productos son de calidad y no presenten problemas al momento de ser utilizados.

Por consiguiente, este trabajo tiene como finalidad realizar un completo análisis del ámbito económico, administrativo y legal para conocer si es factible establecer una empresa dedicada a

la importación y comercialización de suministros médicos, en la ciudad de Riobamba. A través de un buen estudio de mercado se determinará la población a ofertar, cuáles serán los costos, el marco legal para la importación y qué beneficio representa para los clientes.

Es esencial conocer el nivel de importaciones que se deberán realizar para satisfacer la demanda existente. A su vez, la implementación de la empresa importadora y comercializadora de insumos médicos contribuirá a generar beneficios económicos significativos para la empresa, lo que permitirá alcanzar los objetivos propuestos.

1.3.1. *Justificación teórica*

Este proyecto estará basado en trabajos de investigación con un máximo de tiempo de 5 años, libros y sitios web que cuenten con información veraz y confiable. Por su parte, permitirá tener un conocimiento más amplio para la construcción del marco teórico. Además, con el análisis de la información obtenida se podrán desarrollar todos los estudios respectivos para la elaboración del proyecto de factibilidad de la creación de una empresa de importación y comercialización de insumos médicos, en la ciudad de Riobamba.

1.3.2. *Justificación metodológica*

En el trabajo expuesto se presenta un enfoque cualitativo y cuantitativo, puesto que se recopilará datos numéricos, así como también se interpretará la información obtenida por la población. Además, se empleará instrumentos como las encuestas a los potenciales clientes, mediante el cual se podrá conocer el grado de aceptación la empresa a crear, de forma que se logre determinar la factibilidad técnica, legal, administrativa y financiera para continuar con el proceso de implantar un servicio de calidad.

1.3.3. *Justificación práctica*

Al llevar a cabo este estudio se espera lograr una rentabilidad que permita abastecer la demanda insatisfecha. En el proyecto de investigación, se aplicarán los conocimientos adquiridos durante años de aprendizaje para utilizar las habilidades y capacidades necesarias para resolver problemas financieros mediante la identificación y la resolución de los mismos.

1.4. Pregunta de investigación

¿Es factible obtener rentabilidad financiera con la creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos, en la Ciudad de Riobamba?

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Referencias teóricas

2.1.1. Factibilidad

El (SENA, 1978), define la palabra factibilidad como una serie de aspectos que aseguran que una organización o una empresa perdure y no se disuelva a largo plazo por factores internos o externos latentes. En este entorno el concepto de factibilidad lleva consigo criterios económicos y financieros, puesto que, estos aspectos determinan la rentabilidad de un proyecto.

2.1.2. Estudio de mercado

Para (Soledispa, Moran, & Peña, 2021) el estudio de mercado consiste en una investigación profunda que se origina para hacer frente a las necesidades de información con el fin de tomar decisiones empresariales.

Por su parte, (Tobar, 2019) determina que un estudio de mercado tiene como finalidad obtener, organizar y analizar la información referente a los gustos e inclinaciones, el nivel de adquisición, las razones que incentivan al consumidor a adquirir algunos productos, entre otros aspectos que facilitan a la empresa generar nuevos productos a nivel nacional e internacional.

2.1.2.1. *Segmentación del mercado*

(Feijoo, Guerrero, & García, 2018) explica que la segmentación implica fragmentar el mercado completo para un producto determinado o en grupos similares.

Posteriormente, (Castillo, 2018) identifica cuatro segmentos del mercado que se detallan a continuación:

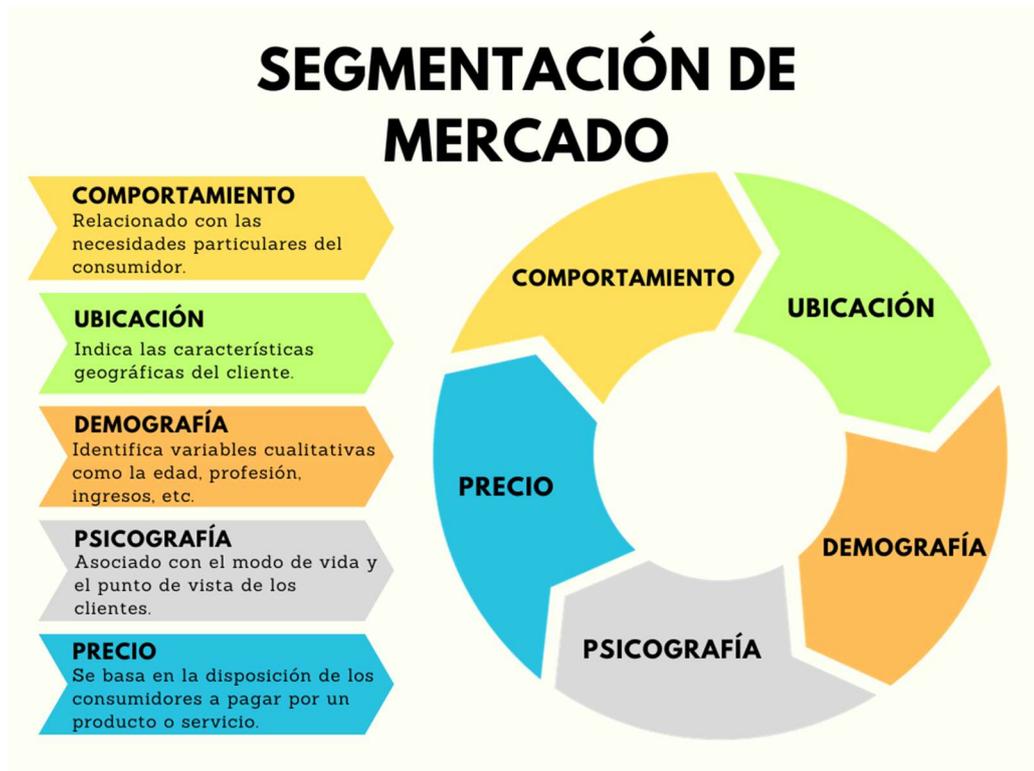


Ilustración 2-1: Segmentación del mercado

Realizado por: Salazar, S., 2023.

2.1.2.2. *Clientes potenciales*

(Da Silva, 2022) señala que un cliente potencial es aquella persona que puede lograr convertirse en un comprador, usuario o consumidor de ciertos bienes o servicios. Aun cuando no realizare una compra, se estima que en el futuro genere ingresos para la empresa.

2.1.2.3. *Competencia empresarial*

La competencia empresarial implica a dos agentes económicos que se encuentran una rivalidad continua por vender y comercializar sus bienes o servicios en el mercado (Medina- Quintero et al., 2011).

Por otro lado, (Martínez et al., 2019), especifican que la competencia empresarial es un instrumento que evalúa, monitorea y examina a aquellas empresas que están destinadas a la misma actividad económica, con la finalidad de desarrollar un análisis metódico y comparativo acerca los productos en común a ofrecer.

2.1.2.4. *Demanda*

Acorde con (Mondragón, 2017) se entiende que la demanda es la cantidad de los bienes o servicios que el mercado exige y desea para satisfacer sus requerimientos a un precio establecido. La demanda tiene como objetivo especificar y medir las fuerzas que controlan el mercado, así como también definir la participación de la misma.

2.1.2.5. *Oferta*

Los autores, (Cevallos et al., 2022) indican que por medio del análisis de la oferta se pretende estipular las condiciones y cantidades de un bien o servicio que se aspira ofrecer en el mercado, facilitando al consumidor en cantidades, precios, tiempos y lugar. De esta manera, se posibilita el análisis profundo de las fortalezas y debilidades para desarrollar estrategias que permitan potenciar la ventaja competitiva.

2.1.2.6. *Demanda insatisfecha*

Según lo establecido por (Mondragón, 2017) la demanda insatisfecha nace cuando las necesidades o requerimientos no están siendo adecuadamente cubiertas por el mercado, es decir hace referencia a la cantidad de bienes o servicios que los consumidores desean o necesitan adquirir, pero que no pueden obtener debido a la escasez de oferta.

2.1.2.7. *Análisis de precios*

Basado en el criterio de (Cevallos et al., 2022), el análisis de precios consiste en identificar y evaluar todos los aspectos que influyen para establecer el precio del producto; es decir, la cantidad que se compra y la cantidad de dinero que los oferentes están dispuestos a vender y los demandantes a comprar.

2.1.2.8. *Canales de distribución*

(Sumba, Toala, & García, 2022), concluyen que los canales de distribución están constituidos por el producto y el usuario final con el objetivo de desplazar de un sitio a otro el producto de manera rápida y competente. Dentro de los canales de comercialización constan los siguientes:

CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Ilustración 2-2: Canales de distribución

Realizado por: Salazar, S., 2023.

2.1.2.9. *Análisis del FODA*

“El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas”. (Sarli, González , & Ayres, 2015, p. 18)

En otros términos, la matriz FODA es una herramienta que permite realizar un análisis exhaustivo de aspectos internos y externos; dentro de los componentes internos se encuentran aquellas fortalezas y debilidades de la empresa y en los elementos externos se evalúa las oportunidades y amenazas.

2.1.2.10. *Análisis de PESTEL*

La matriz PESTEL es un instrumento fundamental de planificación estratégica, puesto que facilita la identificación del ambiente empresarial que se desarrollará en el futuro. Se identifica factores políticos, económicos, sociocultural, tecnológico, ecológico y legales. (Torres, 2019)



Ilustración 2-3: Factores de la Matriz PESTEL

Realizado por: Salazar, S., 2023.

Tabla 2-1: Matriz PESTEL

Política	Económico	Sociocultural
Se identifica las diferentes políticas que en el futuro afecten a la empresa.	Se indaga ámbitos económicos del presente y del futuro que posea un impacto en la empresa.	Se estudia las variables socioculturales como gustos, nivel de ingreso, religión, cultura, entre otros.
Tecnológico	Ecológico	Legal
Se considera los cambios en la tecnología que pueden influenciar a la empresa.	Se observa leyes, normas o estatutos en el ámbito ecológico.	Se examina la normativa legal para conocer la incidencia positiva o negativa en la empresa.

Fuente: Torres, 2019.

Realizado por: Salazar, S. 2023.

2.1.3. Estudio legal

De acuerdo con (Paredes et al., 2019), el estudio legal implica cumplir con todas las obligaciones y normativas legales que conlleva la creación de la empresa, tales como: patentes, registros, impuestos, entre otros.

Mediante el estudio legal se puede determinar la existencia o la inexistencia de normas que pudieran restringir la realización del negocio o condicionar su materialización al cumplimiento de algunos requisitos mínimos para poder implementarlo.

2.1.4. Estudio técnico

“El análisis técnico tiene como objetivo principal establecer un proceso bien estructurado para la elaboración y comercialización de los productos o servicios, determinando la tecnología, maquinaria, equipos, insumos, materia prima, suministros entre otros”. (Romero et al., 2018, p. 60)

En otras palabras, un estudio técnico consiste en identificar y determinar un proceso adecuado y sistemático para la producción y comercialización de bienes y servicios, identificando los aspectos tecnológicos, de infraestructura, materia prima, y demás. ´

2.1.4.1. Ingeniería del proyecto

“Es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite seleccionar el proceso productivo más conveniente, instalación de obras físicas y maquinarias elegidas, almacenamiento de los productos, entre otros”. (Cosio Hurtado, 2011, p. 29)

La ingeniería del proyecto se basa en conocer aspectos científicos y técnicos que posibilita optar por un proceso de producción adecuado y oportuno, es decir se identifica en dónde es apropiado instalar la estructura física del proyecto, planificar el almacenamiento de los productos, conocer qué tipo de maquinaria se va a utilizar, entre otras decisiones.

2.1.4.2. Tamaño del proyecto

Según lo establecido por (Tapia, 2022), el tamaño del proyecto está asociado con la capacidad de producción, el tiempo y los elementos que intervienen en este, por ejemplo, la capacidad de producción, número de trabajadores, cantidad de proveedores, entre otros.

2.1.4.3. Localización del proyecto

(Cosio Hurtado, 2011) hace mención que para la localización es relevante estudiar todos los elementos que influyen en la ubicación del proyecto, tales como: la proximidad del mercado, la materia prima, el transporte, entre otros. Con el análisis de estos factores es posible reducir costos de transporte y almacenamiento.

- Macro localización: “Es la ubicación general de un proyecto dentro de una región, provincia o ciudad, teniendo en cuenta factores políticos, sociales, demográficos etc. La micro localización depende de la macro localización”. (Figueroa Cañar, 2022, p. 46)
- Micro localización: “Es la ubicación específica dentro de la macro localización donde se establecerá el proyecto para realizar sus actividades comerciales y de producción”. (Figueroa Cañar, 2022, p. 46)

2.1.5. Estudio administrativo

Este estudio incluye la planeación estratégica que define el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa. También incluye la definición de la estructura organizacional de la empresa, a través de su organigrama, y la planeación de los recursos humanos, con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales. Finalmente se definen los aspectos legal, fiscal, laboral y ecológico de la organización, de modo que pueda iniciar sus operaciones o, si se requiere, reorganizar las actividades ya definidas. (Mendoza Farro & Tello Berenstein, 2019, p.99)

El estudio administrativo consiste en la evaluación y preparación de varias directrices que determinan hacia donde están enfocados los objetivos y las actividades a realizar de la empresa. Por otro lado, dentro de este estudio también va implícito la estructura organizacional, misma que propicia el alcanzar los objetivos esperados de la empresa.

2.1.5.1. Misión

(Santander Universidades, 2022) puntualiza que la misión de una organización consiste en explicar el motivo primordial por el cual se constituyó la empresa, en otras palabras, su razón de ser y su papel en la sociedad. Debido a esto se logra estructurar un adecuado plan de negocios y elaborar estrategias comerciales apropiadas y oportunas.

2.1.5.2. Visión

Por su parte, la visión está enfocada en establecer la ruta que la empresa desea perseguir y alcanzar, de acuerdo a las metas establecidas. Por tanto, la visión necesita ser estructurada de manera concisa y razonable, en consecuencia, se debe determinar qué es lo que se espera lograr,

dónde pretende encontrarse en el futuro y de qué forma logrará sus objetivos. (Santander Universidades, 2022)

2.1.5.3. *Política empresarial*

Según el punto de vista de (Balanzategui et al., 2022), la política de una organización es una expresión formal de aquellos principios generales que rigen a la empresa o a la organización que requieren cumplir. Estas políticas son una serie de normas y estatutos acerca del comportamiento que se espera de todos los implicados en la empresa.



Ilustración 2-4: Políticas empresariales

Realizado por: Salazar, S., 2023.

La política empresarial hace referencia a un conjunto de normas, reglas y principios que permiten a la organización establecer un compromiso entre todas las partes involucradas dentro de esta. Además, establece y define los mecanismos sobre cómo se van a llevar los procesos internos o externos de la institución.

2.1.5.4. *Valores corporativos*

“Cuando se habla de valores corporativos se hace referencia a características que se desarrollan dentro de la empresa como una ventaja, definiendo asimismo su posicionamiento estratégico y

competitivo que muchas veces se diseña y estructura de mano con el profesional que debe abarcar conocimientos integrales”. (Aparicio Guerrero, 2018, p. 12)

Los valores corporativos son las características que se adquieren dentro de la empresa para obtener una ventaja competitiva, lo que a su vez define la posición estratégica de la organización. Con frecuencia, estos valores se diseñan en conjunto con el personal capacitado que debe tener un conocimiento integral de la empresa y sus objetivos. En síntesis, los valores corporativos son las características esenciales que se fomentan en la empresa para mejorar su posición en el mercado y lograr sus objetivos.

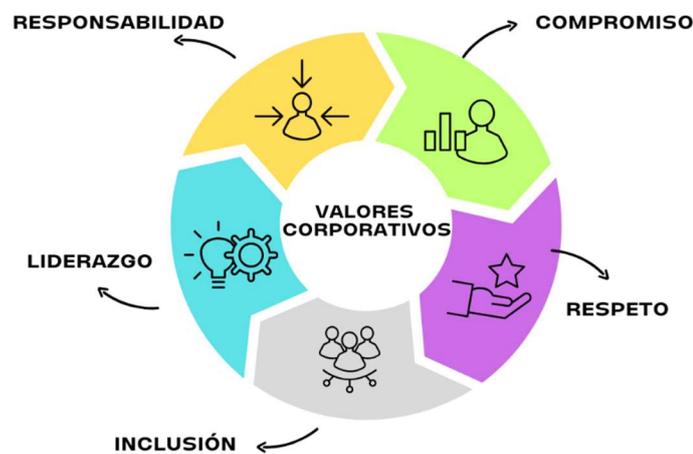


Ilustración 2-5: Valores corporativos

Realizado por: Salazar, S., 2023.

2.1.5.5. Organigrama

Para (Thompson, 2023), los organigramas son ilustraciones gráficas que establecen la estructura orgánica de la empresa. Estos organigramas están representados de manera esquemática y determinan la posición de las áreas que la integran, así como también los niveles jerárquicos que componen a la organización.

Los organigramas son instrumentos de planificación importantes dentro de la organización, debido a que, establecen de manera gráfica la categoría en la que se encuentran las áreas que componen a la empresa. Estos esquemas indican la jerarquía, las líneas de mano de los departamentos.

- Organigrama vertical: Este tipo de organigrama estructura los departamentos divididos desde la parte superior a la inferior desde el nivel principal, de manera escalonada las distintas categorías jerárquicas. (Thompson, 2023)

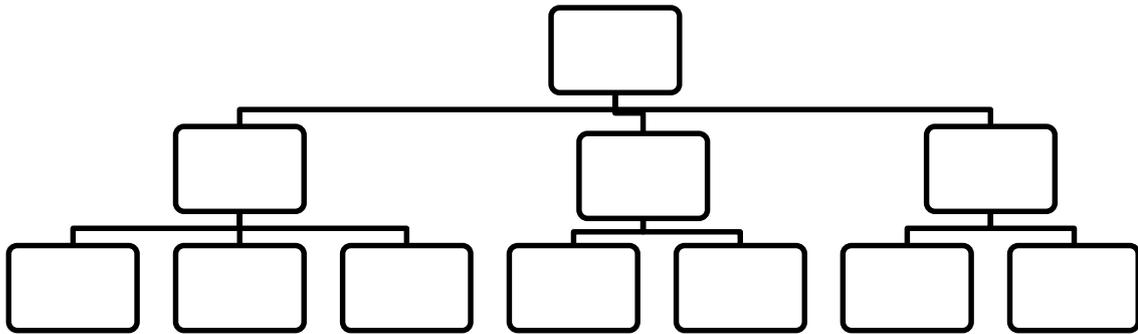


Ilustración 2-6: Organigrama vertical

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Salazar, S. 2023.

- Organigrama horizontal: En este tipo de organigramas se desarrollan las unidades de izquierda a derecha y se ubica al titular en el extremo izquierdo. Los rangos jerárquicos se ordenan en forma de columnas y se ordenan por líneas horizontalmente.(Thompson, 2023)

Figura 1

Organigrama horizontal

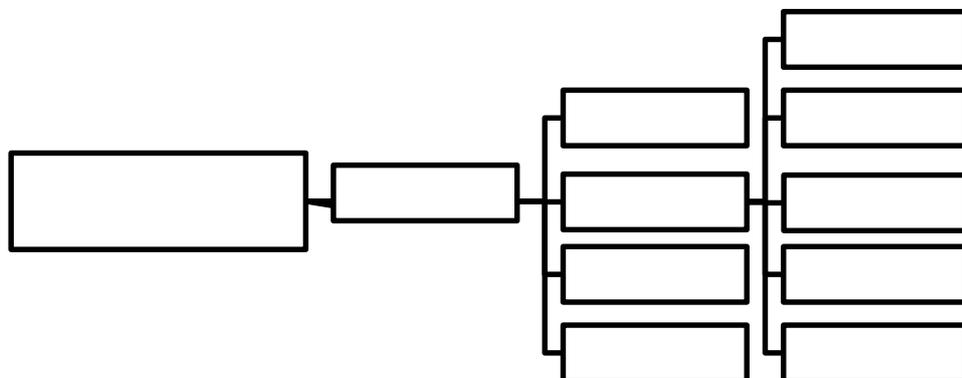


Ilustración 2-7: Organigrama horizontal

Fuente: Investigación de campo, 2023.

