



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

MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO - FINANCIERO
PARA LA MICROEMPRESA "EL SOL TU FARMACIA VITAL"
DEL CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA, PERÍODO
2022 - 2026.

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA:

NATALY SILVANA TIXI CHOTO

Riobamba – Ecuador

2022



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

MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO -FINANCIERO
PARA LA MICROEMPRESA "EL SOL TU FARMACIA VITAL"
DEL CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA, PERÍODO
2022 - 2026.

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA: NATALY SILVANA TIXI CHOTO

DIRECTORA: ING. CARINA DEL ROCIO CEVALLOS RAMOS

Riobamba – Ecuador

2022

©2022, Nataly Silvana Tixi Choto

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, Nataly Silvana Tixi Choto, declaro que el presente Trabajo de Integración Curricular es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Integración Curricular. El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 23 de diciembre de 2022



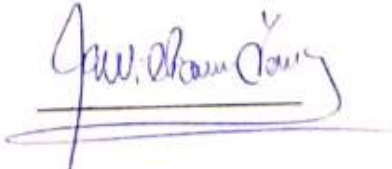


Nataly Silvana Tixi Choto

C.C: 0604555771

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

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Integración Curricular; tipo: Proyecto de Investigación, **MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO - FINANCIERO PARA LA MICROEMPRESA "EL SOL TU FARMACIA VITAL" DEL CANTÓN QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA, PERÍODO 2022 - 2026.**, realizado por la señorita: **NATALY SILVANA TIXI CHOTO**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ph.D. Roberto Isaac Costales Montenegro PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2022-12-23
Ing. Carina del Rocío Cevallos Ramos DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		2022-12-23
Ing. William Geovanny Yanza Chávez ASESOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		2022-12-23

DEDICATORIA

Le dedico el resultado de este trabajo a toda mi familia. Principalmente, a mis padres y hermanos que me apoyaron y contuvieron los momentos malos. Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder nunca la cabeza ni morir en el intento. Me han enseñado a ser la persona que soy hoy, mis principios, mis valores, mi perseverancia y mi empeño. Todo esto con una enorme dosis de amor y sin pedir nada a cambio.

Nataly

AGRADECIMIENTO

Son muchos los docentes que han sido parte de mi camino universitario, y a todos ellos les quiero agradecer por transmitirme los conocimientos necesarios para hoy poder estar aquí. Sin ustedes los conceptos serían solo palabras, y las palabras ya sabemos quién se las lleva, el viento.

Nataly

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1.	Planteamiento del problema	3
1.2.	Delimitación del problema	5
1.3.	Problema general de investigación (Pregunta)	5
1.4.	Problemas específicos de investigación (Preguntas)	5
1.5.	Objetivos.....	6
1.5.1.	<i>Objetivo general</i>	6
1.5.2.	<i>Objetivos específicos</i>	6
1.6.	Justificación.....	6
1.6.1.	<i>Justificación teórica</i>	7
1.6.2.	<i>Justificación metodológica</i>	7
1.6.3.	<i>Justificación práctica</i>	7
1.7.	Variables.....	8
1.8.	Idea a defender	8

CAPÍTULO II

2.	MARCO TEÓRICO.....	9
2.1.	Antecedentes de investigación	9
2.2.	Referencias teóricas.....	11
2.2.1.	<i>Modelo</i>	11
2.2.2.	<i>Modelos administrativos</i>	11
2.2.3.	<i>Modelos de gestión</i>	11
2.2.4.	<i>Gestión administrativa</i>	12

2.2.5.	Modelo de gestión administrativa	13
2.2.5.1.	Administración	13
2.2.5.2.	Proceso administrativo	14
2.2.5.3.	Planeación estratégica.....	16
2.2.5.4.	Simbología de procedimientos	18
2.2.5.5.	Gestión del talento humano	20
2.2.5.6.	Reclutamiento de personal.....	20
2.2.6.	Modelo gestión financiero.....	22
2.2.6.1.	Gestión financiera.....	22
2.2.6.2.	Objetivos de un modelo de gestión financiera	23
2.2.6.3.	Importancia del modelo de gestión financiera.....	23
2.2.6.4.	Objetivos de un modelo de gestión financiera	23
2.2.6.5.	Elementos de la gestión financiera	24
2.2.6.6.	Estructura financiera	24
2.2.6.7.	Clasificación de las fuentes financieras.....	24
2.2.6.8.	Control financiero.....	26
2.2.6.9.	Indicadores financieros.....	26
2.2.7.	Estrategia	31
2.2.8.	Toma de Decisiones	32
2.2.8.1.	Etapas en el proceso de toma de decisiones	32
2.2.8.2.	Manejo inteligente del proceso de toma de decisiones	35
2.2.8.3.	Modelo de Gestión Administrativo financiero	35

CAPÍTULO III

3.	MARCO METODOLÓGICO	37
3.1.	Enfoque de investigación.....	37
3.1.1.	Cuantitativo.....	37
3.1.2.	Cualitativo.....	37
3.2.	Nivel de investigación	37
3.3.	Diseño de investigación	38
3.3.1.	Según la manipulación de la variable independiente.....	38
3.4.	Tipo de estudio - investigación:	38
3.4.1.	Investigación de campo	38
3.4.2.	Investigación documental.....	39
3.5.	Población y planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra	39

3.5.1.	<i>Población</i>	39
3.5.2.	<i>Muestra</i>	39
3.6.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	41
3.6.1.	<i>Métodos</i>	41
3.6.2.	<i>Técnicas</i>	42
3.6.3.	<i>Instrumentos</i>	42

CAPÍTULO IV

4.	MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	44
4.1.	Formato de encuesta a los colaboradores	44
4.2.	Formato de entrevista dirigida al gerente general	54
4.3.	Formato de entrevista dirigida al gerente general	63