Realizado por: Salazar, S. 2023.

- Organigrama mixto: En esta representación gráfica se utiliza combinaciones verticales y horizontales. Normalmente, es usada en organizaciones y empresas con gran número de unidades (Thompson, 2023).

Figura 2

Organigrama mixto

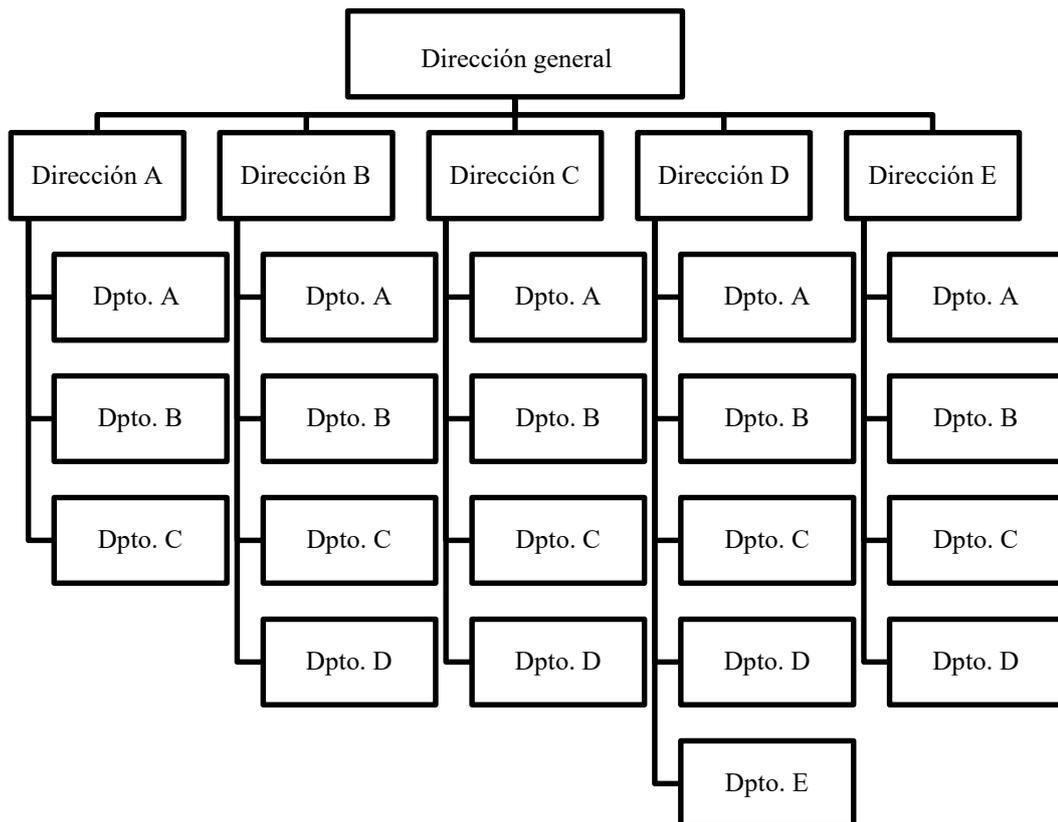


Ilustración 2-8: Organigrama mixto

Fuente: Thompson, 2023.

Elaborado por: Salazar, S. 2023.

2.1.5.6. *Manual de funciones*

Un manual de funciones es un instrumento que describe de manera detallada las funciones, responsabilidades y compromisos de cada lugar de trabajo, con el fin de que los empleados realicen de manera correcta y eficiente cada una de sus actividades, de una forma más ordenada, precisa y clara con el propósito de fortalecer habilidades de gestión que conlleven al cumplimiento de metas.(Murcia, 2021, p.15)

El manual de funciones es una herramienta que especifica minuciosamente las responsabilidades, deberes y obligaciones que disponen las diferentes áreas de la empresa para asegurar que los empleados ejecuten de manera adecuada sus funciones.

2.1.6. Estudio financiero

El estudio económico consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico. Las decisiones que se hayan tomado en el estudio técnico, en términos de cantidad de la materia prima necesaria y cantidad de desechos del proceso, cantidad de mano de obra, cantidad de personal administrativo, capacidad de maquinaria necesaria para el proceso, etc. (Mondragón, 2017)

La evaluación financiera es un proceso que la compañía lleva a cabo al tener en cuenta los datos históricos de sus estados financieros para planificar a largo, mediano y corto plazo. Esta técnica es beneficiosa para las empresas ya que les permite identificar sus áreas débiles y tomar medidas correctivas para aprovechar eficazmente sus puntos fuertes.

2.1.6.1. Inversión inicial

Según (Morales et al., 2019), exponen que la inversión engloba a los fondos económicos que requieren la empresa para la obtención y adquisición de activos tangibles e intangibles, así como maquinarias, equipos, capital de trabajo, suministros, entre otros. Estos recursos permiten a la organización el funcionamiento de esta.

- *Inversión fija o Propiedad, Planta y Equipo:* Son inversiones que varían de acuerdo con el tipo de empresa, el tamaño y la localización. Las inversiones fijas en las empresas industriales, por lo general dedican mayor cantidad de recursos e inversiones, debido al giro de la empresa. Por su parte, aquellas empresas comerciales y de servicios no destinan mayores inversiones, puesto que, pueden realizar sus actividades sin necesidad de emplear mayores recursos.(Cevallos et al., 2022)
- *Inversión diferida:* Las inversiones preoperacionales o mayormente conocidas como inversiones diferidas están asociadas con la asignación de recursos antes de ejecutar y poner en marcha el proyecto, y estas pueden ser aceptadas contablemente como diferidas y amortizadas en la vida útil del proyecto. (Cevallos et al., 2022)

- *Inversión en capital de trabajo:* Las inversiones de capital de trabajo deben garantizar la disponibilidad de fondos suficientes para pagar gastos y adquirir materias primas, ya que son inversiones en capital de trabajo que permiten realizar actividades en el ciclo productivo (Cevallos, 2019).

2.1.6.2. *Financiamiento*

Los autores (Bastidas & González, 2021), concluyen que el financiamiento es la fusión de conjuntos y medios económicos y financieros de crédito que se concede a las organizaciones, instituciones, empresas e individuos para ejecutar una actividad específica o empezar con un proyecto que genere rentabilidad.

- *Financiamiento de capital ajeno:* Este tipo de financiamiento consiste en que las instituciones que no tienen relación con el proyecto aporten recursos; estas se categorizan en dos: proveedores y entidades crediticias. Los proveedores, quienes se encargan de la mercadería, materia prima, etc., se los denomina fuentes espontáneas de recursos, debido a que se generan de forma inherente a la relación de compraventa y suelen ser fuentes que no implican costos. Las instituciones financieras proveen de recursos al proyecto de inversión, que luego de un cierto periodo serán devueltos con mayor remuneración. Además, las fuentes externas de fondos se clasifican en: fuentes de corto plazo, mismas que deben ser canceladas en menos de 1 año y fuentes de largo plazo, mismas que deben ser saldadas en un plazo mayor a 1 año. (Cevallos et al., 2022)
- *Financiamiento de capital propio:* El financiamiento de capital propio está compuesto por los accionistas, quienes proporcionan el capital inicial, las utilidades producidas y lo que se retendrán en la empresa en el momento que empiece a operar la empresa. Este tipo de financiamiento no posee una fecha exacta de reembolso y no ocasiona ningún tipo de interés. (Cevallos et al., 2022)

2.1.6.3. *Presupuestos*

De acuerdo con (Chero, 2020), el presupuesto es un análisis que evalúa la cantidad de dinero que requiere la empresa para responder a los diferentes gastos que representa la ejecución de un proyecto.

- *Presupuesto de ventas:* Este tipo de presupuesto tiene en consideración ciertos parámetros y elementos para el desarrollo de los cálculos del mismo, los cuáles son: determinación de

precios, determinación de costos de comercialización y distribución, entre otros. Además, el presupuesto de ventas permite conocer la cantidad que se debe producir para satisfacer lo planeado (Chero, 2020).

- *Presupuestos de gastos:* El presupuesto de gastos identifica las salidas de dinero que existen en una empresa dentro de un periodo determinado. La función principal de este tipo de presupuestos es controlar la cantidad de dinero que puede salir de una organización. (Llamas, 2020)

2.1.6.4. *Punto de equilibrio*

Para, (Chero, 2020), el punto de equilibrio consiste en encontrar que todos los ingresos y costos sean iguales, es decir, el punto de operación en el que no hay ganancias ni pérdidas. Por otro lado, permite determinar el número de unidades que se deben vender para que las ventas iguales a costos.

2.1.6.5. *Estado de pérdidas y ganancias proyectadas*

Los autores (Cevallos et al., 2022) señalan que el estado de pérdidas y ganancias es un instrumento financiero que permite conocer la utilidad y los flujos netos que genera la empresa. Este instrumento financiero determina de manera general el beneficio real de la empresa.

2.1.6.6. *Flujo de caja proyectado*

Según (Sanabria, 2019) el flujo de caja Es una herramienta esencial que tiene como finalidad estructurar la utilización efectiva del dinero, asegurando que los montos disponibles se mantengan cercanos a las necesidades continuas de efectivo. La previsión de los flujos de tesorería contribuye a prevenir movimientos arriesgados en la posición financiera, evitando posibles amenazas al crédito de la empresa ante sus deudores y excesos de fondos.

2.1.6.7. *Estado de situación inicial*

Según (Cardona, 2018), el estado de situación inicial demuestra la situación financiera de una empresa, este instrumento está compuesto por activos, pasivos y patrimonio. Un activo representa recursos bajo el control de la entidad que se anticipa generarán ventajas en el futuro debido a eventos pasados. El pasivo denota una obligación presente que surgió de acontecimientos

pasados, y en su fecha de vencimiento, la entidad debe ceder recursos que llevan consigo beneficios económicos. El patrimonio es la parte residual de los activos de la empresa.

2.1.6.8. *Indicadores financieros*

- *Valor Actual Neto (VAN)*: Es la cantidad monetaria que se obtiene de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. El Valor Presente Neto es una de las herramientas más ampliamente usadas en la evaluación financiera de proyectos de inversión, debido a dos razones principales: en primer lugar, su aplicación simple; y en segundo lugar, su enfoque en la conversión de ingresos y gastos futuros en términos de valores actuales. Esto permite una visualización clara de si los ingresos superan los gastos (Cevallos, 2019).

$$VAN = -\alpha_0 + \sum_{t=1}^n \alpha_1 * (1 + k)^{-t}$$

- *Tasa Interna de Retorno (TIR)*: Este procedimiento se basa en hallar una tasa de interés en la cual debe satisfacer las condiciones deseadas al empezar o aceptar un proyecto de inversión. Además, la TIR brinda datos sobre la tasa de interés necesaria para asegurar que los ingresos generados por la inversión sean suficientes para cubrir todos los costos relacionados.
- *Relación Costo/ Beneficio*: El análisis de costo-beneficio emplea los ingresos y gastos para evaluar el rendimiento de cada dólar invertido en el proyecto. El punto de equilibrio es uno, lo que significa que cuanto más cercano a uno sea este valor, mayor será la precisión de la evaluación del costo-beneficio (Morales et al., 2019).
- *Periodo de Recuperación de la Inversión*: El Período de Recuperación de la Inversión (PRI) indica el tiempo requerido para que el inversor recupere el capital invertido en un proyecto específico, considerando la acumulación de todos los costos y otros montos relacionados (Morales et al., 2019).

$$PRI = a + (b - c)/d$$

2.1.7. Importación

Para (Olaya & Sarmiento, 2019) las importaciones generan conexiones entre diversas naciones con la finalidad de intercambiar bienes que no disponen estos países en la demanda de las sociedades a fin de satisfacer sus necesidades locales.

2.1.7.1. Organismos de control de Comercio Exterior

Para todo lo relacionado con materia de comercio exterior existen dos organismos importantes que regulan este tipo de actividades, mismo que se detalla a continuación:

- *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)*

“Es un organismo al que se le atribuye las competencias técnico-administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país y para ejercer, en forma reglada, las facultades tributarias de determinación, de resolución, de sanción y reglamentaria en materia aduanera, de conformidad con el Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones y sus reglamentos”. (MISE, 2023)

Dicho de otra manera, el SENAE es un ente de control que posee capacidad técnica y administrativa para implementar y llevar a cabo la política aduanera del país. Asimismo, goza de autoridad legal para regular y tomar decisiones tributarias.

- *Comité de comercio exterior (COMEX)*

“Es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia”.(COMEX, 2023)

En otros términos, el COMEX es el ente responsable de aprobar las normas y estatutos públicos relacionadas con la política comercial del país. Este organismo es un comité integrado por representantes de diversos sectores públicos, encargados de supervisar y regular todos los procesos y temas relacionados al comercio exterior.

2.1.7.2. *Requisitos para importar en Ecuador*

En el Ecuador es necesario poseer ciertos requisitos para constar como importador, mismo que se detalla a continuación:



Ilustración 2-9: Requisitos para importar

Realizado por: Salazar, S., 2023.

2.1.7.3. *Arancel Nacional*

De acuerdo con (Fajardo Pico & Segura Romero, 2018) el arancel es un tributo complementario que están obligados a cancelar aquellas empresas destinadas a la adquisición de bienes obtenidos del exterior. Adicionalmente, esta tarifa contribuye a los ingresos fiscales del país y a su vez normaliza los intercambios comerciales.

Por su parte, la RAE define un arancel como una tarifa emitida por el Estado que deben ser retribuidos por distintos servicios, como honorarios, aduanas, entre otros. (Real Academia Española, 2023)

2.1.7.4. *Nomenclatura arancelaria*

Según (ALADI, 2020) la clasificación arancelaria representa la asignación de un código y una descripción específica a cada arancel aduanero que debe ser pagado por las mercancías que consta en ese código al realizar una transacción de comercio internacional a través de la aduana.

2.1.8. Comercialización

Es un conjunto de procesos y actividades que ocurren desde que el producto parte del lugar de producción hasta que es adquirido por el consumidor. (IICA, 2018)

El procedimiento de comercio es la secuencia de actividades que realiza el personal de una empresa, en particular el equipo de ventas, con el propósito de guiar al cliente desde el primer encuentro hasta después de la venta. A lo largo de este recorrido, se proporciona valor en relación con los productos y servicios que satisfacen sus requerimientos.



Ilustración 2-10: Elementos de la comercialización

Realizado por: Salazar, S., 2023.

2.1.9. Insumos médicos

Según (Jondie, 2021) indica que son aquellos dispositivos o insumos médicos que se utilizan para la prevención, detección, atención y monitoreo de enfermedades o limitaciones en individuos.

2.1.9.1. Monitor de signos vitales

Para (Díaz, 2023), el monitor de signos vitales es un dispositivo médico que toma lecturas precisas de los signos vitales, como la temperatura corporal, la presión arterial, la frecuencia cardíaca y la saturación de oxígeno en la sangre. Estos dispositivos son comúnmente utilizados por pacientes

hospitalizados en unidades de cuidados intensivos, departamentos de emergencia y quirófanos para monitorear el estado de salud en tiempo real. Además, son utilizados para pacientes con enfermedades crónicas, para controlar su salud a lo largo del tiempo.

2.1.9.2. *Respirador artificial*

Según (Díaz, 2023), el respirador artificial es una máquina esencial que se emplea con la finalidad de regular la frecuencia y la profundidad de la respiración de una persona, así como también para tratar afecciones respiratorias graves y mantener la vida de una persona.

2.1.9.3. *Oxímetros de pulso*

Basado en el criterio de (Parker, 2020), un oxímetro de pulso es un instrumento médico empleado para evaluar la saturación de oxígeno en la sangre de una persona, así como su ritmo cardíaco. Este dispositivo trabaja mediante la colocación de un sensor en el dedo u otra parte del cuerpo, que emite y detecta la luz a través de los vasos sanguíneos. Por otro lado, el oxímetro de pulso permite conocer en tiempo real de la saturación de oxígeno y ayuda a evaluar la eficacia de la oxigenación y la función cardíaca.

2.1.9.4. *Estetoscopio*

Conforme con (EOS Meds, 2020), los estetoscopios también llamado fonendoscopio, es un dispositivo sonoro empleado en campos médicos para llevar a cabo la auscultación, un procedimiento clínico que consiste en escuchar los sonidos internos del tórax y abdomen en seres humanos, con el objeto de detectar posibles sonidos que puedan indicar la presencia de alguna anomalía en órganos internos.

2.1.9.5. *Mascarillas*

Para (Mayo Clinic, 2023) Las mascarillas médicas, conocidas como mascarillas quirúrgicas, son máscaras de un solo uso diseñadas con un ajuste suelto. Tienen la finalidad de resguardar a quienes las llevan puestas contra el contacto con gotas y salpicaduras que pueden portar microorganismos. Estas mascarillas también retienen partículas de mayor tamaño presentes en el ambiente cuando la persona que las lleva inhala.

2.1.9.6. *Jeringas*

Una jeringa consta de un tubo con un pistón en su interior. Dependiendo del movimiento que se efectúe, puede impulsar o succionar un líquido. Es relevante tener en cuenta, que hay diversas variedades de jeringas. Entre las más comunes e importantes se incluyen las jeringas intradérmicas, intravenosas, intramusculares y subcutáneas. (Pérez & Merino, 2020)

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque de la investigación

Este trabajo de titulación se llevó a cabo a través de la recopilación de datos y la aplicación de métodos, técnicas e instrumentos de investigación, con el objetivo de amplificar el tema propuesto. Además, se empleó enfoques cuantitativos y cualitativos, centrándose principalmente en el uso de la encuesta, puesto que, esta herramienta permite conocer de forma directa las preferencias que requieren los clientes.

3.1.1. Enfoque cuantitativo

Posterior a la realización de encuestas se realizó un análisis cuantitativo mediante métodos estadísticos para una correcta interpretación de los datos numéricos provistos por parte de los encuestados.

3.1.2. Enfoque cualitativo

La investigación presentó un enfoque cualitativo, ya que implica la recopilación de información referente a los gustos, preferencias, conceptos y opiniones de los clientes.

3.2. Nivel de la investigación

Para (Ramos, 2020, p. 1) El objetivo primordial de una investigación es buscar soluciones a las diferentes necesidades que se presentan. Durante un proceso de investigación se evidencian varios alcances, como el nivel exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo. Sin embargo, esta investigación presenta un alcance descriptivo.

3.2.1. Investigación descriptiva

De acuerdo con (Hernández et al., 2014, p. 92)., la investigación descriptiva tiene como objetivo detallar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos u otros fenómenos sujetos a análisis. Es decir, su finalidad principal es medir o recopilar información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o variables que se abordan,

sin enfocarse en indicar cómo se relacionan entre sí. Se empleará un enfoque de investigación descriptiva, ya que se llevará a cabo de forma detallada los procesos o actividades dentro del campo de investigación. Esto implica recopilar datos con el objetivo de obtener resultados confiables.

3.3. Diseño de la investigación

3.3.1. Investigación no experimental

Según (Hernández et al., 2014) establecen que la investigación no experimental son aquellos estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.

La investigación presentada posee un diseño no experimental, debido a que, no se alteró ninguna variable y solo se recopiló datos relevantes para el respectivo análisis.

3.4. Tipo de estudio

3.4.1. Documental

El desarrollo de esta investigación se basó en la recopilación y el análisis de toda la información recabada a través de publicaciones científicas, libros, páginas web y otros recursos similares, que fundamentaron la elaboración de un estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos, en la ciudad de Riobamba.

3.4.2. De campo

En este estudio se recopiló la información de manera directa mediante la interacción y la participación de los posibles clientes, proporcionando conocimientos acerca de los problemas de adquisición de insumos médicos.

.

3.5. Población y muestra

3.5.1. Población

(Condori, 2020) señala que la población incluye a todos aquellos “Elementos accesibles o unidad de análisis que pertenecen al ámbito especial donde se desarrolla el estudio”.

Para el desarrollo de esta investigación se tomó en consideración que en la ciudad de Riobamba existen 335 establecimientos de salud, entre públicos y privados. (Urquiza et al., 2021)

3.5.2. Muestra

Por su parte, (Condori, 2020) define a la muestra como una “Parte representativa de la población, con las mismas características generales de la población”.

Se aplicó la siguiente fórmula para la obtención de la muestra:

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

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

Z= Margen de confiabilidad (1.96)

p= probabilidad de éxito (0,50)

q= probabilidad de fracaso (0,50)

N= Población (335)

E= Error de muestreo (0,05)

N-1= Factor de corrección

3.5.3. Cálculo de la muestra

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

$$n = \frac{1,96^2 * 0,50 * 0,50 * 335}{0,05^2(335 - 1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 179$$

3.6. Metodología de la investigación

3.6.1. Método deductivo

De acuerdo con (Campoverde, 2018), el método deductivo consiste en establecer una relación que parte desde la causa al efecto y de lo general a lo particular, facilitando de esta manera llegar a una conclusión.

En este estudio se aplicó el método deductivo, puesto que se fundamenta en conceptos y definiciones para obtener un análisis preciso del estudio que se está realizando.

3.6.2. Método inductivo

De acuerdo con lo señalado por (Bernal, 2010), el método inductivo se basa en el razonamiento, mismo que empieza evaluando detalladamente los hechos y, basándose en ellos, se establecen conclusiones globales, que fundamenta una teoría.

La aplicación del método inductivo en el estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos se llevó a cabo al examinar detalladamente los acontecimientos relacionados con la adquisición de dichos insumos, mediante este análisis se logró determinar una idea general de las desventajas que tiene la población al comprar estos suministros.

3.6.3. Método analítico-sintético

Para (Espinoza, 2020) el método analítico-sintético permite la organización de los contenidos en niveles específicos, tales como investigación científica, investigación formativa, métodos y estrategias investigativas.

En el proceso de investigación se empleará el enfoque analítico-sintético, ya que después de examinar diversos aspectos relevantes del estudio, se llevará a cabo una síntesis exhaustiva de toda la información recopilada para plasmarla en las conclusiones.

3.7. Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación son procedimientos, métodos o enfoques que se utilizan para llevar a cabo una investigación. Por lo general, se emplean para obtener o analizar datos. En esta sección, se abordarán las técnicas principales utilizadas en la búsqueda del conocimiento.

3.7.1. Encuesta

(Arias, 2020) señala que la encuesta es una herramienta que se utiliza mediante un instrumento denominado cuestionario. Su objetivo principal es recopilar información sobre las opiniones, comportamientos o percepciones de las personas. Es una metodología dirigida exclusivamente a individuos para obtener datos relevantes.

Mediante la encuesta, se logró recopilar datos que permitió comprender diversos aspectos, criterios, opiniones y expectativas de los consumidores al comprar diversos insumos médicos. En este trabajo de investigación se realizó las encuestas a los establecimientos médicos en la ciudad de Riobamba.

3.7.2. Observación directa

Mediante la técnica de observación, se logró recopilar información acerca de la competencia y del comportamiento de los consumidores, lo cual facilita el diseño de estrategias en beneficio de la empresa a crear.

3.8. Instrumentos de investigación

3.8.1. Cuestionario

Para (Arias, 2020) esta técnica se basa en la presentación de un conjunto de preguntas organizadas, junto con una variedad de opciones de respuesta para que el encuestado seleccione.

Las preguntas desarrolladas en el cuestionario fueron destinadas a los establecimientos médicos de la ciudad de Riobamba, quienes a través de sus respuestas nos darán a conocer varios aspectos como gustos y preferencias tanto en precio y calidad al momento de comprar insumos médicos, así como también el nivel de aceptación y las expectativas que tienen con respecto al proyecto.

CAPÍTULO IV

4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Resultados de encuestas

Pregunta N° 1. ¿En la ciudad de Riobamba existen empresas que le provean insumos, dispositivos o equipos médicos que usted requiera?

Tabla 4-1: Existen empresas de insumos médicos en Riobamba

Alternativas	Frecuencia	%
Si	154	86%
No	10	6%
A veces	15	8%
TOTAL	179	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

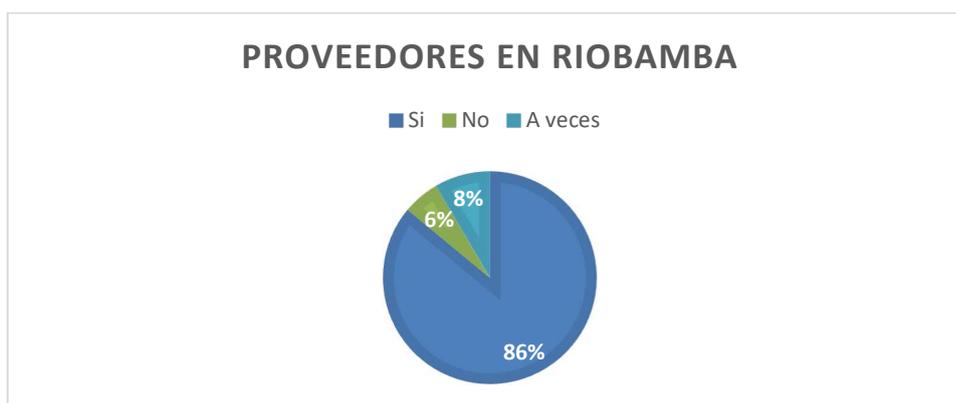


Ilustración 4-1: Proveedor de insumos médicos en Riobamba

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación

El 86% de la población manifiesta que en la ciudad de Riobamba sí existen empresas que les provean insumos médicos, el 6% señala que no encuentran proveedores dentro de la ciudad y el 8% indica que en ciertas ocasiones encuentran proveedores.

Más de la mitad de la población percibe que sí hay proveedores de insumos médicos disponibles en la ciudad, sin embargo, no todos ofrecen dispositivos o equipos médicos de alta calidad.

Pregunta N° 2. ¿Cuál de estos dispositivos médicos son los que más adquiere?

Tabla 4-2: Dispositivos médicos que más adquieren

Alternativas	Frecuencia	%
Monitor de signos vitales	46	26%
Oxímetros de pulso	44	24%
Estetoscopios	36	20%
Respirador artificial	28	16%
Electrocardiógrafos	18	10%
Otros	7	4%
TOTAL	179	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

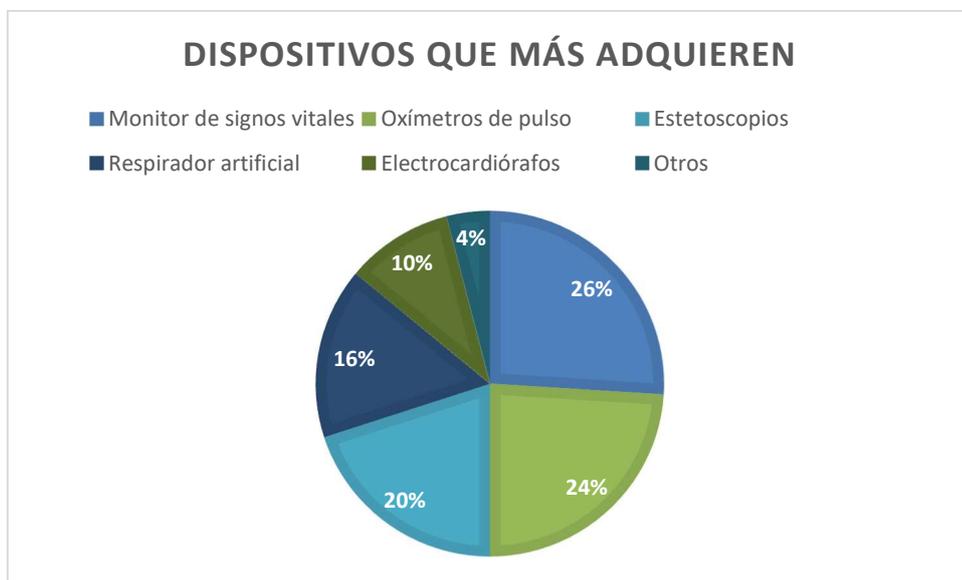


Ilustración 4-2: Proveedor de insumos médicos en Riobamba, 2023.

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación:

El 26% de la población adquiere con más frecuencia los monitores de signos vitales, así como también, el 24% los oxímetros de pulso y el 20% adquieren los estetoscopios. Sin embargo, el 4% de la población también adquieren otro tipo de dispositivos médicos, como glucómetros, suturas, electrocauterio y autoclaves.

Pregunta N° 3. ¿Qué factores influyen en su compra?

Tabla 4-3: Factores que influyen en la compra

Alternativas	Frecuencia	%
Calidad	57	32%
Reducción de precios	46	26%
Tiempo de entrega	29	16%
Variedad de productos	27	15%
Facilidad de pago	20	11%
TOTAL	179	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

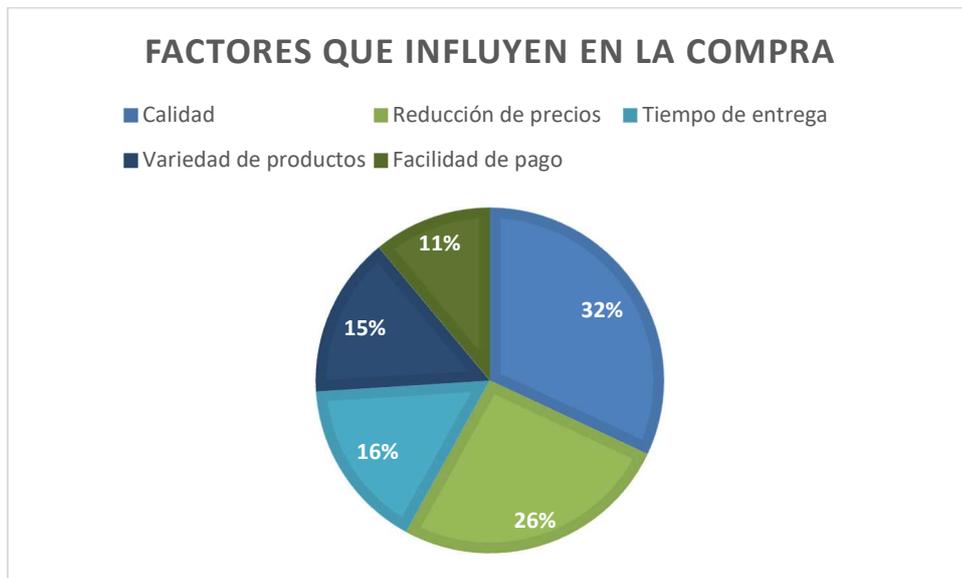


Ilustración 4-3: Proveedor de insumos médicos en Riobamba, 2023.

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación:

El 32% de la población encuestada manifiesta que uno de los factores que más influyen en la compra de insumos médicos es la calidad, adicional el 26% determina que otro factor es la reducción de precios, el 16% de la población se enfoca en el tiempo de entrega, el 15% se fija en que el proveedor tenga una variedad de productos a ofrecer y, el 11% señala buscan las facilidades de pago que ofrece el proveedor al cliente.

El factor que más se debe tomar en cuenta al momento de ejecutar el proyecto es ofrecer insumos, dispositivos y equipos médicos de calidad.

Pregunta N° 4. ¿Con qué frecuencia compra insumos, herramientas o equipos médicos?

Tabla 4-4: Frecuencia de compra de insumos médicos

Alternativas	Frecuencia	%
Mensual	95	53%
Trimestral	64	36%
Semestral	15	8%
Anual	5	3%
TOTAL	179	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

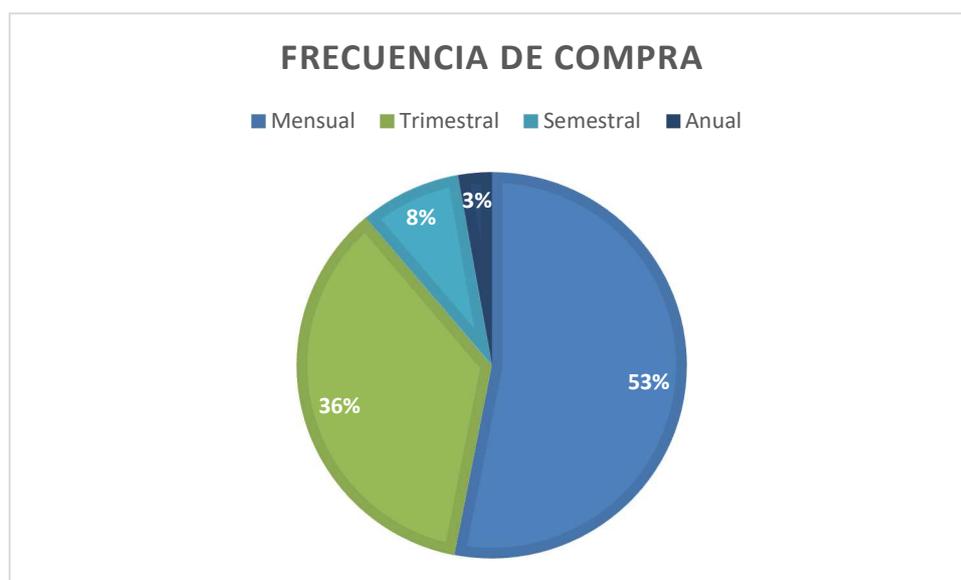


Ilustración 4-4: Proveedor de insumos médicos en Riobamba

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación:

El 53% de los encuestados adquieren los insumos médicos de manera mensual, el 36% adquieren trimestralmente, el 8% compran semestralmente, y el 3% de la población encuestada realizan las compras de insumos médicos anualmente.

Un porcentaje significativo de los encuestados realizan compras de insumos médicos de manera regular, puesto que, adquieren cada mes con el objetivo de mantener un abastecimiento adecuado para brindar atención médica de calidad a los pacientes.

Pregunta N° 5. ¿Cuál es el medio para obtener estos insumos médicos?

Tabla 4-5: Forma de adquisición de insumos médicos

Alternativas	Frecuencia	%
El proveedor ofrece en su establecimiento	102	57%
Se dirige a las importadoras en Riobamba	51	28%
Adquiere mediante internet	25	14%
Se dirige a las importadoras fuera de la ciudad	1	1%
TOTAL	179	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

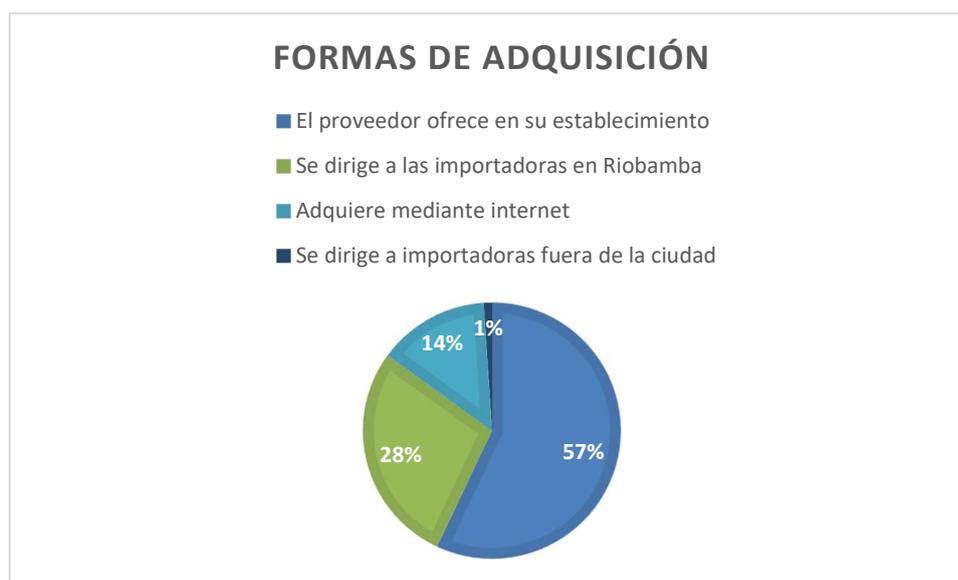


Ilustración 4-5: Proveedor de insumos médicos en Riobamba

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación:

El 57% de los encuestados señalan que el proveedor ofrece los insumos médicos en su establecimiento, el 28% manifiesta que se trasladan a las importadoras en la ciudad de Riobamba, el 14% adquiere mediante internet, ya sea por compras públicas o plataformas de adquisición de empresas importadoras.

En resumen, los encuestados emplean diversas formas para adquirir equipos e insumos médicos, pero su preferencia principal radica en la adquisición directa cuando los productos son ofertados

Pregunta N° 6. ¿Al adquirir insumos médicos le dan una breve explicación de las bondades de los equipos o dispositivos médicos?

Tabla 4-6: Explicación de bondades de insumos y dispositivos médicos

Alternativas	Frecuencia	%
Si	74	41%
No	105	59%
TOTAL	179	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

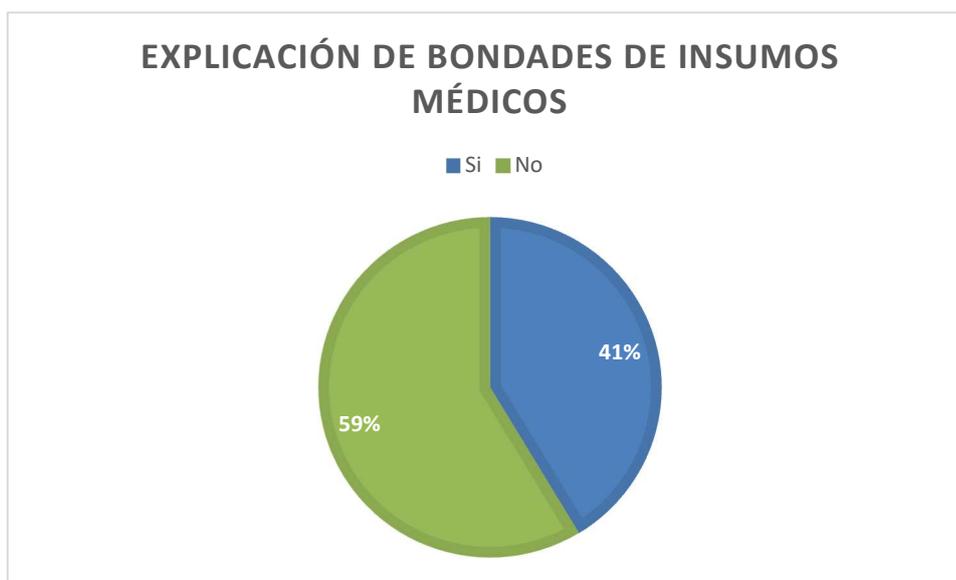


Ilustración 4-6: Proveedor de insumos médicos en Riobamba

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación:

El 59% de la población encuestada señala que los proveedores de insumos médicos no les brindan una explicación completa de las bondades y características que poseen estos suministros, mientras que, el 41% de los encuestados manifiestan que los proveedores sí les dan una breve explicación de las características de los insumos médicos que adquieren.

Al explicar las bondades de los insumos médicos, se brinda información detallada sobre las características, beneficios y funcionalidades de estos productos a los profesionales de la salud. Esto les permite tomar decisiones cruciales a la hora de adquirir el producto.