CAPÍTULO V

5.	MARCO PROPOSITIVO	66
5.1.	Propuesta	66
5.1.1.	<i>Introducción</i>	66
5.1.2.	<i>Objetivo de la propuesta</i>	66
5.1.2.1	<i>Objetivo general</i>	66
5.1.2.2	<i>Objetivo específico</i>	66
5.1.3.	<i>Estructura de la propuesta</i>	66
5.1.4.	<i>Desarrollo de la propuesta</i>	67
5.1.5.	<i>Información general de la empresa</i>	67
5.1.5.1.	<i>Misión</i>	67
5.1.5.2.	<i>Visión</i>	67
5.1.5.3.	<i>Objetivos</i>	68
5.1.5.4.	<i>Servicios</i>	68
5.1.5.5.	<i>Valores</i>	68
5.1.5.6.	<i>Políticas</i>	68
5.1.5.7.	<i>Recursos Humanos</i>	69
5.1.5.8.	<i>Ubicación geográfica</i>	69
5.1.6.	Diagnóstico Situacional de la empresa	69
5.1.6.1.	<i>Análisis Financiero</i>	69
5.1.6.2.	<i>Análisis MEFE – MEFI</i>	82

5.1.6.3.	<i>Análisis FODA</i>	84
5.1.6.4.	<i>Matriz DAFO</i>	84
5.1.7.	<i>Gestión Administrativa</i>	88
5.1.7.1.	<i>Organigrama estructural</i>	88
5.1.7.2.	<i>Manual de funciones</i>	88
5.1.8.	<i>Gestión Financiera</i>	93
5.1.8.1.	<i>Desarrollo de estrategias financieras</i>	93
5.1.8.2.	<i>Proyecciones</i>	94
5.1.8.3.	<i>Balances Proyectados</i>	95
5.1.8.4.	<i>Indicadores financieros alcanzados a través del modelo</i>	98
CONCLUSIONES		101
RECOMENDACIONES		102
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXOS		

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2:	Elementos de la gestión administrativa.....	12
Tabla 2-2:	Simbología.....	18
Tabla 3-2:	Tabla de indicadores financieros	27
Tabla 4-2:	Indicadores de liquidez	28
Tabla 5-2:	Indicadores de solvencia.....	28
Tabla 6-2:	Indicadores de gestión	29
Tabla 7-2:	Índice de rentabilidad.....	30
Tabla 1-3:	Identificación de la población.....	40
Tabla 1-4:	Conoce la filosofía corporativa.....	44
Tabla 2-4:	Organigrama y manual de funciones	45
Tabla 3-4:	Comunicación con alta gerencia	46
Tabla 4-4:	Actividades planificadas	47
Tabla 5-4:	Capacitación del personal	48
Tabla 6-4:	Considerar opiniones del personal.....	49
Tabla 7-4:	Socialización de políticas.....	50
Tabla 8-4:	Socialización de resultados.....	51
Tabla 9-4:	Aplicación de índices financieros	52
Tabla 10-4:	Modelo de gestión para toma de decisiones	53
Tabla 11-4:	Genero del encuestado	54
Tabla 12-4:	Conoce la microempresa.....	55
Tabla 13-4:	Horario de atención correcto.....	56
Tabla 14-4:	Llama la atención al comprar del cliente	57
Tabla 15-4:	Trato al comprar.....	58
Tabla 16-4:	Inconvenientes al comprar	59
Tabla 17-4:	Precios estipulados.....	60
Tabla 18-4:	Personal capacitado.....	61
Tabla 19-4:	Considerar futuros cambios	62

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1-2:	Desarrollo del modelo de gestión administrativa.....	13
Ilustración 2-2:	Proceso de toma de decisiones.....	32
Ilustración 1-4:	Conoce la filosofía corporativa.....	44
Ilustración 2-4:	Organigrama y manual de funciones	45
Ilustración 3-4:	Comunicación con alta gerencia	46
Ilustración 4-4:	Actividades planificadas	47
Ilustración 5-4:	Capacitación del personal	48
Ilustración 6-4:	Considerar opiniones del personal	49
Ilustración 7-4:	Socialización de políticas.....	50
Ilustración 8-4:	Socialización de resultados	51
Ilustración 9-4:	Aplicación de índices financieros	52
Ilustración 10-4:	Modelo de gestión para toma de decisiones.....	53
Ilustración 11-4:	Genero del encuestado	54
Ilustración 12-4:	Conoce la microempresa.....	55
Ilustración 13-4:	Horario de atención correcto.....	56
Ilustración 14-4:	Llama la atención al comprar del cliente	57
Ilustración 15-4:	Trato al comprar.....	58
Ilustración 16-4:	Inconvenientes al comprar	59
Ilustración 17-4:	Precios estipulados.....	60
Ilustración 18-4:	Personal capacitado.....	61
Ilustración 19-4:	Considerar futuros cambios.....	62

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: RUC DE LA FARMACIA

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo diseñar un modelo administrativo financiero para la microempresa “SOL TU FARMACIA VITAL”, una farmacia ubicada en el cantón Quito. La investigación se logró a través de una metodología de enfoque mixto, de tipo descriptiva y de campo, donde se utilizó las principales técnicas de investigación como la entrevista y la encuesta, aplicadas a los clientes internos y externos de la organización, a su vez la información se recolectó por medio de los instrumentos como la guía de entrevista y el cuestionario. Los principales resultados obtenidos, se enfocaron al cumplimiento de los objetivos planteados, como la revisión bibliográfica que contribuyó con las variables de estudio y sobre todo con la estructura del modelo propuesto. Además, se visibilizó la situación actual de la organización que involucró la ausencia de una filosofía empresarial, políticas y procesos para la ejecución de sus actividades imposibilitando el adecuado manejo de los recursos. No obstante, se pudo verificar también la gestión financiera actual, la misma que a través del análisis de los estados financieros e indicadores financieros, reflejó indicadores positivos, pero no eficientes que pueden ser mejorados. Se concluye así que el modelo diseñado para la organización, se basa en componentes de gestión que involucran el mejoramiento del uso de recursos e implementa varias herramientas de control para los diferentes procesos y procedimientos. Se recomienda que se implemente el modelo para mejorar las condiciones actuales definidas en los procesos administrativos y financieros y así su rentabilidad.

Palabras clave: <ADMINISTRACIÓN FINANCIERA>, <GESTIÓN FINANCIERA>, <MODELO DE GESTIÓN>, <ESTRATEGIAS>, <MATRIZ FODA>.