Pregunta N° 7. ¿Al momento de adquirir los productos tomaría en cuenta las características como alta tecnología e innovación?

Tabla 4-7: Características de alta tecnología e innovación

Alternativas	Frecuencia	%
Si	178	99%
No	1	1%
TOTAL	180	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

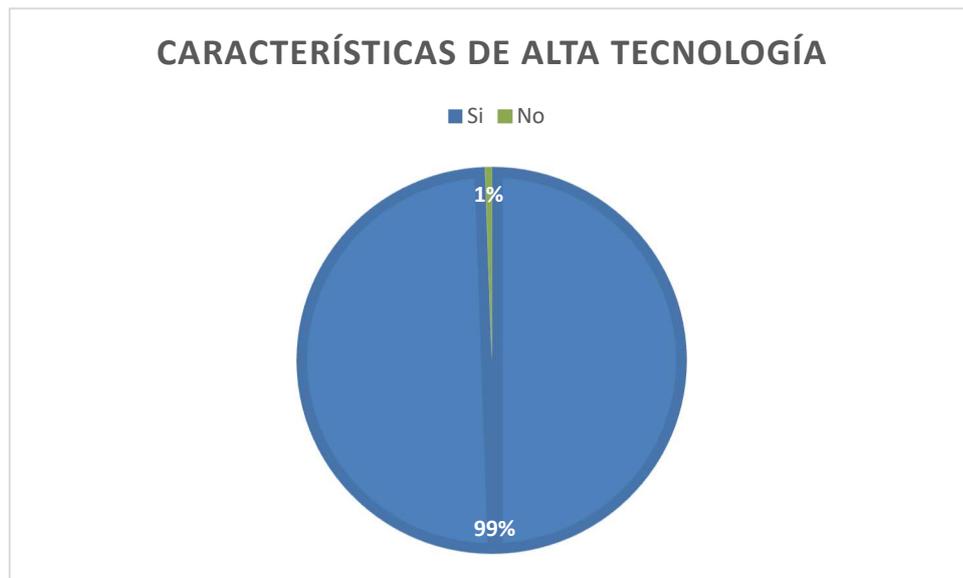


Ilustración 4-7: Proveedor de insumos médicos en Riobamba, 2023.

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación:

El 99% de los encuestados determinan que es importante adquirir insumos y dispositivos médicos con características de alta tecnología e innovación.

Al adquirir insumos de alta tecnología, los hospitales y las clínicas pueden optimizar su productividad y utilizar de manera más eficiente los recursos disponibles.

Pregunta N° 8. Si se presentara una empresa que le brinde una mejor atención que la de su proveedor actual, ¿consideraría un cambio de proveedor?

Tabla 4-8: Forma de adquisición de insumos médicos

Alternativas	Frecuencia	%
Si	172	96%
No	7	4%
TOTAL	179	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

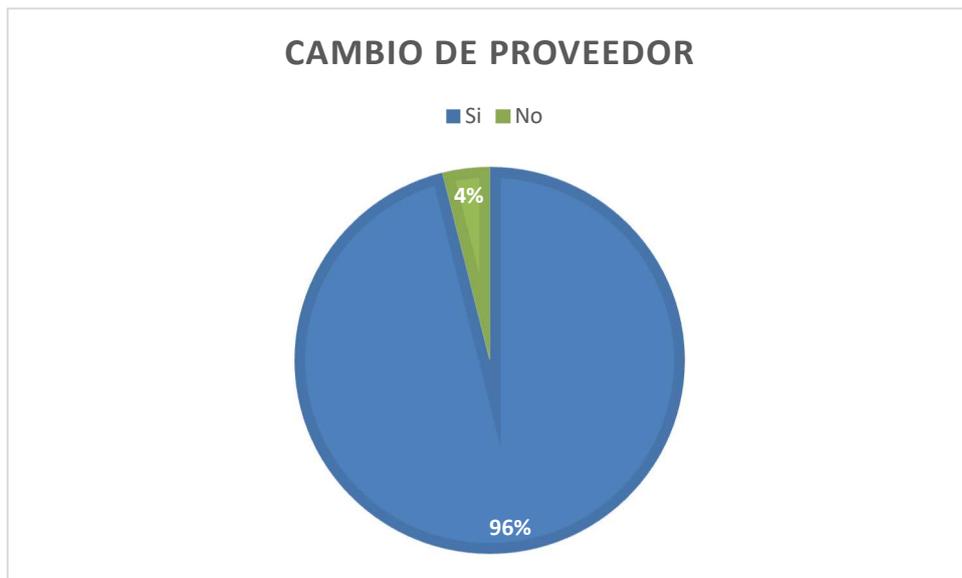


Ilustración 4-8: Proveedor de insumos médicos en Riobamba, 2023.

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación:

El 96% de la población encuestada considera oportuno un cambio de proveedor, puesto que, puede brindarle un mejor servicio, ofrecerle mejores precios y proporcionar insumos y dispositivos médicos de mejor calidad. Sin embargo, el 4% señala que no considerarían un cambio de proveedor por la confianza que la actual empresa le brinda.

Pregunta N° 9. ¿Le brinda su proveedor un servicio postventa?

Tabla 4-9: Servicio postventa del proveedor

Alternativas	Frecuencia	%
Si	64	36%
No	115	64%
TOTAL	180	100%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

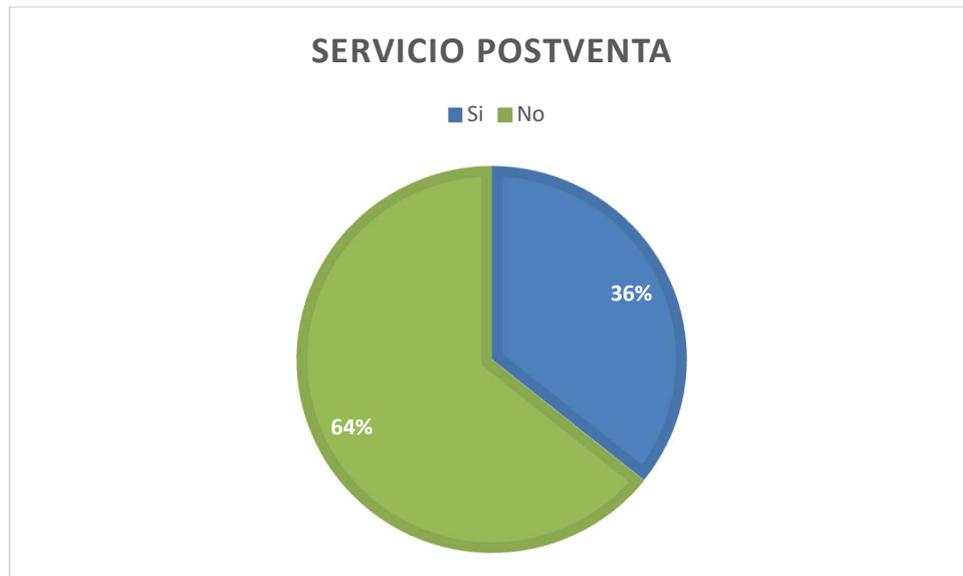


Ilustración 4-9: Proveedor de insumos médicos en Riobamba

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Análisis e interpretación:

El 64% de los encuestados indican que el proveedor no le brinda un servicio postventa y el 36% señala que el proveedor si les proporciona un servicio postventa.

La mayor parte de los encuestados señalan que no reciben un servicio postventa, debido a que algunas empresas pueden centrarse principalmente en la venta de sus productos y descuidar el servicio al cliente después de realizar la venta.

4.2. Análisis de resultados

Una vez procesada la información podemos llegar a las siguientes conclusiones que se consideran importantes para el proyecto: Es relevante mencionar que en la ciudad de Riobamba sí existen empresas y distribuidoras de insumos médicos que están posesionadas en el mercado y que tienen gran acogida por los clientes, ya que en los resultados demuestran que el 86% de la población sí encuentran los dispositivos e insumos médicos dentro de la ciudad. Sin embargo, no todos estos proveedores brindan un servicio después de la venta, y esto determina que se puede competir en el mercado siempre y cuando se priorice al cliente.

Por su parte, las encuestas demuestran que existen dos elementos importantes a tener cuenta al momento de ejecutar el proyecto: calidad y precio. Los resultados determinan que se debe ofrecer a los clientes potenciales insumos médicos con estas características. Además, se requiere ofrecer una amplia variedad de estos equipos e insumos médicos, puesto que, genera una gran ventaja competitiva.

Adicionalmente, los resultados arrojan cuáles son los insumos médicos que cuentan con una gran participación en el mercado y cuál es la frecuencia al adquirir este tipo de suministros. En síntesis, la periodicidad de adquisición es corta, ya que se evidencia la compra mensual y trimestral, esto se debe a la demanda constante que presentan los establecimientos médicos encuestados.

Otro de los aspectos importantes que se determinó en las encuestas es el que la población requiere y demanda insumos y dispositivos médicos que sean de alta calidad y que posean características como alta tecnología de estos equipos, ya que con estas particularidades se puede realizar diagnósticos más precisos y confiables.

Por su parte, es importante brindar una explicación de las bondades y características de los insumos y dispositivos médicos a los posibles clientes, puesto que, ayudará a diferenciarnos de la competencia, ya que la mayor parte de la población encuestada señala que el proveedor actual no les brinda una descripción detallada de las ventajas y atributos de los insumos y dispositivos médicos.

La mayor parte de los encuestados señalan que sí consideran un cambio de proveedor, bajo la condición de que les brinden un mejor servicio, atiendan las necesidades del cliente, sean rápidos en la entrega de insumos médicos, ofrezcan una variedad de suministros y que dispongan de dispositivos actualizados con las últimas innovaciones tecnológicas.

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO

5.1. Estudio de mercado

5.1.1. Segmentación del mercado

La segmentación de mercado permitirá, a través de la reducción de la población total por medio de parámetros de evaluación, conocer a los potenciales clientes con los que se partirá para el correcto análisis del mercado.

Para lograr este cálculo, los segmentos que se considerarán serán los: geográficos, demográficos y de comportamiento; considerando como población a los establecimientos de salud públicos y privados de la ciudad.

Tabla 5-1: Segmentación del mercado

SEGMENTOS	CRITERIOS	RESULTADOS
Geográficas	Provincia	Chimborazo: 854 establecimientos
	Ciudad	Riobamba: 335 establecimientos
Demográficas	Privados	258 establecimientos
De comportamiento	Aceptación cambio	Cambio de proveedor (96%) 248 establecimiento
CONSUMO APARENTE		248 establecimientos

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.2. Clientes potenciales

Para llegar a nuestro consumo aparente que representa a los potenciales establecimientos que pueden llegar a ser nuestros clientes potenciales, segmentamos de acuerdo con los criterios más razonables para el entorno en donde se ejecutará el proyecto.

El estudio de mercado se enfocará en los establecimientos médicos privados que según datos representan el 77,05% del total de instituciones de salud en la ciudad de Riobamba; el motivo porque el que se dejó de lado a los centros de salud públicos es por la complejidad de los procesos

de compras públicas con respecto a insumos médicos de los cuales se encarga el Ministerio de Salud Pública (MSP) directamente.

El factor relevante para segmentar el mercado fue la aceptación que la demanda tendrá sobre la empresa del proyecto, para ello se tomó en consideración la pregunta 8 de la empresa en donde un 96% de los encuestados dio una respuesta positiva al cambio de proveedor con la aparición de una empresa que les brinde un mejor servicio, dando así una clientela potencial de 248 establecimientos.

5.1.3. Competencia empresarial

En la ciudad de Riobamba existen pocas empresas dedicadas exclusivamente a la comercialización de insumos médicos, la oferta de estos tipos de productos en la ciudad se incrementa porque muchas farmacias se encargan de la distribución de ciertos productos considerados insumos, sin embargo, estos establecimientos no cuentan con un stock y un modelo de negocio que facilita ventas al por mayor como lo requieren los centros y establecimientos médicos en la ciudad.

Según datos y observación en la ciudad de Riobamba existen alrededor de 7 tiendas comercializadoras de insumos médicos de las cuales dos de ellas cuentan con sucursales en el norte y centro de la ciudad.

Tabla 5-2: Competencia empresarial

NOMBRE ESTABLECIMIENTOS	PRODUCTOS
PROLABOR	<ul style="list-style-type: none"> • Insumos hospitalarios • Insumos quirúrgicos • Sustancias y reactivos • Equipos médicos • Instrumental
TECNOMEDICA	<ul style="list-style-type: none"> • Insumos médicos hospitalarios • Equipos médico y laboratorio • Instrumental quirúrgico • Uniformes • Mobiliario hospitalario
MIMEDIC	<ul style="list-style-type: none"> • Equipo médico y quirúrgico • Insumos médicos

VITAL MEDIC	<ul style="list-style-type: none"> • Insumos médicos • Medicamentos
PIM PROVEEDOR DE INSUMOS MÉDICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Insumos médicos y odontológicos
SUMINISTROS MÉDICOS SYLVANNA	<ul style="list-style-type: none"> • Suministros médicos, hospitalarios, odontológicos y ortopédicos
RECOR	<ul style="list-style-type: none"> • Equipos e insumos odontológicos

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.4. Producto

El estudio de factibilidad plantea la creación de una empresa de comercialización de varios productos denominados insumos médicos, además de ellos se pondrá a la venta equipos e indumentaria médica en menor volumen que serán complementaria para el giro el negocio.

A continuación, se presenta la lista de los productos en que se basará este proyecto:

Tabla 5-3: Productos

PRODUCTOS	PARTIDA ARANCELARIA	CARACTERÍSTICAS
Monitor de signos vitales  https://www.yohmai.com/pm-12-patient-monitor.html	9018.11.00.00	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño portátil. • Pantalla TFT de 12,1” • Monitoriza: electrocardiograma, respiración, PANI, SpO2, pulso cardíaco y temperatura
Respirador artificial  https://www.yohmai.com/ventilator-model-jx100.html	9019.20.00.00	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo JX100 • Múltiples modos de respiración • Controlado por microcomputadora • Tiempo de respiración: 0,5 – 3s

Oxímetros de pulso	9018.90.10.00	<ul style="list-style-type: none"> • Oxímetro del pulso de la yema de los dedos • Pantalla Oled • Baterías extraíbles • Saturación de oxígeno 36% -99% + / -2%
	https://www.yohmai.com/pulse-oximeter-m70b-lcd.html	
Estetoscopio	9018.90.90.00	<ul style="list-style-type: none"> • Pieza de pecho de aluminio • Auricular de cobre • Puntas de plástico para los oídos
	https://www.yohmai.com/bokang-general-stethoscope.html	
Otros		<ul style="list-style-type: none"> • Caja 1000 unidades • Variedad colores • Materiales: PP+ filtro+PP
Mascarillas	6307.90.30.00	
	https://www.yohmai.com/pack-of-1000-nonwoven-face-mask-model-n201.html	

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.5. Análisis de la demanda

Para el análisis de la demanda se tomará como punto de partida el cálculo del consumo aparente cuyo valor refleja que 248 establecimientos privados de la zona urbana de la ciudad de Riobamba serán los clientes potenciales.

A continuación, se debe conocer la demanda de cada equipo médico en el mercado, para esto se hará referencia a la pregunta dos de la encuesta, donde se evidencia que los establecimientos médicos de Riobamba adquieren mayoritariamente monitores de signos vitales con el 26%, un 24% compran más oxímetros de pulso, el 20% estetoscopios, así como también el 16% de los

demandantes compran respiradores artificiales, un 10% electrocardiógrafos y apenas el 4% se hacen dueños de otros insumos que fueron descritos anteriormente.

Un punto que se va a considerar por cuestiones de costos y ser una empresa con productos innovadores, como se describió anteriormente en los productos, el visor de signos vitales cuenta con la tecnología de tener integrado un electrocardiograma por lo que se pretende integrar la demanda de este aparato con la del visor.

Tabla 5-4: Análisis de la demanda

Alternativas	% consumo	Demanda
Monitor de signos vitales	36%	89
Estetoscopios	20%	50
Oxímetros de pulso	24%	59
Respirador artificial	16%	40
Otros	4%	10
TOTAL	100%	248

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Es necesario para conocer las cantidades demandas anuales de estos productos, calcular la frecuencia de compra por lo que se considerara la pregunta 4 donde menciona esto, tal como se muestra a continuación:

Tabla 5-5: Cantidades demandas anuales

FRECUENCIA DE COMPRA	%	FRECUENCIA ANUAL	MONITORES DE SIGNOS VITALES		ESTETOSCOPIOS		OXIMETROS DE PULSO		RESPIRADOR ARTIFICIAL		OTROS	
			Q	D.A	Q	D.A	Q	D.A	Q	D.A	Q	D.A
Mensual	53%	12	47	567	26	315	32	378	21	252	5	63
trimestral	36%	4	32	128	18	71	21	86	14	57	4	14
Semestral	8%	2	7	14	4	8	5	10	3	6	1	2
Anual	3%	1	3	3	1	1	2	2	1	1	0	0
TOTAL	100%		89	712	50	396	59	475	40	317	10	79

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.6. Demanda proyectada

De acuerdo con datos obtenidos del INEC (INEC, n.d.) con respecto a la población de la ciudad de Riobamba desde los años 2010 al 2020 se obtuvo que la población ha tenido un comportamiento de crecimiento del 1,21%; en base a esto, el cálculo de la demanda será proyectada para los siguientes cinco años utilizando la formula del valor futuro, de la siguiente manera:

$$C_n = C_o(1 + i)^n$$

Donde:

Cn= valor proyectado

Co= valor presente

i= tasa de crecimiento poblacional

n= año a estimarse

Considerando que la demanda actual de insumos médicos en la ciudad de Riobamba es de 1979 productos y el crecimiento poblacional de 1,21%, se obtienen las siguientes proyecciones:

Tabla 5-6: Demanda proyectada

PERIODO	AÑOS	DEMANDA ANUAL PROYECTADA
1	2024	2003
2	2025	2027
3	2026	2052
4	2027	2076
5	2028	2102

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.7. Análisis de la oferta

Para el análisis de la oferta se tomará en consideración la información detallada de la competencia que se conoce que existe actualmente en la ciudad de Riobamba, como se detalló anteriormente en esta investigación funcionan alrededor de 7 empresas que se dedican a la distribución de equipos e insumos médicos.

En la pregunta número 1 de la encuesta realizada, se conoció que el 86% de los encuestados sí conocen de la existencia de empresas dedicadas a la comercialización de insumos médicos, por lo que se partirá de este valor para poder determinar la oferta que se tiene actualmente en el mercado, puesto que, es un valor que no se encuentra registrado en medios oficiales.

Para determinar la oferta anual actual se tomará en consideración la demanda actual y se sacará el porcentaje que según la información recolectada está cubierto por los proveedores del mercado, de la siguiente manera:

Tabla 5-7: Oferta anual

PRODUCTOS	DEMANDA ANUAL EN CANTIDADES	OFERTA ANUAL EN CANTIDADES
Monitor de signos vitales	712	613
Estetoscopios	396	340
Oxímetros de pulso	475	408
Respirador artificial	317	272
Otros	79	68
TOTAL	1979	1702

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.8. Oferta proyectada

La oferta será proyectada al igual que la demanda para un periodo de 5 años utilizando la fórmula de valor futuro y considerando el crecimiento poblacional de Riobamba, como se muestra a continuación:

Tabla 5-8: Oferta proyectada

PERIODO	AÑOS	DEMANDA ANUAL PROYECTADA
1	2024	1723
2	2025	1743
3	2026	1764
4	2027	1786
5	2028	1807

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.9. Demanda insatisfecha

El cálculo de la demanda insatisfecha consiste en la diferencia de la demanda y oferta proyectada para determinar si las necesidades actuales del mercado con respecto a la adquisición de insumos médicos están cubiertas por los oferentes que ya están consolidados en el medio.