23-01-2023

0213-DBRA-UPT-2023

ABSTRACT

The objective of this research work was to design a financial management model for the microenterprise "SOL TU FARMACIA VITAL", a pharmacy located in Quito canton. The research was achieved through a mixed approach methodology, descriptive and field type, where the central research techniques such as interview and survey were used, applied to internal and external customers of the organization, in turn the information was collected through the interview guide and the questionnaire instruments. The main results obtained focused on the fulfillment of the proposed objectives as the bibliographic review that contributed to the study variables and, above all, to the structure of the proposed model. In addition, the current situation of the organization was made visible, which involved the absence of a business philosophy, policies and processes for the execution of its activities, making it impossible to adequately manage resources. However, it was also possible to verify the current financial management, which, through the analysis of the financial statements and financial indicators, showed positive indicators, but not efficient ones that could be improved. It is concluded that the model designed for the organization is based on management components that involve the improvement of the use of resources and implements several control tools for the different processes and procedures. It is recommended that the model be implemented to improve the current conditions defined in the administrative and financial processes and consequently its profitability.

Keywords: <FINANCIAL ADMINISTRATION >, <FINANCIAL MANAGEMENT>, <MANAGEMENT MODEL>, <STRATEGIES>, <SWOT MATRIX>.



Lcda. Silvia Nareisa Cazar Costales

0604082255

INTRODUCCIÓN

El Modelo de Gestión es el conjunto de las Políticas y Sistemas establecidos por la organización para llevar a la práctica su Filosofía Inspiradora. La mayoría de las organizaciones empresariales explicitan los rasgos más característicos de su cultura a través de manifiestos como la Misión, la Visión y los Valores. Suelen ser documentos no muy extensos, de carácter orientativo, que ayudan a tomar decisiones estratégicas, pero resultan muy poco útiles para el desarrollo del trabajo cotidiano. Para esta finalidad, casi todas las empresas cuentan con abundante documentación que regula el modo operatorio a través de diferentes Herramientas: Procedimientos, Instrucciones, Pautas, etc. Cuando ese conjunto de Herramientas se pone al servicio de una Política y/o de un Objetivo concreto hablamos ya de modelos integrales o que se adjuntan a modelos administrativos financieros.

Todas las organizaciones tienen un Modelo de Gestión administrativo y / o financiero, ya que todas cuentan con políticas de actuación particulares. Sin embargo, no es frecuente que expliciten estas políticas en un único documento. Lo habitual es que hagan declaraciones de adhesión a otros Modelos más o menos estandarizados o de uso generalizado. A su vez, si es la primera vez que lo desarrollan dejan las características básicas para su futura actualización según las necesidades de la empresa.

Tener un Modelo de Gestión explicitado como referencia, ayuda a no perderse en las partes, pues nos obliga a ordenar los diferentes conceptos y tener una visión global de todos los aspectos a considerar en la gestión empresarial y propiciar un progreso equilibrado en cada uno de ellos.

A continuación, se detalla un resumen de todos los capítulos que conforman el presente trabajo de investigación:

Capítulo I. Se describe el planteamiento principal del problema de investigación, su sistematización y los objetivos que se persiguen, y se darán cumplimiento en el desarrollo del trabajo, incluyendo las variables de estudio, y los justificantes necesarios que impulsaron a desarrollar la propuesta final para la empresa.

Capítulo II. Se presenta el marco teórico, donde se describe brevemente conceptos generales que son necesarios conocer, para desarrollar el tema propuesto, como el modelo de gestión administrativo financiero, y las herramientas de los análisis desarrollados.

Capítulo III. Se desarrolla el marco metodológico, con base a las variables de estudio. Se describen los métodos, técnicas e instrumentos asignados para la recolección información necesaria y competente para identificar los principales factores internos y externos que se evalúan para mitigar riesgos inherentes de la gestión administrativa financiera.

Capítulo IV. Se ubican los principales resultados obtenidos en la aplicación de las técnicas y sus instrumentos de investigación utilizados. Para identificar cada resultado, fue importante denominarlo y hacer un análisis de cada instrumento obtenido así lineamientos para la construcción de la propuesta.

Capítulo V. Se presenta la propuesta de un modelo de gestión administrativo-financiero para la microempresa "El sol tu farmacia vital" del cantón Quito, pudiendo delimitar según la naturaleza de la organización cada uno de los componentes, y factores que deberán ser trabajados y potencializados para lograr un adecuado uso de sus recursos.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

El acceso a medicamentos es un indicador que se utiliza para medir el nivel de vida de un país, ya que refleja la eficiencia y fortaleza de un sistema de salud.

El abastecimiento de medicinas en Ecuador ha tenido un proceso evolutivo marcado en los últimos cincuenta años: históricamente, algunos laboratorios internacionales abastecían a unas pocas farmacias. Más tarde, y por normativas de gobiernos anteriores, los laboratorios internacionales fueron obligados a instalar una planta de producción en el país como requisito para la comercialización de sus productos. Esto provocó la sustitución de importación de productos terminados por la de materias primas y de empaque, modelo que se mantiene hasta ahora. En la actualidad, el mercado farmacéutico ecuatoriano se caracteriza por un complejo sistema de producción, compra, distribución y dispensación de medicamentos. (Ortiz, Galarza, Cornejo, & Ponce, 2022)

Ecuador es un país donde existe una demanda de productos farmacéuticos destinados a satisfacer las necesidades del mercado público y del privado. La mayor dispensación se hace en su mayoría a través de empresas privadas, La mayoría de estas farmacias se hallan en la zona urbana, cuya población tiene mayor poder adquisitivo. Esto sugiere que podría existir una relación directa entre el capital, el comercio y la satisfacción de la demanda de la población. (Dirección Nacional de Estudios de Mercado, 2022)

En la actualidad el sector farmacéutico ha crecido considerablemente tomando en cuenta que las personas son propensas en un sinnúmero de enfermedades, a consecuencia de diversos factores como cambios climáticos, contaminación, mala alimentación, poca prevención de enfermedades, entre otros.