A continuación el cálculo de la demanda insatisfecha:

Tabla 5-9: Demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA ANUAL	OFERTA ANUAL	DEMANDA INSATISFECHA
2024	2003	1723	280
2025	2027	1743	284
2026	2052	1764	287
2027	2076	1786	291
2028	2102	1807	294

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.10. Análisis de precios

5.1.10.1. Precios de venta

Para determinar los precios de venta para cada uno de los artículos que se va a comercializar hay que tomar en consideración la fórmula universal para el cálculo de precio de venta que es:

$$PV = \frac{\text{Costo de Venta}}{1 - \% \text{ utilidad}}$$

Ahora bien, para determinar el costo de venta de cada producto es necesario cargar todos los costos y gastos que produce el adquirir estos artículos, como el transporte, impuestos y demás. En este caso la mercadería se manejará bajo el Incoterms FOB (Free on board) en español libre a bordo, esto significa que “el vendedor asume la responsabilidad por pérdidas y daños a la mercancía hasta que esta se encuentra cargada en el buque; desde ese momento, toda la responsabilidad pasa al comprador” (DHL, 2020).

Se elige esta modalidad ya que abarata los costos de importación; sin embargo, para minimizar el riesgo y cuidar la mercancía se plantea para el desarrollo del proyecto el contar con un seguro para lo cual se considerará el 1% del precio de cada artículo que cubra este rubro.

El Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) es un tributo cuyo hecho generador es el envío o traslado de divisas que se genere fuera del país; la empresa que se plantea a través de este estudio de factibilidad tiene como principal función la importación de productos por lo que el ISD está inmerso en el giro del negocio. Para el cálculo de este impuesto la normativa establece que cuanto las transacciones al exterior superen un monto mayor a tres Salarios Básicos Unificados (SUB) que es equivalente a \$1.350,00 en el 2023 tendrán que pagar la tarifa que a partir de del 01 de diciembre de 2023 es del 2% (SRI, 2023).

Al implementarse este proyecto a partir del próximo año (2024), se planifica estratégicamente la adquisición de la mercancía, es decir, desde el mes de diciembre de 2023 para sujetarse a esta tarifa y reducir los costos.

Según la SENAE Advalorem “son los aranceles establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación)” (2021).

En plena emergencia sanitaria, el Comité de Comercio Exterior (Comex) decidió mediante la Resolución No. -004-2020 que los dispositivos médicos grabarían 0% en arancel mientras dure la emergencia, disposición que se ha mantenido hasta el presente año 2023 como lo indica la Resolución No. 002-2023 (Comex, 2023), por lo que en el cálculo del arancel se tomó en consideración esta resolución.

El FODINFA (Fondo de Desarrollo para la infancia) es un tributo obligatorio en el comercio exterior, el cual se aplica el 0,5% sobre la base imponible de importación (SENAE, 2021).

A continuación, se mostrará el cálculo de cada uno de los insumos que serán comercializados:

Producto: MONITOR DE SIGNOS VITALES

Partida arancelaria: 9018.11.00.00

Tabla 5-10: Precio de venta

DETALLE	VALOR
FOB	\$ 660,00
Transporte	\$ 5,00
Seguro (1%)	\$ 6,60
CIF	\$ 671,60
ISD	\$ 30,99
Advalorem (0%)	\$ -
Fodinfra (0,5%)	\$ 3,36
IVA (12%)	\$ 80,59
TOTAL IMPORTACION	\$ 786,54

Transporte interno	\$	1,47
COSTO DE VENTA UNIT	\$	788,01

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Cálculo Precio de Venta:

Para el cálculo de precio de venta se considerará para este y todos los productos una margen de utilidad del 30%, el cual permitirá cubrir con los gastos operativos que genera la empresa.

$$PV = \frac{\text{Costo de Venta}}{1 - \% \text{ utilidad}}$$

$$PV = \frac{788,01}{1 - 0,30}$$

$$PV = \$1.125,74$$

Producto: RESPIRADOR ARTIFICIAL

Partida arancelaria: 9019.20.00.00

Tabla 5-11: Cálculo de venta

DETALLE	VALOR
FOB	\$ 2.124,00
Transporte	\$ 5,00
Seguro (1%)	\$ 21,24
CIF	\$ 2.150,24
ISD	\$ 70,44
Advalorem (0%)	\$ -
Fodinfá (0,5%)	\$ 10,75
IVA (12%)	\$ 258,03
TOTAL IMPORTACIÓN	\$ 2.489,46
Transporte interno	\$ 1,47
COSTO DE VENTA UNIT	\$ 2.490,93

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Cálculo Precio de Venta:

$$PV = \frac{\text{Costo de Venta}}{1 - \% \text{ utilidad}}$$

$$PV = \frac{2.490,93}{1 - 0,30}$$

$$PV = \$3.558,47$$

Producto: OXÍMETRO DE PULSO

Partida arancelaria: 9018.90.10.00

El cálculo se mantiene igual a los equipos médicos anteriores; sin embargo, es necesario considerar un aspecto importante, el 29 de noviembre de 2021 se publica en el Registro Oficial la *Ley Orgánica de Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal* la cual entre otras novedades eliminó el IVA de varios productos como toallas femeninas, pañales y de insumos médicos como las mascarillas y oxímetros (Orozco, 2023). Bajo esta información, en cálculo de aranceles e impuestos no se calculará el Impuesto al Valor Agregado en los oxímetros y mascarillas.

Tabla 5-12: Aranceles e impuestos

DETALLE	VALOR
FOB	\$ 12,00
Transporte	\$ 5,00
Seguro (1%)	\$ 0,12
CIF	\$ 17,12
ISD	\$ -
Advalorem (0%)	\$ -
Fodinfra (0,5%)	\$ 0,09
IVA (12%)	\$ 0,00
TOTAL IMPORTACIÓN	\$ 17,21
Transporte interno	\$ 1,47
COSTO DE VENTA UNIT	\$ 18,68

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Cálculo Precio de Venta:

$$PV = \frac{\text{Costo de Venta}}{1 - \% \text{ utilidad}}$$

$$PV = \frac{18,68}{1 - 0,30}$$

$$PV = \$26,68$$

Producto: ESTETOSCOPIO

Partida arancelaria: 9018.90.90.00

Tabla 5-13: Cálculo precio de venta

DETALLE	VALOR
FOB	\$ 1,18
Transporte	\$ 5,00
Seguro (1%)	\$ 0,01
CIF	\$ 6,19
ISD	\$ -
Advalorem (0%)	\$ -
Fodinfra (0,5%)	\$ 0,03
IVA (12%)	\$ 0,74
TOTAL IMPORTACIÓN	\$ 6,97
Transporte interno	\$ 1,47
COSTO DE VENTA UNIT	\$ 8,44

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Cálculo Precio de Venta:

$$PV = \frac{\text{Costo de Venta}}{1 - \% \text{ utilidad}}$$

$$PV = \frac{8,44}{1 - 0,30}$$

$$PV = \$12,05$$

Producto: MASCARILLAS

Partida arancelaria: 6307.90.30.00

Tabla 5-14: Cálculo precio de venta

DETALLE	VALOR
FOB	\$ 10,00
Transporte	\$ 5,00
Seguro (1%)	\$ 0,10
CIF	\$ 15,10
ISD	\$ -
Advalorem (0%)	\$ -
Fodifa (0,5%)	\$ 0,08
IVA (12%)	\$ 0,00
TOTAL IMPORTACIÓN	\$ 15,18
Transporte interno	\$ 1,47
COSTO DE VENTA UNIT	\$ 16,65

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Cálculo Precio de Venta:

$$PV = \frac{\text{Costo de Venta}}{1 - \% \text{ utilidad}}$$

$$PV = \frac{16,65}{1 - 0,30}$$

$$PV = \$23,78$$

5.1.10.2. *Formas de Pago*

La estrategia que se va a aplicar en el proyecto es desarrollar distintas formas de pago para los clientes buscando la facilidad para los clientes, estas formas de pago serán:

FORMAS DE PAGO



Ilustración 5-1: Formas de pago

Realizado por: Salazar, S., 2023.

5.1.11. Análisis de distribución

Para el proyecto se plantea que exista una distribución de productos directa e indirecta. Para la distribución directa se piensa establecer convenios directos con los establecimientos y consultorios médicos particulares para abastecer de insumos a estos lugares.

Como estrategia de distribución indirecta se busca crear vínculos comerciales con doctores dentro de estos establecimientos que sirvan de entrada a estos puntos y además distribuir a farmacias que necesiten de estos implementos.

5.1.11.1. Promoción

Para la distribución de los productos también se plantea comercializar por medio de sitios webs y redes sociales porque, aunque el principal objetivo es cubrir con la demanda de la ciudad de Riobamba, mediante estos medios se puede llegar a más mercados dentro del país y en un futuro lograr una expansión y crecimiento empresarial.

5.1.12. Análisis FODA

El análisis FODA va a permitir a la empresa identificar cuáles son sus fortalezas y oportunidades para sacarles provecho y así mismos cuáles son sus debilidades y amenazas para plantear estrategias que mitiguen el riesgo y disminuyan el impacto que estas puedan generar hacia la misma.

MATRIZ DE ANÁLISIS FODA (DAFO)



Ilustración 5-2: Matriz FODA

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.1.13. Análisis de PESTEL

A través del análisis PESTEL se podrá hacer un diagnóstico y pronóstico de situaciones que se pueden dar en el medio donde se pretende poner en marcha al proyecto, estas situaciones son relacionadas a factores políticos, económicos, socio culturales, tecnológicos, ambientales y legales que están sucediendo o que pueden provocarse en un futuro; al identificar cuáles son permitirá a través de planes y estrategias enfrentar cualquiera de estas sin sufrir un impacto fuerte y directo.

ANÁLISIS DE PESTEL

ANÁLISIS DEL MACROENTORNO



Ilustración 5-3: Análisis de PESTEL

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.2. Estudio técnico

5.2.1. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad que tiene la empresa para producir, en este caso para importar los productos a comercializarse. Mediante este estudio se va a determinar si estas adquisiciones se realizarán de manera mensual, trimestral o anual, dependiendo la disponibilidad de recursos monetarios y la efectividad de los procesos de importación.

Las compras se realizarán de manera trimestral al ser la segunda opción con mayor frecuencia luego de la mensual en las encuestas; y esto debido a cuidar costos y tener los recursos suficientes para ser la inversión; para abastecer la demanda existente se debe analizar las cantidades a importarse en este periodo de tres meses.

El proveedor que se eligió para la empresa es “YOHMAI” tiene matriz en Francia y Estados Unidos, y las cantidades a importar en cada trimestre quedan determinada de la siguiente manera:

Tabla 5-15: Tamaño del proyecto

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA ANUAL	DEMANDA 1ER TRIMESTRE	DEMANDA 2DO TRIMESTRE	DEMANDA 3ER TRIMESTRE	DEMANDA 4TO TRIMESTRE
2024	280	70	70	70	70
2025	284	71	71	71	71
2026	287	71	72	72	72
2027	291	72	73	73	73
2028	294	73	73	74	74

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Es necesario calcular la cantidad de cada producto que se va a importar cada trimestre, para ello primero se determina la demanda insatisfecha de cada producto y luego se calcula la adquisición de los insumos cada tres meses considerando únicamente el primer año como referencia, tal como se muestra a continuación:

Tabla 5-16: Cantidad de cada producto

PRODUCTOS	DEMANDA ANUAL AÑO 1	OFERTA ANUAL AÑO 1	DEMANDA INSATISFECHA AÑO 1
Monitor de signos vitales	721	620	101
Estetoscopios	401	345	56
Oxímetros de pulso	481	413	67
Respirador artificial	320	276	45
Otros	80	69	11
TOTAL	2003	1723	280

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Tabla 5-17: Cantidad de cada producto

PRODUCTO	DEMANDA ANUAL				TOTAL
	I	II	III	IV	
Monitor de signos vitales	25	25	25	26	101
Estetoscopios	14	14	14	14	56
Oxímetros de pulso	16	17	17	17	67
Respirador artificial	11	11	11	12	45
Otros	2	3	3	3	11
TOTAL	68	70	70	72	280

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.2.2. Localización

5.2.2.1. *Macro localización*

El proyecto a nivel macro se instalará en el país de Ecuador, provincia de Chimborazo enfocándose en el cantón de Riobamba en donde se concentra la mayor parte de la ciudadanía riobambeña.



Ilustración 5-4: Micro localización

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.2.2.2. *Micro localización*

De acuerdo con las encuestas el 57% de los establecimientos adquieren los insumos a través de proveedores que se acercan directamente a ellos, es por esto por lo que se decidió que la comercializadora se establezca en el centro de la urbe de Riobamba; este punto será clave para desplazarse a todos los puntos de la ciudad, además es una zona muy comercial para atraer clientes por medio de la exhibición de productos en la tienda.

El local se ubicará en las calles Chile y Uruguay, zona cerca al Hospital del IESS, de otros centros médicos y de zonas muy comerciales y transitadas en la ciudad. Esta localización tiene acceso a todos los servicios básicos, seguridad y vías accesibles; para el desarrollo del proyecto se considerará como un gasto en el cuál invertir para la puesta en marcha de este.

- Realizar el proceso de compra
- Desaduanización de la mercancía mediante el mismo importador o agente aduanero para lo que se deben presentar ciertos documentos como: documentos de transporte, factura comercial, certificado de origen y los que la SENA E considere pertinente.
- Liberación de los productos.
- Se procede a transportar a almacén y poder comercializar.

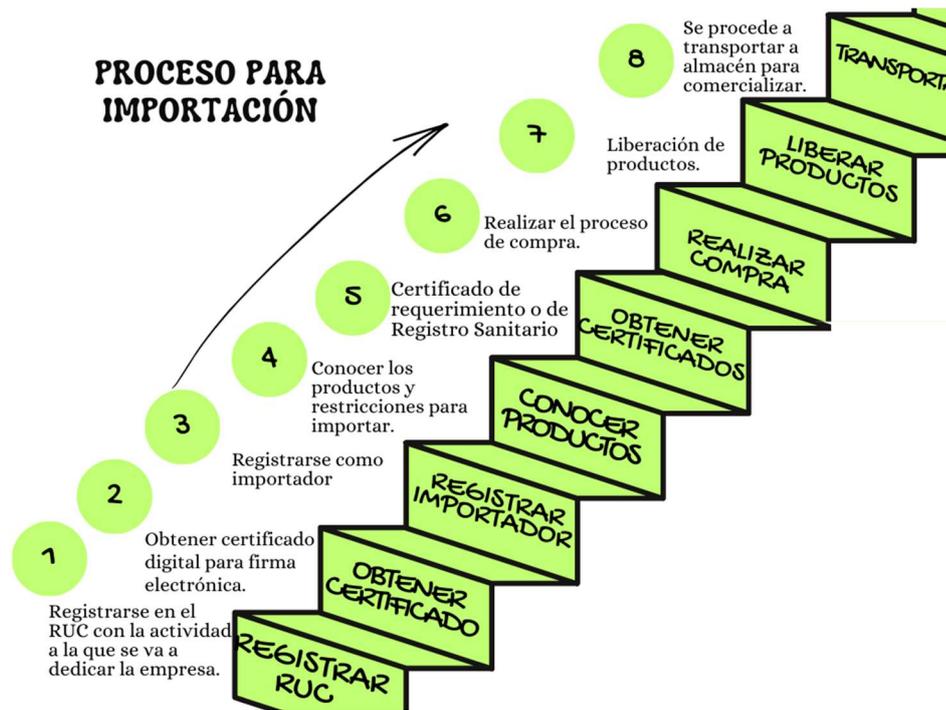


Ilustración 5-6: Proceso para la importación de insumos y equipos médicos
 Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.2.3.2. *Flujogramas de los procesos*

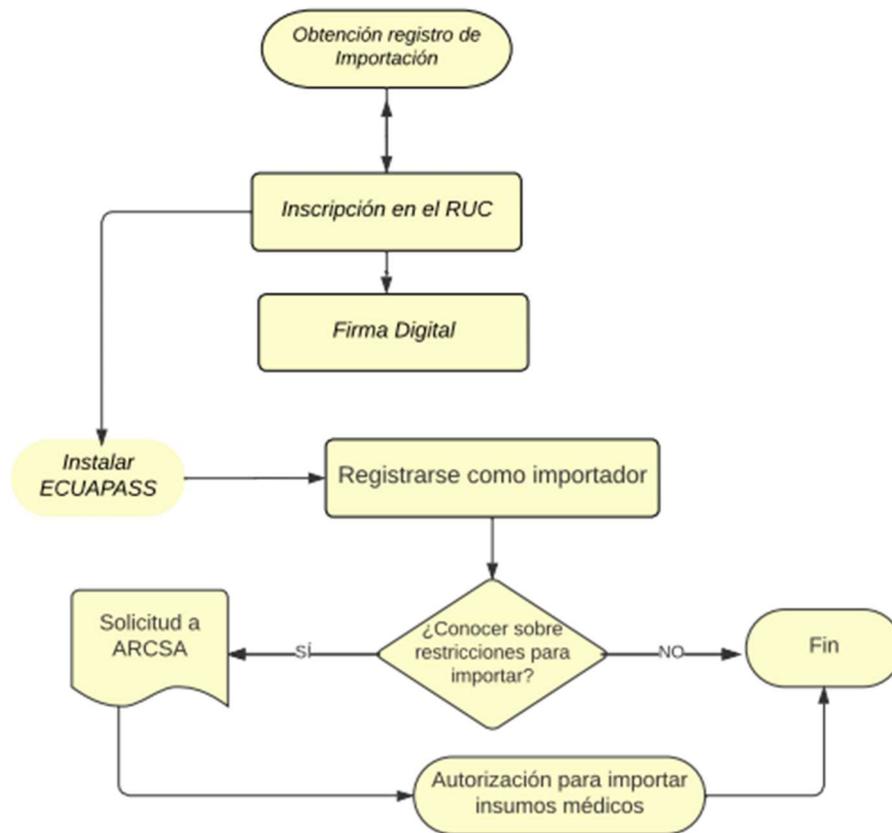


Ilustración 5-7: Flujograma de registro de importación

Realizado por: Salazar, S. 2023.