El mercado farmacéutico comercializa alrededor de 10000 diferentes medicamentos distribuidos entre productos de marca y genéricos los mismos que son adquiridos para su posterior distribución por distribuidoras farmacéuticas en casas de salud cadenas farmacéuticas farmacias independientes y micro mercados social consumidor final.

El sector farmacéutico ha logrado un buen desempeño en ventas durante el contexto de la pandemia, es válido considerar que dicho desempeño se torna circunstancial, en especial si se considera los resultados previos en cuanto a su dinámica de ventas en los años anteriores a 2020. Por lo que podemos concluir que este sector a pesar de las circunstancias no se vio afectado por la pandemia lo que hace que este sector de la economía se ha considerado como uno de los más rentables.

En este contexto, los modelos de gestión administrativa permiten que las empresas que pertenecen a este sector optimicen la ejecución de los procesos, con el fin de incrementar la eficacia en la gestión de los servicios. La incorporación de un modelo de gestión al procedimiento administrativo permite una reducción en el tiempo empleado en los trámites y consultas, así como, una mayor calidad en el servicio prestado, que es recibido por el usuario.

Por otro lado, el modelo de gestión financiera tiene la finalidad de plasmar la realidad de la empresa, facilitando una imagen transparente de la situación global de la organización. Este permite tener una visión clara de su negocio. El modelo financiero es importante tanto para la empresa como para el futuro inversor.

Considerando los beneficios anteriores es de vital importancia que estos establecimientos cuenten con modelos de gestión tanto administrativo como financiero para evidenciar de manera técnica su desempeño y rentabilidad. Por esta razón nace la idea del presente proyecto el cual consiste en Diseño de un modelo de gestión administrativo y financiero para la microempresa “FARMACIA EL SOL TU FARMACIA VITAL” del cantón Quito provincia de Pichincha.

La Farmacia “EL SOL TU FARMACIA VITAL “se encuentra ubicada en el cantón Quito, provincia de Pichincha en la parroquia Cochabamba en las calles francisco de la pita Oe9-52 y quinta transversal, la presente organización se dedica a la conservación, presentación, dispensación y venta al por menor de productos farmacéuticos. la propietaria de la empresa es Ormaza Nastacuas Yessenia Elizabeth y al mantener conversaciones con la misma se pudo percibir que dentro del organismo existe la necesidad de nuevas estrategias tanto administrativas como financieras por lo que surge la necesidad del presente trabajo.

Posteriormente al realizar un breve diagnóstico de la empresa se determinó una serie de carencias, las cuales dificultan el desempeño de sus actividades diarias como:

- En la institución se observó una inexistencia de misión, visión, valores, políticas, es decir una filosofía corporativa que responda a las necesidades actuales del mercado.
- No cuenta con una estructura organizacional que identifique la forma de organización interna y administrativa de la empresa.
- Inexistencia de un manual de funciones que guíe el actuar de cada uno de los colaboradores lo que ocasiona que los colaboradores desempeñen un rol para el cual no están capacitados o aptos.
- Débil presencia en el mercado por falta de estrategias comerciales y publicitarias.
- Ausencia de diagnóstico que permita identificar la situación económica-financiera real de la empresa en su estructura económica y financiera.
- No se realiza un correcto manejo contable que logre el análisis financiero que permita la toma de decisiones oportunas en base a los resultados.

Ante los problemas presentados se considera importante que se realice el presente trabajo de investigación, ayudara a mejorar la situación financiera y la parte administrativa que ayude a formular un manejo adecuado de la farmacia el cual conlleve a plantear estrategias a corto, mediano y largo plazo, e incrementar los niveles de ventas el cual permita un mayor posicionamiento en el mercado haciendo frente a la competencia.

1.2. Delimitación del problema

El Modelo de Gestión Administrativo-Financiero se realizará para la farmacia el “SOL TU FARMACIA VITAL”, ubicada en las calles francisco de la pita Oe9-52 y quinta transversal en el cantón Quito provincia de Pichincha. El presente trabajo de investigación se llevará a cabo desde el mes de abril de 2022, hasta la culminación del mismo.

1.3. Problema general de investigación (Pregunta)

¿De qué forma la elaboración del diseño de un modelo de gestión administrativo-financiero para la farmacia el “SOL TU FARMACIA VITAL” del cantón quito provincia de pichincha, contribuye en la mejora de los procesos administrativos y financieros?

1.4. Problemas específicos de investigación (Preguntas)

¿Como ayudaría el modelo de gestión administrativo-financiera de la farmacia el “SOL TU FARMACIA VITAL”, con respecto al manejo institucional?

¿De qué manera influye el análisis de la situación actual en la toma de decisiones para un buen manejo administrativo?

¿Cómo implica la filosofía corporativa en el empoderamiento de los colaboradores?

¿Cuál es la importancia de llevar adecuadamente la contabilidad?

¿Qué tipo de estrategias son propicias para la farmacia, para menor su nivel económico financiero?

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Diseñar un modelo de gestión administrativo y financiero para la microempresa “El sol tu farmacia vital” del cantón Quito provincia de pichincha, que permita la reestructuración de la filosofía corporativa y el manejo contable para mejorar el nivel de ventas

1.5.2. Objetivos específicos

- Estructurar los fundamentos teóricos mediante soporte teórico bibliográfico por medio de la utilización de libros, revistas científicas, sitios web, entre otros. que sirva de guía para el diseño del modelo de gestión administrativo-financiero
- Efectuar el diagnóstico de la situación actual de la farmacia a través de diferentes métodos, herramientas que permitan idéntica los problemas actuales.
- Realizar un modelo de gestión administrativo y financiero, con la finalidad de identificar la situación actual de la empresa, y recoja las principales estrategias que deben ser implementadas para mejorar los indicadores financieros.

1.6. Justificación

La presente investigación se desarrolla en base a los largo conocimientos adquiridos en la formación académica en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo que son primordiales para la aplicación en el ámbito laboral y a su vez lograr nuevos conocimientos.

Los modelos de gestión administrativa - financiera son las actividades que coordina una empresa para manejar los recursos que tiene una empresa para planificar, organizar, dirigir y controlar el proceso que nos permite transformar en resultados económicos anhelados por la empresa en base a la interpretación de los indicadores financieros.

1.6.1. Justificación teórica

El modelo de gestión administrativo financiero es una herramienta de tipo organizacional que busca crear un escenario para ejecutar actividades del proceso administrativo y evaluar el rendimiento económico de las actividades que determinan el rendimiento financiero a través de indicadores (Morales & Morales, 2015).

La presente investigación tendrá como guía de diferentes autores relacionados con el tema de investigación que ayuden dar solución mediante estrategias para lograr un adecuado manejo empresarial y la rentabilidad a largo plazo siendo un horizonte de tiempo explícito; proporcionando información detallada del proceso administrativo financiero.

1.6.2. Justificación metodológica

La metodología se enfoca a la representación de las unidades de análisis o de investigación, las técnicas de observación y recolección de datos, los instrumentos y las técnicas de análisis. (Baena, 2017)

La metodología es la correlación de información para llevar a cabo estudios que demuestran el manejo de métodos científicos como el deductivo y el inductivo, técnicas de investigación como la entrevista y la encuesta, que accederán obtener información clara, concisa, confiable, pertinente, para elaborar el modelo de gestión administrativo financiero para “El sol tu farmacia vital”

1.6.3. Justificación práctica

El presente Trabajo de Integración Curricular se desarrollará en base a que la farmacia “El sol tu farmacia vital” no posee un adecuado manejo administrativo en la cual carece de los procesos adecuados debido a que la empresa no posee una filosofía corporativa la cual conlleva a trabajar empíricamente y en la parte contable no tiene un registro contable propicio lo cual no analiza los niveles de rentabilidad por lo tanto se justifica en plantear un modelo de gestión administrativo financiero que mejore los resultados trazando políticas y procedimientos adecuados que ayuden a brindar una guía del manejo contable.

1.7. Variables

Variable Independiente

Gestión administrativa -financiera

Variable Dependiente

Incremento de la rentabilidad

1.8. Idea a defender

La aplicación del diseñar un modelo de gestión administrativo y financiero para “El sol tu farmacia vital” del cantón Quito provincia de pichincha, ayudar a plantear estrategias que ayuden al incremento económico.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de investigación

Tesis 1

Tema: Implementación de un modelo de gestión administrativa financiera para la empresa Phonesanyc S.A.

Autores: Cortez López, Katiuska Jessenia & Vergara Onofre, Johnny Segundo

Año: 2018

Publicado por: Universidad de Guayaquil

Objetivo

Implementar un modelo gestión administrativa financiera para la empresa Phonesanyc para mejorar la rentabilidad del negocio (Cortez & Vergara, 2018).

Conclusión

La implementación de proceso y procedimientos determinados mediante una planeación estratégica administrativa financiera le permitirá a la empresa manejarse bajo un direccionamiento donde todo el personal interno se encuentre comprometido en el cumplimiento de los objetivos y metas organizacionales para el éxito de la empresa dentro de un mercado que se encuentra en constante evolución (Cortez & Vergara, 2018).

Tesis 2

Tema: “Modelo de Gestión Administrativa y Financiera, para La Cooperativa de Transportes “Rio San Pablo” del cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi.

Autor: Arévalo Noboa, Ligia Elena & Lozada Bejarano, Vanessa Mishel

Año: 2020

Publicado por: Universidad Técnica de Cotopaxi

Objetivo

Elaborar un modelo de gestión administrativa y financiera, para la Cooperativa de Transportes “Río San Pablo” del cantón La Maná, provincia de Cotopaxi. (Arévalo & Lozada, 2020)

Conclusión

El modelo de gestión administrativa estuvo conformado por el componente de planificación donde se sugirió el planteamiento de la misión, visión, políticas y análisis FODA; en el componente de organización se diseñó un organigrama estructural, manual de funciones y una hoja de procesos; para mejorar el componente de dirección se sugirió un test de evaluación para el área administrativa y en el componente de control un checks list para las unidades de transportes e indicadores administrativos (Arévalo & Lozada, 2020).

Tesis 3

Tema: Análisis del modelo de gestión administrativo financiero en la asociación agropecuaria 27 de junio de la Parroquia la América.

Autores: Cañarte Vélez, Cristian Rogelio & Conforme Sornoza, Boris Fabián

Año: 2015

Publicado por: Universidad Estatal del Sur de Manabí

Objetivo

Elaborar indicadores para medir la gestión administrativa de la Asociación Agropecuaria 27 de junio de la Parroquia la América del cantón Jipijapa (Cañarte & Conforme, 2017).

Conclusión

La puesta en marcha de la actividad comercial de la Asociación Agropecuaria 27 de junio ha incidido en el mejoramiento de los ingresos del 100% según sus socios, sin embargo al momento de la rendición de cuenta no se aclara técnicamente con un informe financiero-contable el estado financiero por parte de los directivos (Cañarte & Conforme, 2017).

La implementación del modelo de gestión administrativo financiero en los trabajos investigativos demuestran que cada institución se enfoca en analizar la situación actual de la institución y la aplicación los procesos tanto del personal para mejorar el desempeño de sus actividades mediante la aplicación de las políticas institucionales como las funciones que deben desempeñar en cada área de trabajo, para lo cual se debe establecer la misión, visión, valores, objetivos, principios

institucionales así como la estructura organizacional y en la parte financiera es necesaria realizar un análisis el manejo contable de forma que ayude a plantear estrategias y ayude a mejorar la toma de decisiones económicas.

2.2. Referencias teóricas

2.2.1. Modelo

“Un modelo es un vínculo de supuestos (hipótesis) que componen una situación, que permite conectarse con la mayor facilidad un fenómeno, que se evidencia a través de la observación y la experimentación para formar un conocimiento previo”. (Morelos & Piñeros, 2017, pág. 45)

La ejecución de un modelo de gestión ayuda a establecer pasos detallados mediante un esquema debe estar la institución al corto y largo plazo para lo cual se debe basar en estudios y análisis de la situación actual en la que se encuentra para poder plantear correctivos o cambios que se puedan aplicar a su estructura, direccionamiento y control en cada una de las actividades desarrolladas, mediante procedimientos administrativos y financieros.