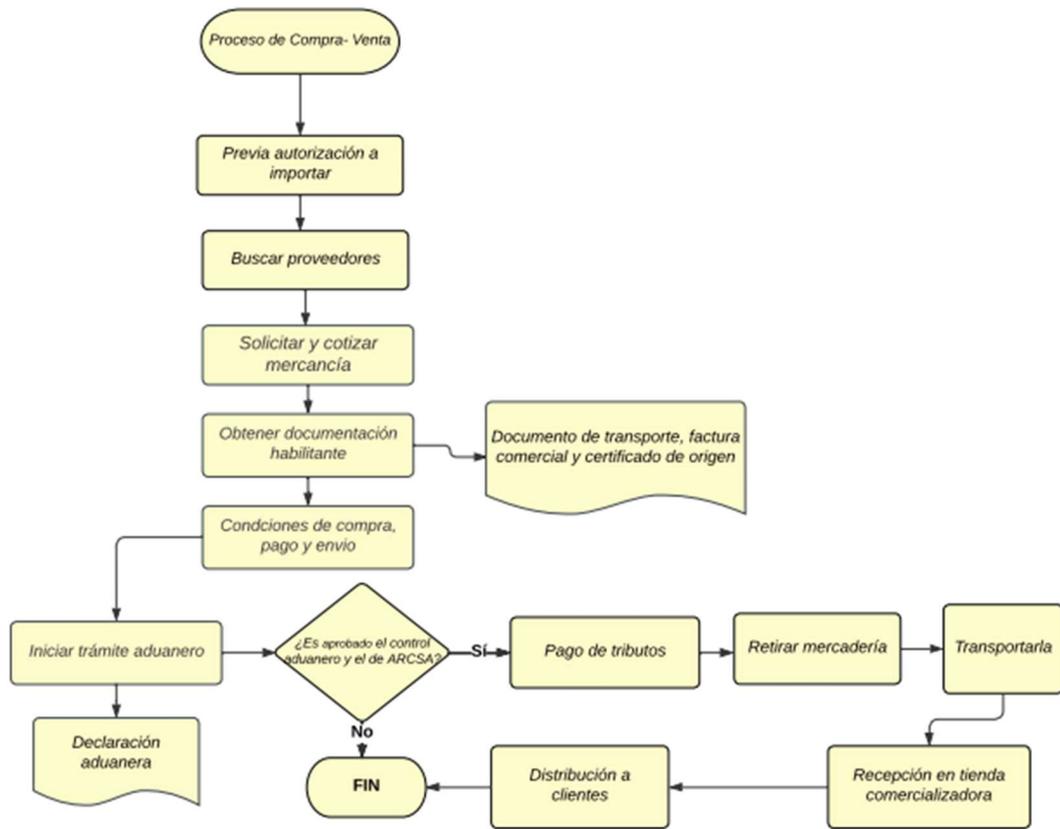


Ilustración 5-8: Flujograma del proceso de compra-venta

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.2.3.3. Necesidades

Tabla 5-18: Necesidades de Talento humano

REQUERIMIENTO	ACTIVIDADES	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	COSTO TRIMESTRAL
Administrador	• Crear relaciones comerciales.	1	\$700,00	\$8.400,00	\$2.100,00
	• Realizar trámites aduaneros.				
	• Controlar logística				
Contadora	• Llevar registros contables de la empresa.	1	\$500	\$6.000	\$1.500,00
	• Realizar declaraciones.				
	• Calculo y pago de impuestos y tasas arancelarias.				
	• Pagos internacionales.				
Vendedor 1	• Control de inventarios.	1	\$450,00	\$5.400,00	\$1.350,00
	• Recepción de pedidos.				
	• Envío y entrega de mercadería.				
	• Servicio al cliente.				
Vendedor 2	• Entrega mercadería a clientes	1	\$450,00	\$5.400,00	\$1.350,00
	• Recepción y almacenaje de inventarios				
TOTAL		4	\$2.100,00	\$25.200,00	\$6.300,00

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Necesidades de local comercial

Tabla 5-19: Necesidades de local comercial

REQUERIMIENTO	CARACTERÍSTICAS	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	COSTO TRIMESTRAL
Local comercial	• Servicios básicos	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 900,00
	• Espacio para bodega			
	• Ventanas de exhibición			
TOTAL		\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 900,00

Fuente: Investigación de campo, (2023).

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Servicios básicos

Tabla 5-20: Servicios básicos

REQUERIMIENTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	COSTO TRIMESTRAL
Energía eléctrica	\$30,00	\$360,00	\$90,00
Agua potable	\$20,00	\$240,00	\$60,00
Internet	\$25,00	\$300,00	\$75,00
Telefonía	\$6,00	\$72,00	\$18,00
TOTAL	\$81,00	\$972,00	\$243,00

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Equipos de cómputo

Tabla 5-21: Equipos de cómputo

REQUERIMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora de escritorio	2	\$700,00	\$1.400,00
Laptop	1	\$600,00	\$600,00
Impresora	1	\$439,99	\$439,99
TOTAL	3	\$1.739,99	\$2.439,99

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Mobiliario

Tabla 5-22: Mobiliario

REQUERIMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio	2	\$120,00	\$240,00
Sillas de escritorio	3	\$70,00	\$210,00
Sillas metálicas	4	\$40,00	\$160,00
Counter de recepción	1	\$518,00	\$518,00
Archivador	1	\$245,00	\$245,00
Vitrina de exhibición	2	\$150,00	\$300,00
TOTAL	13	\$ 1.143,00	\$ 1.673,00

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Vehículo**Tabla 5-23:** Vehículo

REQUERIMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Camioneta	1	\$10.000,00	\$10.000,00
TOTAL	1	\$10.000,00	\$10.000,00

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Útiles de oficina**Tabla 5-24:** Útiles de oficina

REQUERIMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL TRIMESTRAL
Cajas de esferos	3	\$9,25	\$27,75	\$6,94
Cajas de lápices	3	\$2,00	\$6,00	\$1,50
Caja sacapunta	1	\$6,00	\$6,00	\$1,50
Caja borrador	1	\$6,50	\$6,50	\$1,63
Resmas de hoja bond	20	\$3,50	\$70,00	\$17,50
Calculadora	3	\$11,95	\$35,85	\$8,96
Grapadora	3	\$3,75	\$11,25	\$2,81
Perforadoras	3	\$8,95	\$26,85	\$6,71
Cinta adhesiva	10	\$1,50	\$15,00	\$3,75

Cajas de clips	12	\$0,95	\$11,40	\$2,85
Caja de grapas	36	\$0,55	\$19,80	\$4,95
Carpetas archivadoras	20	\$2,90	\$58,00	\$14,50
TOTAL	115	\$57,80	\$294,40	\$73,60

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Materiales de limpieza

Tabla 5-25: Materiales de limpieza

REQUERIMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL ANUAL	COSTO TOTAL TRIMESTRAL
Escoba	2	\$2,00	\$4,00	\$1,00
Trapeador	2	\$3,00	\$6,00	\$1,50
Recogedor	1	\$2,50	\$2,50	\$0,63
Cloro (1lt)	6	\$1,00	\$6,00	\$1,50
Desinfectante (1lt)	6	\$2,00	\$12,00	\$3,00
Tachos de basura	4	\$3,00	\$12,00	\$3,00
Paquetes de fundas	10	\$1,50	\$15,00	\$3,75
Franelas	5	\$1,00	\$5,00	\$1,25
Ambientador	6	\$2,50	\$15,00	\$3,75
TOTAL	42	\$18,50	\$77,50	\$19,38

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Materiales de distribución

Tabla 5-26: Materiales de distribución

REQUERIMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL ANUAL	COSTO TRIMESTRAL
Fundas con logo de la empresa	500	\$0,10	\$50,00	\$12,50
Plástico de burbuja	12	\$8,00	\$96,00	\$24,00
Plástico de embalaje	24	\$6,00	\$144,00	\$36,00
TOTAL	536	\$14,10	\$290,00	\$72,50

Combustible y mantenimiento

Tabla 5-27: Combustible y mantenimiento

REQUERIMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL ANUAL	COSTO TRIMESTRAL
Gasolina	1200	\$1,75	\$2.100,00	\$525,00
Mantenimiento	1	\$150,00	\$150,00	\$37,50
TOTAL	1201	\$151,75	\$2.250,00	\$562,50

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.3. Estudio legal

En el estudio legal se especifican cuáles son los requerimientos legales para la puesta en marcha del proyecto, en este caso se describirán los requisitos para registrar la figura jurídica, para aperturar un local comercial y los trámites legales para la importación de insumos médicos; además se detallarán el costo de cada uno, puesto que, estos serán considerados como gastos de constitución dentro de los presupuestos del proyecto.

Tabla 5-28: Estudio legal

ACTIVIDAD	TRÁMITE	REQUISITOS	COSTO
Registro de figura jurídica	Apertura de RUC	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula de identidad • Papeleta de votación • Documento que avale establecimiento del contribuyente • Actividad económica para realizar (SRI, 2022). 	\$0,00
Autorización para importar	Obtención firma digital	<ul style="list-style-type: none"> • Digitalización de: cedula o pasaporte a color, papeleta de votación, digitalización ultima factura de servicio básico (DGRCIC, 2022) 	\$54,88
	Descarga de ECUAPASS y registro	<ul style="list-style-type: none"> • Contar con RUC • Certificado de firma electrónica • Descargar programa • Datos de cedula de identidad (SENAE, 2020) 	\$0,00
	Certificado de Requerimien to o no de	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre, descripción y destino del producto • Presentación comercial • Periodo de vida útil 	\$0,00

Registro Sanitario de Dispositivos Médicos	<ul style="list-style-type: none"> • Todos los documentos deben tener la firma de responsabilidad • Todos los documentos técnicos necesarios para la obtención del certificado (ARCOSA, 2023) 	
Apertura de Patente local comercial municipal	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de patente • Cédula y papeleta de votación • Copia del RUC • Tabla de amortización (si tiene deudas) • Impuesto predial (arriendos) • Copia permiso de bomberos • Pago de impuestos de patentes y servicios administrativos 	\$20,00
Permiso de funcionamiento de cuerpo de bomberos	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de Inspección • Visita del inspector • Con informe favorable presentar: informe aprobatorio, copia de CI, copia RUC, pago impuesto predial, pago tasa de bomberos (Bomberos Riobamba, n.d.) 	2,00
Registro en el IESS	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de nuevo empleador en página web • Ingresar RUC y datos obligatorios • Imprimir solicitud de clave y acuerdo de uso de la información • Entregar documentos en agencias de IESS (IESS, n.d.) 	0,00
TOTAL		\$76,88

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.4. Estudio administrativo

El estudio denota la evaluación y preparación de las directrices que determinan hacia donde están enfocados los objetivos y las actividades a realizar de la empresa. Aquí se define la misión, visión, políticas empresariales, valores corporativos y el organigrama estructural de la empresa.

5.4.1. La empresa

La importadora y comercializadora de insumos médicos “MEDIKA” será una empresa que comercialice suministros médicos a precios justos generando la rentabilidad esperada para llevar

una larga vida empresarial. La empresa “MEDIKA” pretende ser una empresa que se maneje con ética y responsabilidad para lograr satisfacer a su demanda.

5.4.1.1. *Imagen corporativa*

La empresa “MEDIKA” dedicada a la importación y comercialización de insumos y aparatos médicos tendrá como logotipo que contiene símbolos que se relacionan al área de salud y combinando colores que estén en sintonía con la temática, los cuales serán explicados más adelante.



Ilustración 5-9: Logotipo

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.4.1.2. *Colores corporativos*

Los colores corporativos son un elemento clave para consolidar una marca en el mercado; es comprobado que el impacto visual tiene repercusión en el nivel de ventas.

Los colores elegidos para la empresa son una gama entre celestes y azules en combinación con el blanco que según China (2021) significan lo siguiente:

- **Azul y derivados:** este color transmite calma y confianza, y lo que se quiere lograr es ganarnos la fidelización del cliente a través de una relación; además es un color vinculado a la limpieza y seguridad que con respecto a temas médicos y de salud es algo indispensable.

- **Blanco:** color relacionado a la pureza y al minimalismo.

5.4.2. Misión

Importar y comercializar suministros médicos promoviendo el desarrollo del sector de la salud ofertando insumos a precios competitivos y de alta calidad siempre brindando atención personalizada que logre satisfacer las necesidades y deseos de la demanda de la ciudad con personal capacitado y un sistema organizacional óptimo que promueva la consecución de los objetivos de la empresa.

5.4.3. Visión

Para el año 2027 ser la distribuidora referente a nivel local y zonal en calidad y garantía que brinde solución inmediata a las demandas de insumos médicos, liderando la importación y comercialización de estos productos.

5.4.4. Políticas empresariales

5.4.4.1. Políticas de Calidad

“MEDIKA” contribuyendo al cuidado de la salud se compromete a implementar un modelo de calidad en donde se aplique una cultura de gestión integral y mejoramiento continuo de la adquisición y comercialización de insumos médicos en base al cumplimiento del marco normativo y legal para el logro de la implementación íntegra de los mejores suministros médicos por parte de la comunidad del sector de la salud.

5.4.4.2. Políticas de Control Interno

La prestación del servicio de distribución de insumos médicos contempla la eficiencia y mejoramiento de la calidad con que se importan y comercializan estos productos de la salud del más alto nivel, lo que promueve la comparación continua con las mejores prácticas para alcanzar los mejores niveles competitivos dentro del sector de la salud. Aplicando los valores corporativos como la integralidad y la vocación del servicio, para formar una red de prestación de servicios con una gestión de control interno adecuada que garantice la atención integral del cliente.

5.4.4.3. *Políticas de Gestión del Talento Humano*

La importadora “MEDIKA” se fundamenta en su cultura organizacional enmarcada en el desarrollo integral de nuestros empleados, priorizando las relaciones laborales justas, ambientes de trabajos que permitan el fortalecimiento de las competencias, mayor sentido de vocación del servicio y pertenencia hacia una excelente, oportuna y segura atención a los usuarios en la distribución de los insumos médicos.

5.4.5. **Valores Corporativos**

- **Compromiso:** Compromiso es igual a cumplir, por ende en la búsqueda de brindar los mejores servicios nos comprometemos a trabajar con todas las capacidades y habilidades formadoras que permitan la entrega de los mejores insumos médicos de la más alta calidad.
- **Respeto:** El primer paso en ser la empresa líder en la distribución de insumos médicos es velar por los derechos de todas las personas respetando sus dignidades y atendiendo siempre a sus necesidades de la mejor forma posible.
- **Inclusión:** La excelencia significa la consecución de esfuerzos al límite para alcanzar los mejores resultados, por ende en la búsqueda de satisfacer todas sus necesidades, reconocemos que las personas son distintas y requieren distintos productos, por lo tanto valoramos y consideramos sus diferencias.
- **Integridad:** Calidad por medio de la cual nos capacitamos a decidir responsable y éticamente las mejores elecciones para la importación y comercialización de los insumos médicos.
- **Responsabilidad:** Un valor básico, tanto a nivel social, comercial, ecológico y en la salud, por lo tanto, lo aplicamos en vía de demostrar que para nuestra empresa no solo es importante los beneficios económicos sino también dar el mejor servicio posible.
- **Vocación del Servicio:** El sector de la salud requiere la mayor de las exigencias posibles por ende el trabajo empleado se realiza con vocación y pasión.
- **Solidaridad:** En compromiso con la sociedad y su desarrollo, empleamos las mejores actitudes en el diario servir para el bien común a través de los mejores recursos físicos, éticos y económicos para la distribución de los insumos médicos en la ciudad.

- **Liderazgo:** Estableciendo actividades alineados a los objetivos de la compañía para la consecución de los mismos y en conjunto con el compromiso de sus valores lograr liderar el mercado.

5.4.6. Organigrama estructural



Ilustración 5-10: Organigrama estructural

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5. Estudio financiero

5.5.1. Inversión inicial

Por inversión inicial se entiende a los rubros que se van a desembolsar para poder ejecutar las operaciones del proyecto, el contemplar cuál es el total de esta inversión permitirá idear planes para el financiamiento a aplicar.

5.5.1.1. *Inversión fija*

La inversión fija se refiere a los bienes muebles o inmuebles que se adquirirán para que el proyecto pueda ejecutarse, estos recursos pueden ser obtenidos para cualquiera de las áreas funcionales de la empresa.

La inversión fija para la empresa MEDIKA es la siguiente:

Tabla 5-29: Activo fijo

ACTIVOS FIJOS:	VALOR
Mobiliario	\$ 1.673,00
Equipo de cómputo	\$ 2.439,99
Vehículo	\$ 10.000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 14.112,99

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.1.2. *Inversión diferida*

Los gastos para constituir la compañía son los considerados como inversión diferida, estos se irán reponiendo a través de la amortización.

Los requerimientos legales en la ciudad de Riobamba y en Ecuador en general para la apertura de un negocio de esta naturaleza (importación y comercialización de insumos médicos serán los siguientes):

Tabla 5-30: Inversiones diferidas

ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR
Gastos de Constitución	\$ 76,88
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 76,88

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.1.3. *Inversión en capital de trabajo*

Por capital de trabajo se entiende a los rubros que toda empresa debe tener para poder cubrir con sus operaciones; es decir, los valores que permitan cubrir costos, gastos y las responsabilidades con terceros.

La inversión que se realizará para cubrir el capital de trabajo para la empresa MEDIKA está calculada para poder atender a las necesidades de liquidez en un período trimestral, ya que es el

tiempo adecuado para que exista un retorno del dinero, a través de las ventas y recuperación de cartera; además se garantiza que no exista dinero ocioso.

Adicional, para temas del proyecto y presupuestos, se consideró un incremento anual del 2%, puesto que, existe inflación anual, de tal modo que se tomó por precaución a cambio de políticas de importación y tributos, lo que es equivalente a un valor de \$1.263,39 a partir del segundo año.

Tabla 5-31: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	TRIMESTRAL
Mercancía	\$ 46.460,98
Gasto de importación	\$ 700,94
Impuestos	\$ 7.396,40
Transporte y flete	\$ 440,00
Gasto sueldos	\$ 6.300,00
Gasto suministros de oficina	\$ 73,60
Gastos materiales de limpieza	\$ 19,38
Gasto de arriendo	\$ 900,00
Gasto servicios básicos	\$ 243,00
Gastos de distribución	\$ 72,50
Combustibles y mantenimiento	\$ 562,50
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 63.169,29

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.1.4. *Inversión total del proyecto*

La inversión total es la sumatoria de las inversiones mostradas previamente, así se determina el valor por el cual está costando desarrollar el proyecto y es punto de partida para determinar mediante qué medios va a ser financiado.

Tabla 5-32: Inversión del proyecto

INVERSIONES DEL PROYECTO	VALOR
CAPITAL DE TRABAJO	
Inversión Inicial	\$ 63.169,29
Inversión incremental	\$ 5.053,54
ACTIVOS FIJOS	
Mobiliario	\$ 1.673,00

Equipo de cómputo	\$ 2.439,99
Vehículo	\$ 10.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	\$ 76,88
TOTAL INVERSIONES	\$ 82.412,71

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.2. Financiamiento

La inversión para la puesta en marcha del proyecto de creación de la empresa MEDIKA es de \$82.412,71 para la cual se buscará financiamiento de manera propia por parte de los socios y mediante financiamiento de fuentes externas como instituciones financieras.

Las fuentes de financiamiento y los montos para destinarse a cada una queda de la siguiente manera:

Tabla 5-33: Financiamiento

INVERSIONES					
RUBROS DE INVERSION	INVERSIONES	FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
		Capital Social	Coop. Riobamba		
ACTIVOS FIJOS:					
Mobiliario	\$ 1.673,00	\$	1.673,00		
Equipo de cómputo	\$ 2.439,99	\$	2.439,99		
Vehículo	\$ 10.000,00	\$	10.000,00		
TOTAL DE ACTIVOS	\$14.112,99				
ACTIVOS DIFERIDOS					
Gastos de constitución	\$76,88		\$76,88		
TOTAL	ACTIVOS	\$76,88			
DIFERIDOS					
CAPITA DE TRABAJO:					
Inversión inicial	\$ 68.222,84	\$	810,13	\$	67.412,71
TOTAL	CAPITAL DE	\$ 68.222,84			
TRABAJO					

TOTAL INVERSIONES	\$ 82.412,71		
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 82.412,71	\$ 15.000,00	\$ 67.412,71

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.2.1. *Financiamientos acreedores*

Se determinó que un total de \$67.412,71 USD será cubierto por la institución financiera Cooperativa Riobamba mediante un crédito productivo destinado a financiar capital de trabajo bajo las siguientes condiciones:

- Otorgado a personas naturales o jurídicas cuyas ventas superen los \$100.000 anuales
- Plazos de pago flexibles de acuerdo con el monto
- Valor desde \$200,00 a \$150.000,00
- Tasa de interés del 10% mediante cuotas fijas
- Pagos mensuales
- Garantías quirografarias o hipotecarias dependiendo el monto (Cooperativa Riobamba, n.d.)

Los requisitos solicitados para aplicar al crédito son:

- Cédula de identidad y papeleta de votación del socio, cónyuge y de los garantes
- Copia del RUC
- Perfil de inversión (mayor a \$50.000)
- 1 foto de socio
- Planilla de servicio básico
- Escritura del inmueble
- En caso de tener bienes, copia de predios y matrícula de vehículo (Cooperativa Riobamba, n.d.).