2.2.2. Modelos administrativos

El propósito de un modelo es predecir los resultados. En el campo de la administración de recursos humanos o de empresas de servicio, será imprescindible utilizar modelos administrativos, con la ventaja que permiten manipular la situación, circunstancia que es imposible efectuar si se trata de un sistema real. (De la Torre, 2017, pág. 10)

La aplicación del modelo administrativo en el nivel administrativo donde es aplicado mediante la ejecución de herramientas establecerse imaginariamente un análisis actual de la institución, con ello aplicar adecuadamente la planificación, organización, contribuirá en la detección y aplicación de adecuaciones en la parte administrativa financiera que estén acorde a las exigencias en ámbito legal y competitivo, ya que sin su ejecución está limitando su crecimiento y disminuyendo sus niveles de ingresos.

2.2.3. Modelos de gestión

El concepto de gestión, proviene del latín *gesio* y hace referencia a la acción y al efecto de gestionar o de administrar. La palabra puede utilizarse en distintos ámbitos y con diversos

significados, en el campo de las ciencias sociales, un modelo hace referencia al arquetipo que, por sus características idóneas, es susceptible de imitación o reproducción. Se trata, por lo tanto, de la acumulación de diligencias adecuadas al beneficio de un negocio o de un deseo cualquiera, involucrando acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar (Morelos & Piñeros, 2017, pág. 47).

De esta forma, la gestión presume un conjunto de trámites que se llevan a cabo para solucionar un asunto, concretar un proyecto o administrar una empresa u organización.

Por lo tanto, un modelo de gestión es un proceso esquematizado o marco de referencia para la administración de una empresa. Los modelos de gestión pueden ser publicados tanto en las empresas y negocios privados como en la administración pública (Morelos & Piñeros, 2017, pág. 47).

El modelo es una herramienta de vital importancia ya que esta proporcionará realizar cada una de las actividades con la facilidad de observar cada uno de los procedimientos administrativos, ayudándonos a la toma de decisiones para poder reparar errores y tener una mejora continua en la administración y desarrollo de la organización.

2.2.4. Gestión administrativa

Según (Vicuña, 2014, pág. 65) menciona: Que la administración es un proceso distintivo que radica en planear, organizar, ejecutar, controlar, para establecer y alcanzar objetivos manifestados mediante el uso de seres humanos y de otros recursos.

En la Gestión Administrativa según (Vicuña, 2014) menciona que existen cuatro elementos importantes que están vinculados que son: Planeación, Organización, Ejecución y Control.

Tabla 1-2: Elementos de la gestión administrativa

PLANEACIÓN:	Planificar es el involucramiento que los gerentes piensan con antelación en sus metas y acciones, y que basan sus actos en algún método, plan o lógica y no en corazonadas. (Vicuña, 2014)
ORGANIZACIÓN:	Organizar son los pasos para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la organización. (Vicuña, 2014)

EJECUCIÓN:	Dirigir involucra mandar, influir y motivar a los colaboradores para que realicen tareas esenciales. (Vicuña, 2014)
CONTROL:	Es el proceso para asegurar que las actividades reales se ajustan a las actividades planificadas. El gerente debe estar seguro de los actos de los miembros de la organización que la conducen hacia las metas establecidas. (Vicuña, 2014)

Fuente: (Vicuña, 2014).

Realizado por: Tixi, Nathaly, 2022.

Una gestión administrativa eficaz y eficiente será de mucha ayuda para edificar un modelo administrativo donde establece que el gerente actúe en coordinación con todas el personal de la empresa mediante el conjunto de acciones y el desarrollo de actividades que serán establecidos por los directivos a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo con la finalidad de evaluar que toda las etapas se haya cumplido y logrado en su totalidad y si el caso, así lo amerite rectificar falencias.

2.2.5. Modelo de gestión administrativa

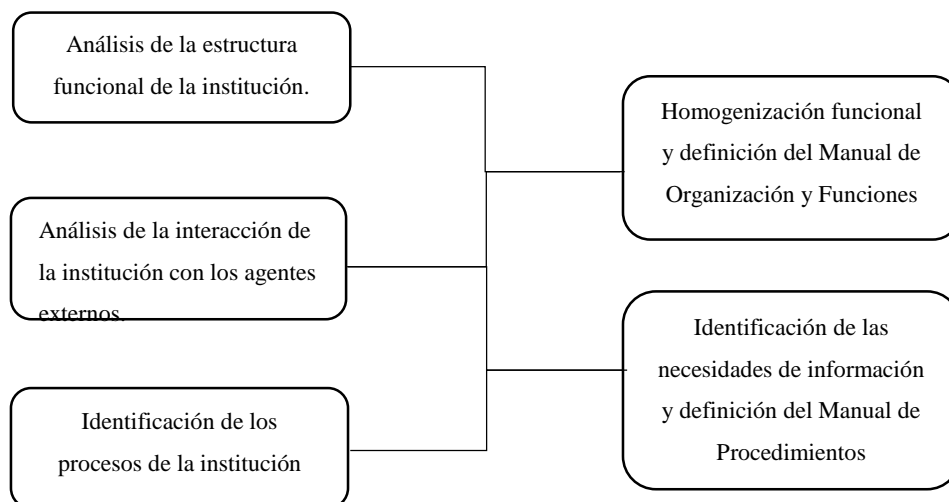


Ilustración 1-2: Desarrollo del modelo de gestión administrativa

Fuente: (Chiavenato, 2012, pág. 78).

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

2.2.5.1. Administración

“La administración es el proceso de combinación de recursos para conseguir la máxima productividad, calidad, eficacia, eficiencia y competitividad en el beneficio de los objetivos de una organización”. (Munch, 2010, pág. 37)

La aplicación de una administración eficaz y eficiente le permitirá establecer las actividades más importantes e indispensables para poder controlar todos los recursos directos e indirectos, conocer que es lo que está bien, ya que la administración comprende las diferentes técnicas y procesos que ayudarán al eficiente desarrollo de cada una de las actividades y la simplificación en el trabajo dando como resultado el ahorro en el tiempo, recursos y costos.