Para el cálculo de las cuotas fijas, que es la forma en que serán los pagos por exigencia de la institución, se aplicará una tabla de amortización francesa y se calculará en primera instancia la anualidad de la siguiente forma:

$$a = Co \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Donde:

a= cuota fija

Co= monto total

i= interés anual

n= número de períodos

$$a = \$67.412,71 \frac{0,1}{1 - (1 + 0,1)^{-5}}$$

$$a = \$17.783,30$$

La tabla de amortización queda de la siguiente manera:

Tabla 5-34: Tabla de amortización

PERIODOS	CUOTA ANUAL	INTERESES	AMORTIZACIÓN	DEUDA
0				\$ 67.412,71
1	\$ 17.783,30	\$ 6.741,27	\$ 11.042,03	\$56.370,67
2	\$ 17.783,30	\$ 5.637,07	\$ 12.146,23	\$44.224,44
3	\$ 17.783,30	\$ 4.422,44	\$ 13.360,86	\$ 30.863,58
4	\$ 17.783,30	\$ 3.086,36	\$ 14.696,94	\$ 16.166,64
5	\$ 17.783,30	\$ 1.616,66	\$ 16.166,64	\$ 0,00
TOTAL	\$ 88.916,51	\$21.503,80	\$ 67.412,71	

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.2.2. *Financiamientos propietarios*

El capital que una persona decide invertir tiene un costo, en el sistema financiero se mide por las tasas pasivas que actualmente el Banco Central del Ecuador determina que es de 6,92% (BCE, 2023).

Cuando el capital es puesto en inversiones empresariales el margen de ganancia es más alta, pero el riesgo también es mayor; y las ganancias se reflejan al final del ejercicio fiscal de la empresa.

5.5.3. Presupuestos

Los presupuestos son un punto importante para determinar la factibilidad del proyecto; estos permitirán definir los valores que se van a gastar y ganar con la empresa, así mismo se pueden realizar planes y plantear varios escenarios para poder ajustarlos si se dan cambios en el entorno.

5.5.3.1. *Presupuesto de costo de ventas*

Los costos son aquellos rubros que se relacionan directamente al producto o servicio, en este caso son los valores referentes al precio de la mercadería y rubros esenciales para su adquisición.

Para presupuestar el costo de ventas se proyectaron los valores usando el porcentaje de la inflación anual hasta junio de 2023 que se registra es de 1,69% (INEC, 2023).

Tabla 5-35: Presupuesto de costo de ventas

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS					
COSTOS ANUALES	1	2	3	4	5
COSTO DIRECTO					
Mercadería	\$ 186.571,10	\$ 189.724,15	\$ 192.930,49	\$ 196.191,02	\$ 199.506,64
COSTO INDIRECTO					
Transporte internacional	\$ 1.072,35	\$ 1.090,48	\$ 1.108,90	\$ 1.127,65	\$ 1.146,70
Seguro	\$ 1.865,71	\$ 1.897,24	\$ 1.929,30	\$ 1.961,91	\$ 1.995,07
ISD	\$ 7.075,09	\$ 7.194,66	\$ 7.316,25	\$ 7.439,89	\$ 7.565,63
FONDIFA	\$ 949,18	\$ 965,23	\$ 981,54	\$ 998,13	\$ 1.014,99
IVA	\$ 22.622,84	\$ 23.005,17	\$ 23.393,95	\$ 23.789,31	\$ 24.191,35
Transporte interno	\$ 205,05	\$ 208,51	\$ 212,04	\$ 215,62	\$ 219,26
TOTAL DE COSTO DE VENTAS	\$ 220.361,32	\$ 224.085,43	\$ 227.872,47	\$ 231.723,52	\$ 235.639,65

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.3.2. *Presupuesto de gastos*

Los gastos son desembolsos de dinero necesarios para que una empresa o proyecto funcione, no son recuperables como tal, sin embargo, en el margen de utilidad al momento de fijar precios de venta se contempla cubrirlos. Al igual que el presupuesto de costo de ventas, se proyectó en base a la inflación más reciente.

Tabla 5-36: Presupuesto de gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1	2	3	4	5
Sueldos y salarios	\$22.818,60	\$22.818,60	\$22.818,60	\$22.818,60	\$22.818,60
Prestaciones sociales	\$7.759,80	\$9.858,96	\$9.858,96	\$9.858,96	\$9.858,96
Arriendos	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00
Servicios Básicos	\$972,00	\$988,43	\$1.005,13	\$1.022,12	\$1.039,39
Material de limpieza	\$77,50	\$78,81	\$80,14	\$81,50	\$82,87
Útiles de oficina	\$294,40	\$299,38	\$304,43	\$309,58	\$314,81
Depreciaciones	\$2.980,63	\$2.980,63	\$2.980,63	\$2.167,30	\$2.167,30
Amortizaciones	\$15,38	\$15,38	\$15,38	\$15,38	\$15,38
Combustibles y mantenimiento	\$2.250,00	\$2.288,03	\$2.326,69	\$2.366,01	\$2.406,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN	\$40.768,31	\$42.928,20	\$42.989,97	\$42.239,44	\$42.303,31
GASTOS DE VENTA					
Materiales de distribución	\$290,00	\$294,90	\$299,88	\$304,95	\$310,11
TOTAL GASTOS VENTAS	\$290,00	\$294,90	\$299,88	\$304,95	\$310,11
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses	\$6.741,27	\$5.637,07	\$4.422,44	\$3.086,36	\$1.616,66
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$6.741,27	\$5.637,07	\$4.422,44	\$3.086,36	\$1.616,66
TOTAL GASTOS	\$47.799,58	\$48.860,17	\$47.712,30	\$45.630,75	\$44.230,08

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.3.3. Rol de pagos

El cálculo de los sueldos y prestaciones sociales son considerados en el presupuesto de gastos.

ROL DE PAGOS

Tabla 5-37: Rol de pagos

ROL DE PAGOS								
NÓMINA	CARGO	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS	TOTAL DESCUENTOS	LIQUIDO A PAGAR
		SBU	H. EXTRAS	OTROS		APORTE PER IESS		
PERSONAL PRODUCCIÓN								
Empleado 1	Administrador	\$ 700,00			\$ 700,00	\$ 66,15	\$ 66,15	\$ 633,85
Empleado 2	Contador	\$ 500,00			\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 47,25	\$ 452,75
Empleado 3	Vendedor	\$ 450,00			\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 42,53	\$ 407,48
Empleado 4	Repartidor	\$ 450,00			\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 42,53	\$ 407,48
TOTAL MENSUAL		\$ 2.100,00	\$ -	\$ -	\$ 2.100,00	\$ 198,45	\$ 198,45	\$ 1.901,55
TOTAL ANUAL		\$ 25.200,00	\$ -	\$ -	\$ 25.200,00	\$ 2.381,40	\$ 2.381,40	\$ 22.818,60

Realizado por: Salazar, S. 2023.

ROL DE PRESTACIONES SOCIALES

Tabla 5-38: Rol de prestaciones sociales

ROL DE PAGOS								
NOMINA	CARGO	BASE IMPONIBLE	INGRESOS				TOTAL DE INGRESOS ANUALES	FONDOS DE RESERVA
			AP. PATRONAL	XII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES		
PERSONAL PRODUCCIÓN								
Empleado 1	Gerente	\$ 700,00	\$ 78,05	\$ 58,33	\$ 37,50	\$ 29,17	\$ 203,05	\$ 58,31
Empleado 2	Contador	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 41,67	\$ 37,50	\$ 20,83	\$ 155,75	\$ 41,65
Empleado 3	Vendedor	\$ 450,00	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 143,93	\$ 37,49
Empleado 4	Repartidor	\$ 450,00	\$ 50,18	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 143,93	\$ 37,49
TOTAL MENSUAL		\$ 2.100,00	\$ 234,15	\$ 175,00	\$ 150,00	\$ 87,50	\$ 646,65	\$ 174,93
TOTAL ANUAL		\$ 25.200,00	\$ 2.809,80	\$ 2.100,00	\$ 1.800,00	\$ 1.050,00	\$ 7.759,80	\$ 2.099,16

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.3.4. Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas es un punto clave en el proyecto, se verificarán los ingresos que se tendrá por las actividades de la empresa. Para poder estimar el monto de las ventas anuales, se determinaron las cantidades a comercializarse de cada uno de los productos conservando el mismo precio, aunque estos pueden ser modificados si se hace necesario.

Tabla 5-39: Ingresos proyectados

INGRESOS DEL PROYECTOS (VENTAS)					
AÑOS	1	2	3	4	5
Ventas (Q)					
Monitor de signos vitales	101	102	103	104	104
Respiradora artificial	56	57	57	58	59
Oxímetros de pulso	67	68	68	69	70
Estetoscopio	45	45	46	47	47
Mascarillas	11	12	13	13	14
TOTAL	280	284	287	291	294
Precio					
Monitor de signos vitales	\$ 1.125,74	\$ 1.125,74	\$ 1.125,74	\$ 1.125,74	\$ 1.125,74
Respiradora artificial	\$ 3.558,47	\$ 3.558,47	\$ 3.558,47	\$ 3.558,47	\$ 3.558,47
Oxímetros de pulso	\$ 26,68	\$ 26,68	\$ 26,68	\$ 26,68	\$ 26,68
Estetoscopio	\$ 12,05	\$ 12,05	\$ 12,05	\$ 12,05	\$ 12,05
Mascarillas	\$ 23,78	\$ 23,78	\$ 23,78	\$ 23,78	\$ 23,78
TOTAL INGRESOS	\$ 4.746,72				
Monitor de signos vitales	\$ 113.699,25	\$ 114.824,99	\$ 115.950,72	\$ 117.076,46	\$ 117.076,46
Respiradora artificial	\$ 199.564,33	\$ 202.833,00	\$ 202.833,00	\$ 206.391,47	\$ 209.949,94
Oxímetros de pulso	\$ 1.787,58	\$ 1.814,26	\$ 1.814,26	\$ 1.840,94	\$ 1.867,62
Estetoscopio	\$ 542,34	\$ 542,34	\$ 554,39	\$ 566,44	\$ 566,44
Mascarillas	\$ 261,58	\$ 285,36	\$ 309,14	\$ 309,14	\$ 332,92
TOTAL VENTAS	\$ 315.855,08	\$ 320.299,94	\$ 321.461,51	\$ 326.184,45	\$ 329.793,38

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.4. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es útil para que la empresa no sufra pérdidas, puesto que, se establecen los valores y cantidades de los insumos a venderse, y que estos ingresos sean suficientes para hacer frente a todas las obligaciones.

Para el cálculo del punto de equilibrio cuando se comercializan dos o más artículos se deben establecer los costos variables y fijos tal como se muestra posteriormente:

Tabla 5-40: Punto de equilibrio

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS						
COSTOS ANUALES	1	2	3	4	5	
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
COSTO DIRECTO						
Mercadería	\$	186.571,10	\$189.724,15	\$192.930,49	\$196.191,02	\$199.506,64
COSTO INDIRECTO (G. Fabricación)						
Transporte internacional	\$	1.072,35	\$ 1.090,48	\$ 1.108,90	\$ 1.127,65	\$ 1.146,70
Seguro	\$	1.865,71	\$ 1.897,24	\$ 1.929,30	\$ 1.961,91	\$ 1.995,07
ISD	\$	7.075,09	\$ 7.194,66	\$ 7.316,25	\$ 7.439,89	\$ 7.565,63
FODINFA	\$	949,18	\$ 965,23	\$ 981,54	\$ 998,13	\$ 1.014,99
IVA	\$	22.622,84	\$ 23.005,17	\$ 23.393,95	\$ 23.789,31	\$ 24.191,35
Transporte interno	\$	205,05	\$ 208,51	\$ 212,04	\$ 215,62	\$ 219,26
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN	\$	220.361,32	\$224.085,43	\$227.872,47	\$231.723,52	\$235.639,65

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Tabla 5-41: Presupuesto de gastos de operación

PRESUPUESTO DE GASTO DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1	2	3	4	5
Sueldos	\$22.818,60	\$ 22.818,60	\$ 22.818,60	\$ 22.818,60	\$ 22.818,60
Prestaciones sociales	\$ 7.759,80	\$ 9.858,96	\$ 9.858,96	\$ 9.858,96	\$ 9.858,96
Arriendos	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Servicios Básicos	\$ 972,50	\$ 988,43	\$ 1.005,13	\$ 1.022,12	\$ 1.039,39
Material de limpieza	\$ 77,50	\$ 78,81	\$ 80,14	\$ 81,50	\$ 82,87
Útiles de oficina	\$ 294,40	\$ 299,38	\$ 304,43	\$ 309,58	\$ 314,81
Depreciaciones	\$ 2.980,63	\$ 2.980,63	\$ 2.980,63	\$ 2.167,30	\$ 2.167,30
Amortizaciones	\$ 15,38	\$ 15,38	\$ 15,38	\$ 15,38	\$ 15,38
Combustible y mantenimiento	\$ 2.250,00	\$2.288,03	\$2.326,69	\$2.366,01	\$2.406,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN	\$40.768,31	\$ 42.928,20	\$ 42.989,97	\$ 42.239,44	\$ 42.303,31
GASTOS DE VENTA					
Materiales de distribución	\$ 290,00	\$ 294,90	\$ 299,88	\$ 304,95	\$ 310,11
TOTAL GASTOS VENTAS	\$ 290,00	\$ 294,90	\$ 299,88	\$ 304,95	\$ 310,11
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses	\$ 6.741,27	\$ 5.637,07	\$ 4.422,44	\$ 3.086,36	\$ 1.616,66
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 6.741,27	\$ 5.637,07	\$ 4.422,44	\$ 3.086,36	\$ 1.616,66
TOTAL GASTOS	\$47.779,58	\$ 48.860,17	\$ 47.712,30	\$ 45.630,75	\$ 44.230,08

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Ya calculados se debe otorgar un porcentaje de participación para cada insumo, que dé paso al cálculo del margen de contribución de cada producto y un margen de contribución ponderado que más adelante servirán para fijar el Punto de Equilibrio total.

Tabla 5-42: Punto de Equilibrio total

Producto	Unidades	C.U	P.V.U	Participación	Margen de contribución unitario	MC Ponderado
Monitor de signos vitales	101	\$ 788,01	\$ 1.125,74	0,36	\$ 337,72	\$ 121,82
Respiradora artificial	56	\$ 2.490,93	\$ 3.558,47	0,20	\$ 1.067,54	\$ 213,51
Oxímetros de pulso	67	\$ 18,68	\$ 26,68	0,24	\$ 8,00	\$ 1,92
Estetoscopio	45	\$ 8,44	\$ 12,05	0,16	\$ 3,62	\$ 0,58
Mascarillas	11	\$ 16,65	\$ 23,78	0,04	\$ 7,13	\$ 0,28
TOTALES	280	\$ 3.322,70	\$ 4.746,72	\$ 1,00	\$ 1.424,02	\$ 338,11

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Tabla 5-43: Costos fijos

COSTOS FIJOS	\$ 46.827,58
PRECIO PROMEDIO PONDERADO	\$ 1.127,02
COSTO PROMEDIO PONDERADO	\$ 788,91
P.E en unidades	138
P.E en unidades monetarias	\$ 156.091,92

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Y por último se calcula el punto de equilibrio individual.

Tabla 5-44: Punto de equilibrio individual

PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO		
PRODUCTO	P.E UNIDADES	P.E UNID. MON.
Monitor de signos vitales	50	\$ 56.240,46
Respirador artificial	28	\$ 98.569,60
Oxímetros de pulso	33	\$ 884,21
Estetoscopio	22	\$ 268,26
Mascarillas	5	\$ 129,39

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.5. Estado de pérdidas y ganancias proyectado

Para proyectar el estado de resultados también como estado de pérdidas y ganancias es necesario tomar los valores hallados anteriormente en los presupuestos de costos y gastos para calcular las distintas utilidades en caso de existir y también incluir los impuestos y porcentajes obligatorios que determina la ley que deben ser cancelados como lo son: las utilidades a trabajadores un porcentaje del 15% y el impuesto a la Renta que para el tipo de sociedad que es la empresa MEDIKA se calcula un porcentaje del 25%.

Tabla 5-45: Estado de pérdidas y ganancias proyectadas

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 315.855,08	\$ 320.299,94	\$ 321.461,51	\$ 326.184,45	\$ 329.793,38
(-) Costo de Ventas	\$ 220.361,32	\$ 224.085,43	\$ 227.872,47	\$ 231.723,52	\$ 235.639,65
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 95.493,76	\$ 96.214,51	\$ 93.589,03	\$ 94.460,93	\$ 94.153,73
Gastos Operativos:					
(-) Gastos de Administración	\$ 40.768,31	\$ 42.928,20	\$ 42.989,97	\$ 42.239,44	\$ 42.303,31
(-) Gastos de Venta	\$ 290,00	\$ 294,90	\$ 299,88	\$ 304,95	\$ 310,11
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 54.435,45	\$ 52.991,40	\$ 50.299,18	\$ 51.916,53	\$ 51.540,32
(-) Gastos Financieros	\$ 6.741,27	\$ 5.637,07	\$ 4.422,44	\$ 3.086,36	\$ 1.616,66
(=) UAIR	\$ 47.694,18	\$ 47.354,34	\$ 45.876,74	\$ 48.830,17	\$ 49.923,65
(-) 15% Utilidades trabajadores	\$ 7.154,13	\$ 7.103,15	\$ 6.881,51	\$ 7.324,53	\$ 7.488,55
(=)UTILIDAD ANTES DE IMP. A LA RENTA	\$ 40.540,05	\$ 40.251,19	\$ 38.995,23	\$ 41.505,65	\$ 42.435,10
(-) Impuesto a la Renta	\$ 10.135,01	\$ 10.062,80	\$ 9.748,81	\$ 10.376,41	\$ 10.608,78
(=) UTILIDAD NETA	\$ 30.405,04	\$ 30.188,39	\$ 29.246,42	\$ 31.129,24	\$ 31.826,33

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.6. Flujo de caja proyectado

Los flujos de caja proyectados reflejan el movimiento real de entradas y salidas de dinero durante el tiempo de vida del proyecto, su cálculo es el determinante para encontrar los indicadores financieros de factibilidad.

A los ingresos determinados a través de las utilidades es necesario incrementar los valores de las depreciaciones, amortizaciones y el valor residual en la venta de activos fijos devaluados, ya que son sumas de dinero que no son una salida real de efectivo, así mismo es esencial considerar el pago de los préstamos, puesto que, en el estado de resultados solo se muestra el gasto que generan los intereses mas no, las cuotas que están siendo un desembolso de dinero continuo, a eso vale sumar la inversión que se hizo por capital de trabajo, que es recuperado con las ventas y el ciclo del dinero que debe existir bajo una correcta administración financiera.

Tabla 5-46: Flujo de caja

FLUJOS DE NETOS DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
(=) UTILIDAD NETA	\$ 30.405,04	\$ 30.188,39	\$ 29.246,42	\$ 31.129,24	\$ 31.826,33	
(+) DEPRECIACIONES	\$ 2.980,63	\$ 2.980,63	\$ 2.980,63	\$ 2.167,30	\$ 2.167,30	
(+) AMORTIZACIONES		\$15,38	\$15,38	\$15,38	\$15,38	\$15,38
(+) VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS				\$ 2.488,00		
(+) RECUPERACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO						\$ 68.222,84
INVERSIÓN INICIAL (SOCIOS)	\$ 82.412,71					
(-) AMORTIZACION DEL CAPITAL DE LA DEUDA	\$ 11.042,03	\$ 12.146,23	\$ 13.360,86	\$ 14.696,94	\$ 16.166,64	
FLUJOS NETOS DE CAJA	\$ 82.412,71	\$ 22.359,01	\$ 21.038,16	\$ 21.369,57	\$ 18.614,97	\$ 86.065,20

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.7. Estado de situación inicial

Se establece la situación inicial de la empresa mediante este balance dónde se detallarán las inversiones y obligaciones que tiene la entidad; las mismas que coinciden con la inversión determinada para el proyecto.