2.2.5.2. *Proceso administrativo*

“El proceso administrativo es una metodología que permite al administrador, gerente, ejecutivo, empresario, o cualquier otra persona, manejar eficazmente una empresa, y consiste en estudiar la administración como un proceso de integrado por varias etapas. Cada etapa responde a seis preguntas fundamentales: ¿Qué? ¿Para qué? ¿Cómo? ¿Con quién? ¿Cuándo? y ¿Dónde?, interrogantes que siempre deben plantearse durante el ejercicio de la administración”. (Bernal & Sierra, 2018)

La aplicación del proceso administrativo se centra y puntualiza en la planeación y organización de la estructura, siendo esta la que dirigirá y controlará cada una de las actividades, la ejecución adecuada tendrá como resultado alcanzar sus metas, con la utilización óptima de los recursos ya sean: humanos, materiales, financieros y tecnológicos que la empresa posee.

- **Planeación**

“Es la determinación de los escenarios futuros y el rumbo hacia donde se dirige la empresa, así como la definición de los resultados que se pretende obtener y las estrategias para alcanzarlos minimizando riesgos”. (Munch, 2010, pág. 27)

La planeación es un proceso mediante el cual podremos ver plasmados los resultados anticipados del nivel administrativo que dirige una empresa, dicho de otra manera, serán el cómo se va a llegar con todo lo propuesto para un período.

La determinación de las actividades será basada en un análisis de la situación actual, la anticipación hacia un futuro, la determinación de objetivos y metas, las elecciones de estrategias y la determinación de los recursos estratégicos necesarios, logrando de dicha manera reducir los niveles de incertidumbre y sirviéndonos para la toma adecuada de decisiones.

- **Organización**

“La organización es el desarrollo de recursos organizacionales para lograr metas estratégicas. El desarrollo de recurso se refleja en la división del trabajo de la organización en departamentos y trabajos específicos, líneas de autoridad formales y mecanismos para coordinar diversas ideas organizacionales”. (Daft & Marcic, 2019, pág. 248)

Una adecuada organización ayudada a identificar con facilidad como están distribuidos y organizados cada uno de los departamentos y/o áreas, para verificar en cada de los recursos y elementos necesarios para perfeccionar las actividades, y que estén acorde a las funciones, todo esto contribuirá a la satisfacción de sus clientes.

- **Dirección**

“Función administrativa que involucra manejar las influencias para originar a los colaboradores con el fin de que se alcance las metas organizacionales”. (Daft & Marcic, 2019, pág. 8).

La dirección en la presente investigación contribuirá conocer las acciones interpersonales de la administración sobre las personas que laboran en la farmacia y que influye directamente para poder ejecutar un autoanálisis del cómo se ha guiado y supervisado los esfuerzos que ejecutan cada uno de los colaboradores bajo las actividades encomendadas, alcanzando la toma de decisiones, la motivación, la comunicación efectiva y la coordinación de los esfuerzos.

- **Control**

“Función administrativa concerniente a la supervisión de las actividades de los colaboradores, busca que la organización siga el camino correcto hacia sus metas y se encargue de hacer correcciones según sea necesario”. (Daft & Marcic, 2019, pág. 8)

El control permitirá que una empresa perfeccione los procesos anteriores para poder evaluar si lo propuesto anteriormente se ejecuta correctamente y si los resultados esperados contribuyen el cumplimiento de los objetivos propuestos por la institución, así como también ayuda a enmendar situaciones que no se están desarrollando con normalidad.

2.2.5.3. Planeación estratégica

La planificación estratégica, como corriente y enfoque administrativo, trata de las decisiones de efectos duraderos e invariables de la dirección de una empresa o institución en una planeación de largo plazo, previo análisis del contexto externo, económico, de mercado, social, político, nacional e internacional de donde se desenvuelve (Hernández & Rodríguez, 2018, pág. 42).

La planeación estratégica se aplicara dentro de una empresa como una herramienta de dirección que nos permitirá ayudar a fijar la prioridades, que permitan concentrarse en las fortalezas de la farmacia, permitiendo de esta manera un crecimiento sustentable y duradero, sus puntos clave están en el poder de la iniciativa y la reacción oportuna a los cambios sustentados en métodos y acciones, estableciendo los procedimientos adecuados para alcanzarlos, como son la creación de la misión, visión, políticas y valores institucionales.

- **Misión**

Una misión se puede definir con una declaración formal y escrita, el credo de la organización, de modo que funcione como un recordatorio periódico para que los colaboradores sepan hacia dónde dirigir los negocios y cómo hacerlo, con el propósito que orienta las actividades de la organización y que agrupa los esfuerzos de los miembros. (Chiavenato, 2012, pág. 65)

La misión es de vital importancia en la misma ya que esta constituirá el conocimiento de quienes son, que ofrecen y a quienes sirven y la razón de ser de la empresa, con esta se definirá las necesidades a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos o servicios que se ofertarán y esencialmente se caracterizará por se concreta, motivadora y realizable.

- **Visión**

“La visión es una descripción de la imagen futura que se quiere para cada organización, es decir indica un sentido de futuro y orienta el comportamiento de las personas de la organización frente al destino que ésta desea construir o realizar” (Bernal & Sierra, 2018, pág. 70).

La visión es aquella que consideramos como elemento complementario de la misión, la misma que dinamizará e impulsará las acciones y características que se llevará a cabo dentro de la farmacia, permitiendo la creación de la imagen futura, es decir hacia donde se dirigirá la empresa

en un futuro, todos los logros que se desean conseguir y que están propuestos, para ello es necesario involucrar a todos los colaboradores los cuales deben estar empoderados.

- **Políticas**

“Las políticas son pautas que las organizaciones o corporaciones establecen para permitir tomar decisiones dentro de los criterios previamente establecidos y que favorecen el logro de los objetivos institucionales o corporativos” (Bernal & Sierra, 2018, pág. 73)

Al plantear políticas en las empresas nos ayuda a conformar guías, indicaciones o instrucciones que deberán perseguir y alinearse los colaboradores para la ejecución de cada una de las actividades y su comportamiento; dichas políticas se establecerán con la finalidad de establecer orden para la delegación de autoridades, a más de motivar y estimular al personal evitando pérdidas de tiempo por actividades realizadas innecesariamente.