Tabla 5-47: Estado de situación inicial

EMPRESA MEDIKA			
ESTADO DE SITUACION INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Corriente		Préstamo Cooperativa Riobamba	\$ 67.412,71
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 21.761,86		
Mercadería	\$ 46.460,98	TOTAL PASIVO	\$ 67.412,71
Activo no corriente			
Mobiliario	\$ 1.673,00	PATRIMONIO	
Equipo de cómputo	\$ 2.439,99	Capital Social	\$ 15.000,00
Vehículo	\$ 10.000,00		
		TOTAL PATRIMONIO	\$ 15.000,00
Otros activos			
Gastos de constitución	\$ 76,88		
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 82.412,71	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 82.412,71

Realizado por: Salazar, S. 2023.

5.5.8. Indicadores financieros

Los indicadores financieros que se mostrarán a continuación son la clave para determinar si el proyecto es factible o no, en caso de no serlo se considera no ejecutar el proyecto y buscar realizar cambios para que resulte aplicable o su vez buscar nuevas formas de inversión.

5.5.8.1. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN no es más que traer los flujos de caja proyectados a un valor actual a través de una tasa de descuento, cuando el valor es superior a 0 se evidencia que la inversión es rentable.

Para su cálculo es necesario determinar la tasa de descuento de la siguiente forma:

Tabla 5-48: Tasa de descuento

CALCULO DE LA TASA DE DESCUENTO				
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	MONTO	PARTICIPACIÓN	TASA DE INTERÉS	TASA PONDERADA
Capital Social	\$15.000,00	18,20%	6,92%	1,30%
Coop. Riobamba	\$67.412,71	81,80%	10,00%	8,20%
TOTAL	\$82.412,71	100,00%		9,44%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Una vez hallada la tasa de descuentos se calculan los flujos actualizados mediante la fórmula de valor presente para luego realizar la sumatoria de estos valores, menos la inversión inicial, de esta manera se llega al valor real del VAN para determinar la factibilidad del proyecto.

$$VAN = -\alpha_0 + \sum_{t=1}^n \alpha_1 * (1 + k)^{-t}$$

Tabla 5-49: Cálculo del VAN

CÁLCULO DEL VAN			
AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS	
1	\$ 22.359,01	\$	20.430,50
2	\$ 21.038,16	\$	17.565,49
3	\$ 21.369,57	\$	16.303,26

4	\$	18.614,97	\$	12.976,79
5	\$	86.065,20	\$	54.822,51
SUMATORIA FNC			\$	122.098,56
INVERSIÓN			\$	82.412,71
VAN			\$	39.685,85

Realizado por: Salazar, S. 2023.

El cálculo del VAN para la creación de la empresa MEDIKA es positivo, un valor de \$39.685,85 que vendrían a significar la ganancia producida frente a una inversión de \$82.412,71; lo que demuestra que el proyecto es factible financieramente y puede ser ejecutado inmediatamente.

5.5.8.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR financieramente es la tasa que, aplicando a los flujos da un VAN igual a 0; el cálculo de la Tasa Interna de Retorno en un proyecto es el indicador que muestra el porcentaje de rentabilidad que el o los inversores obtendrán, siempre que esta sea mayor a la tasa pasiva del país en que se desarrolle, la TIR va a ser tentadora y demuestran que el proyecto es factible.

Para poder determinar el porcentaje se utilizó la formula automática en Excel que es TIR (valores; [estimar]), lo que dio un total de:

Tabla 5-50: Tasa Interna de Retorno (TIR)

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	
INVERSIÓN INICIAL	\$ -82.412,71
FNC AÑO 1	\$ 22.359,01
FNC AÑO 2	\$ 21.038,16
FNC AÑO 3	\$ 21.369,57
FNC AÑO 4	\$ 18.614,97
FNC AÑO 5	\$ 86.065,20
TIR	23%

Realizado por: Salazar, S. 2023.

La tasa de rentabilidad que ofrece el proyecto es del 23%, misma que es mayor a la tasa pasiva que ofrecen las instituciones financieras, por lo que es una inversión viable, ya que se obtiene una buena ganancia, sin correr riesgos muy elevados como pueden ofrecer otros proyectos.

5.5.8.3. Relación Costo/ Beneficio

El indicador financiero costo/ beneficio determina las ganancias que se están teniendo por cada dólar invertido, si es valor obtenido es menor a 1 la inversión no es rentable. Para calcular este indicador solo es dividir la sumatoria de los flujos de caja actualizados para la inversión del proyecto, de la siguiente manera:

Tabla 5-51: Relación Costo/ Beneficio

RELACIÓN COSTO/BENEFICIO	
SUM FNC ACT	\$ 122.098,56
INVERSIÓN	\$ 82.412,71
RELACIÓN COSTO/ BENEFICIO	\$ 1,48

Realizado por: Salazar, S. 2023.

La interpretación de este valor es que por cada dólar que se invierta en el proyecto, el inversor estará ganando 0,48 centavos.

5.5.8.4. *Período de Recuperación de la inversión (PRI)*

Un proyecto es factible según su período de recuperación cuando existe un retorno de capital en un tiempo menor, pues esto es más favorecedor para los inversionistas de la organización.

Para conocer el tiempo de recuperación de la inversión se emplea la siguiente formula:

$$PRI = a + (b - c)/d$$

Donde:

a= año anterior inmediato al que se recupera la inversión

b= inversión inicial

c= FNC acumulado del año anterior al que se recupera la inversión

d= FNC exacto del año de recuperación

Tabla 5-52: Periodo de Recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
AÑOS	FNC ACTUALIZADOS		FNC ACTUALIZADOS ACUMULADOS
0	\$	82.412,71	
1	\$	20.430,50	\$ 20.430,50
2	\$	17.565,49	\$ 37.995,99
3	\$	16.303,26	\$ 54.299,25
4	\$	12.976,79	\$ 67.276,04
5	\$	54.822,51	\$ 122.098,56

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Por consiguiente:

$$PRI = a + (b - c)/d$$

$$PRI = 4 + (\$82.412,71 - \$67.276,04)/\$54.822,51$$

$$PRI = 4,27$$

Para calcular de manera más específica el tiempo en meses y días se debe calcular así:

Tabla 5-53: PRI

PRI			
ANUAL	4,276103043		
MESES	0,276103043	*12	3,31323652
DIAS	0,313236521	*30	9,39709564

Realizado por: Salazar, S. 2023.

Según los resultados el tiempo en que la inversión del proyecto será recuperada es en 4 años, 3 meses y 9 días; lo que permite al inversor gozar de ganancias netas los últimos 7 meses del quinto año de proyecto.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- El fundamento teórico de la investigación realizada permitió conocer a detalle los componentes y directrices conceptuales, que permiten el sustento para el desarrollo del estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos en la ciudad de Riobamba.
- Mediante los estudios realizados, se determinó que la población evaluada no cuenta con proveedores que brinden insumos y equipos médicos con tecnología avanzada y de alta calidad, por tanto se evidencia la importancia de implementar este proyecto de factibilidad.
- Finalmente, el estudio financiero y económico demuestran la viabilidad y rentabilidad al implementar el proyecto, demostrando un VAN positivo de \$39.685,85, una TIR de 23%, RBC de \$1.48 y un PRI de 4 años, 3 meses y 9 días. Con estos hallazgos, se pretende ejecutar el proyecto y destacarse en el mercado.

6.2 Recomendaciones

- Es recomendable que toda investigación se realice en base a un marco teórico que sirva como pauta para la elaboración de cualquier tipo de propuesta dependiendo de las necesidades o problemáticas que se pretenden resolver.
- Se recomienda establecer relaciones beneficiosas con empresas dedicadas a la elaboración de dichos equipos e insumos médicos para otorgar a los clientes herramientas que permitan brindar un sistema de atención médica eficaz.
- Se recomienda aplicar el presente proyecto en el menor tiempo posible debido a que las condiciones del mercado son cambiantes, frente a ello, tomar las medidas de contingencia necesarias como son las estrategias de mercado y capacitaciones en torno a las nuevas necesidades que presentan los clientes.

BIBLIOGRAFÍA

1. ALADI. (2020). *La Nomenclatura y la Clasificación Arancelaria de las Mercancías - Ficha N° 3*. Recuperado de: <https://www.aladi.org/accesoamercados/nomenclaturasycorrelaciones/>
2. Aparicio, L. (2018). *Importancia de los Valores Corporativos en el Desarrollo y Crecimiento para Empresas Pymes*. (Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia). Recuperado de: <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/264632e0-8b78-48d9-a246-02a6cd8fc19e/content>
3. Arias, J. (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica* Recuperado de: www.cienciaysociedad.org
4. Balanzategui, R., Sánchez, P., & Vega, J. (2022). *Políticas para una buena gestión gerencial en las empresas industriales*. Recuperado de: <https://doi.org/10.23857/pc.v7i1.3522>
5. Bastidas, J., & González, C. (2021). *Instrumentos financieros usados en el financiamiento de las PYMES*. Recuperado de: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v6i1.427>
6. Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales* México: Pearson Educación
7. Campoverde, D. (2018). *El método deductivo en la generación de datos confiables en el estudio de la población afrodescendiente* (Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Machala). Recuperado de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12258/1/ECUACS%20DE00008.pdf>
8. Cardona, J. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos*. Colombia: Ediciones UNAULA.
9. Castillo, A. (2018, April 10). *Segmentación de mercados: definición, tipos y estrategia*. Recuperado de: <https://www.abtasty.com/es/blog/segmentacion-de-mercado-definicion-tipos-y-estrategia/>
10. Cevallos, Á. (2019). *Evaluación financiera de proyectos de inversión para la PYMES*. Recuperado de: <https://doi.org/10.23857/dc.v5i3.941>
11. Cevallos, V., Esparza, F., Balseca, J., & Chafra, J. (2022). *Formulación y evaluación de proyectos para financiamiento* Recuperado de: www.cidecuador.com
12. Chero, A. (2020). *Presupuestos* (Tesis de pregrado, Universidad Católica Los ángeles de Chimbote). Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/16622?show=full>
13. COMEX. (2023). *COMEX – Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca*. Recuperado de: <https://www.produccion.gob.ec/comex/>

14. Condori, P. (2020). Universo, población y muestra. Recuperado de:
<https://www.aacademica.org/cporfirio/18>
15. Cosio, J. (2011). *Los proyectos y los planes de negocios*. Recuperado de:
<https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941231003.pdf>
16. Da Silva, D. (2022, August 5). *¿Qué es un cliente potencial y cómo convertirlo en cliente real?* Recuperado de: <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-cliente-potencial/>
17. Díaz, P. (2023a). *¿Qué diferencia hay entre un ventilador y respirador?* Recuperado de:
<https://www.elhospital.com/es/noticias/que-diferencia-hay-entre-un-ventilador-y-respirador>
18. Díaz, P. (2023b). *Tipos de monitores de signos vitales y sus diferentes usos*. Recuperado de:
<https://www.elhospital.com/es/noticias/monitores-de-signos-vitales-parte-1>
19. EOS meds. (2020, January). *¿Que es un Estetoscopio?*. Recuperado de:
<https://eosmeds.mx/que-es-un-estetoscopio/>
20. Espinoza, E. (2020). *La investigación formativa. una reflexión teórica*. Recuperado de:
<http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v16n74/1990-8644-rc-16-74-45.pdf>
21. Fajardo, A., & Segura, C. (2018). *Consulta de clasificación arancelaria por parte del importador ante el servicio nacional de aduana del Ecuador*. Recuperado de:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/consulta-clasificacion-arancelaria.html/hdl.handle.net/20.500.11763/consulta-clasificacion-arancelaria.zip>
22. Figueroa, L. P. (2022). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de soluciones informáticas para gestión de proyectos*. (Tesis de proyectos, Universidad Central del Ecuador). Recuperado de:
<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/27329/1/FCA-CPO-FIGUEROA%20VICTOR.pdf>
23. Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. del P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL.
24. IICA. (2018). *El mercado y la comercialización gestión empresarial táctica y operativa*. Recuperado de:
<https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7088/BVE18040224e.pdf?sequence=1>
25. JONDIE. (2021, January 12). *¿Qué son los insumos médicos?* Recuperado de:
<https://jondiemedical.com/que-son-los-insumos-medicos/>
26. Llamas, J. (2020). *Presupuesto de gastos*. Recuperado de:
<https://economipedia.com/definiciones/presupuesto-de-gastos.html>

27. Martínez, M., Salinas, C., & Quispe, A. (2019). *La Competitividad como Herramienta de Gestión Empresarial de las MIPYMES Comerciales de la ciudad de Ambato*. Recuperado de: <https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v9i2.381>
28. Mayo Clinic. (2023, June). *¿Las mascarillas son una buena protección contra la COVID-19?* Recuperado de: <https://www.mayoclinic.org/es/diseases-conditions/coronavirus/in-depth/coronavirus-mask/art-20485449>
29. Medina, J., Garza, M., & Jiménez, K. (2011). *Competencia empresarial con el uso de la información y la tecnología*. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456045339001>
30. Mendoza, T., & Tello, A. (2019). *Plan de Negocios en pocos pasos*. Recuperado de: <https://repositorio.continental.edu.pe/>
31. Mise, J. (2023, January 1). *Organismos de Comercio Exterior Ecuador* -. Recuperado de: <https://www.acavir.com/comercio-exterior/organismos-de-comercio-exterior-ecuador/>
32. Mondragón, D. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos* Recuperado de: <http://www.areandina.edu.co>
33. Mondragón, V. (2017, February). *La demanda: definición y tipos*. Recuperado de: https://www.google.com/search?q=concepto+de+la+demanda+instasfecha+&sca_esv=53011728&sxsrf=AB5stBjfpUlbYI-kcf6uzAkx1Q-_ypI7dg%3A1690951420134&ei=_N7JZInjB7uVwbkP5J2viAc&ved=0ahUKEwiJ0erlIL2AAxW7SjABHeTOC3EQ4dUDCA8&uact=5&oq=concepto+de+la+demanda+instasfecha+&gs_lp=Egxnd3Mtd2l6LXNlcnAiI2NvbmlcHRvIGRIIGxhIGRIbWFuZGEgaW5zdGFzZmVjaGEgMggQABgWGB4YDzIGEAAyFhgeMgYQABgWGB5IvVlQnRBY0kVwAXgBkAEAmAH9AaAB6jyqAQYwLjIuMzO4AQPIAQD4AQHCAgoQABhHGNYEGLADwgIHECMYigUYJ8ICBxAAGIoFGEPcAhEQLhiABBixAxiDARjHARjRA8ICCxAuGIAEGLEDGIMBwgILEAAyGAYsQMYgWHCAgsQLhiDARixAxiABMICEBAAGIAEGBQYhwIYsQMYgWHCAgQQIxgnwgINEC4YigUYxwEY0QMYQ8ICBRAAGIAEwgIKEAAyGAYYFBiHAsICBRAhGKABwgIHECEYoAEYCuIDBBgAIEGIBgGQBgg&sclient=gws-wiz-serp
34. Morales, R., Carrasco, G., & Terranova, F. (2019). *La evaluación de proyectos de inversión: una perspectiva financiera*. Recuperado de: <https://orcid.org/0000-0002-5075->
35. Murcia, E. (2021). *Propuesta manual de funciones como herramienta de comunicación en el área administrativa de la Asociación de Cacaocultores del municipio de Yolombó – Antioquia*. (Tesis de pregrado, Universidad Militar Nueva Granada). Recuperado de: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/39184/MurciaMoralesElizabethPatricia2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

36. Olaya, R., & Sarmiento, M. (2019). *Impacto de las importaciones no petroleras desde China, en la balanza comercial del Ecuador, periodo 2013-2017* Recuperado de: <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2.2019.1100>
37. Paredes, J., Chucho, V., Castelo, Á., & Rojas, H. (2019). “*Formulación de proyectos de inversión para las pymes.*” Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/proyectos-invesion-pymes.html>
38. Parker, T. (2020, April 29). *¿Qué es un oxímetro de pulso? ¿De verdad necesito uno en casa?* Recuperado de: <https://www.nytimes.com/es/2020/04/29/espanol/estilos-de-vida/oximetro-para-que-sirve.html>
39. Ramos, C. (2020). *Los Alcances de una investigación.* Recuperado de: <https://201.159.222.118/openjournal/index.php/uti/article/view/336/621>
40. Romero, O., Hidalgo, A., & Correa, H. (2018). *Plan de negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio.* Recuperado de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14241/1/Cap.3-Plan%20de%20negocios.%20An%C3%A1lisis%20t%C3%A9cnico.pdf>
41. Sanabria, E. (2019). *Elaboración de un Plan Financiero para la entidad Droguería Salud Vital.* (Tesis de pregrado, Corporación Universitaria Minuto de Dios). Recuperado de: https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/7776/1/TE.GF_SanabriaSanchezEdisonJavier_2019.pdf
42. Santander Universidades. (2022, January 13). *Misión, visión y valores.* Recuperado de: <https://www.becas-santander.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html>
43. Tapia, S. (2022). *Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa productora de yogurt bebible saborizado con pulpa de mora en la ciudad de Latacunga.* (Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato). Recuperado de: <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/36545>
44. Thompson, I. (2023, March). *Tipos de organigramas.* Recuperado de: <https://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html#notas>
45. Torres, M. (2019, May). *Análisis Pestel* . Recuperado de: <http://148.202.167.116:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/2973/An%c3%a1lisis%20PESTEL.PDF?sequence=1&isAllowed=y>
46. Urquiza, A., Coello, S., & Morell, A. (2021). *Gestión de la calidad en unidades de salud de la ciudad de Riobamba.* Recuperado de: <https://revmedmilitar.sld.cu/index.php/mil/article/view/982/837>

ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA



Escuela
Superior Politécnica
de Chimborazo

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

PROYECTO DE TESIS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ESTABLECIMIENTOS MÉDICOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA

Edad: _____

Sexo: M _____ F _____

Objetivo: Proponer el diseño de un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa importadora y comercializadora de insumos médicos en la ciudad de Riobamba.

1.- ¿En la ciudad de Riobamba existen empresas que le provean insumos, dispositivos o equipos médicos que usted requiera?

- a) Sí
- b) No
- c) A veces

2.- ¿Cuál de estos dispositivos médicos son los que más adquiere?

- a) Monitor de signos vitales
- b) Electrocardiógrafos
- c) Estetoscopios
- d) Oxímetros de pulso
- e) Respirador artificial
- f) Otros

3.- ¿Qué factores influyen en su compra?

- a) Facilidad de pago
- b) Tiempo de entrega
- c) Diversidad de productos
- d) Reducción de precios

4.- ¿Con qué frecuencia compra insumos, herramientas o equipos médicos?

- a) Mensual
- b) Trimestral
- c) Semestral
- d) Anual

5.- ¿Cuál es el medio para obtener estos insumos médicos?

- a) Adquiere mediante internet
- b) El proveedor ofrece en su establecimiento

- c) Se dirige a las importadoras en Riobamba
- d) Se dirige a importadoras fuera de la ciudad
- e) Otros

6.- ¿Al adquirir insumos médicos le dan una breve explicación de las bondades de los equipos o dispositivos médicos?

- a) Sí
- b) No

7.- ¿Al momento de adquirir los productos tomaría en cuenta las características como alta tecnología e innovación?

- a) Si
- b) No

8.- Si se presentara una empresa que le brinde una mejor atención que la de su proveedor actual, ¿consideraría un cambio de proveedor?

- a) Si
- b) No

9.- ¿Le brinda su proveedor un servicio postventa?

- a) Si
- b) No



epoch

**Dirección de Bibliotecas y
Recursos del Aprendizaje**

**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y
DOCUMENTAL**

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 06 / 12 / 2023

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: SOFÍA JELENA SALAZAR TUFÍÑO
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADA EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: Lcdo. Holger Ramos, MSc.

2010-DBRA-UPT-2023