- **Estructura Organizacional**

“La estructura organizacional designa las relaciones formales de mando, niveles jerárquicos y el tramo de control de los directivos y sus colaboradores. Identifica el agrupamiento de las personas en departamentos y de éstos en la organización total”. (Bernal & Sierra, 2018, pág. 116)

La estructura organizacional ayuda a conocer la distribución de cada uno de los departamentos de forma concreta y de las áreas de la empresa, empezando a dar a conocer los mandos gerenciales, medios y colaboradores, esta división nos permitirá coordinar de mejor manera las actividades en cuanto a funciones en cada área de trabajo, relaciones y niveles de mando, también se definirá las tareas, atribuciones y funciones de cada uno de los colaboradores de la institución.

- **Diagramación**





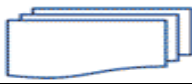


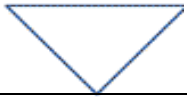


“Diagramar es representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos, relaciones o fenómenos de todo tipo por medio de símbolos que clarifican la interrelación entre diferentes factores y/o unidades administrativas, así como la relación causa – efecto que prevalece entre ellos” (Fincowsky & Benjamín, 2018, pág. 250).

Los diagramas se enfocan en organizar cada procedimiento en partes, lo cual nos ayudará y nos facilitará la comprensión la dinámica organizacional y a simplificar el trabajo de las distintas actividades en cada una de las áreas funcionales de la farmacia.

2.2.5.4. Simbología de procedimientos

La simbología se utilizará de forma técnica en la construcción de los diagramas.

Tabla 2-2: Simbología

Detalle	Símbolo
Terminal: Indica el inicio o la terminación del flujograma de procesos	
Actividad: Representa la actividad llevada a cabo en el proceso	
Decisión: Señala un punto en el flujograma donde se produce una bifurcación del tipo “Si”-“No”	
Documento: Documento utilizado en el proceso	
Multidocumentos: Refiere un conjunto de documentos	
Inspección / firma: Aplicado en aquellas acciones que requieren de superación.	
Conector de un proceso: Conexión o enlace con otro proceso, en el que continua el diagrama de flujo	
Archivo: Se utiliza para reflejar la acción de archivo de un documentos o expediente	
Base de datos: Empleado para representar la grabación de datos	
Línea de flujo: Indica el sentido del flujo del proceso	

Fuente: (Hernández & Rodríguez, 2018).

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Los diagramas de flujo son una herramienta que permite capacitar al nuevo personal y también ya al personal existente, ya que por su simplicidad permite visualizar y comprender con mayor facilidad los procesos a través de un dibujo (flujograma), compuesta con los símbolos universalmente aceptados por los ingenieros y administradores.

- **Manual**

Según (Alles, 2011, pág. 242) menciona que: Documento en el cual se describen los aspectos más relevantes en un tema particular.

La aplicación de los manuales es de vital importancia ya que esta carece de los mismos, los pasos a seguir para la ejecución de los mismos serán: delimitación de las actividades, el mismo que deberá tener las funciones y responsabilidades de cada uno de los colaboradores de acuerdo al cargo o puesto que desempeñen, mediante dichos manuales se evitarán la duplicidad de funciones en las áreas de trabajo, dando como resultado la eliminación de tiempos muertos, esto también ayudará a mejorar al empleado su nivel de desempeño ya que sabrá que debe hacer, como y cuando realizarlo.

En el ámbito de las organizaciones se elaboran manuales con el propósito de describir procedimiento relevante para un buen funcionamiento interno para detallada una tarea determinada o conjunto de ella este corresponda gráficos, formularios y procedimientos, entre otras variantes.

- **Funciones**

“Cada persona en la estructura de grupo tiene una función asociada que consiste en las conductas que se esperan del ocupante de esa posición”. (Gibson, Ivancevich, James, & Konopaske, 2017, pág. 13).

Al aplicar las funciones detalladas de cada colaborador de acorde las actividades o tareas a desempeñar dentro de su puesto de trabajo, basándose en los respectivos manuales elaborados para dichos casos.

- **Procedimientos**

“Los procedimientos es una serie de actividades de carácter repetitivo que se realiza de forma cronológica y secuencial” (Hernández & Rodríguez, 2018, pág. 151).

Los procedimientos aplicados ayudan a los colaboradores a conocer cada operación mediante una ilustración teórica y complementada con una representación gráfica de la misma, permitiendo que los colaboradores visualicen los pasos, actividades y tareas ya predefinidas en los manuales.

2.2.5.5. *Gestión del talento humano*

“La Gestión de Talento Humano es el conjunto de decisiones y acciones directivas en el ámbito organizacional que influyan en las personas, buscan el mejoramiento continuo, durante la planeación, implantación y control de las estrategias organizacionales, considerando las interacciones con el entorno” (Cuesta, 2018, pág. 3).

La Gestión del Talento Humano dentro de una empresa nos proporciona una herramienta que nos ayudará a regirse a un proceso el momento en que exista una vacante de trabajo disponible y de esta forma desarrollar de forma oportuna las funciones.

2.2.5.6. *Reclutamiento de personal*

“El reclutamiento es un conjunto de actividades cuya finalidad es atraer personal debidamente calificado para ocupar puestos dentro de la organización”. (Munch, 2010, pág. 175)

El reclutamiento es un medio por el cual divulga y ofrece una vacante laboral y deberá seleccionar a los candidatos idóneos suficientes lo que permitirá la localización, identificación y atracción de los candidatos capaces para la vacante solicitada.

- **Selección de Personal**

“Mediante este proceso la empresa clasifica, elige y opta por el candidato que tenga el perfil adecuado y reúne los requisitos para el cargo asignado. Este proceso se puede llevar a cabo mediante las siguientes técnicas: entrevistas de selección, pruebas de conocimiento, evaluaciones sicométricas, pruebas de personalidad, etc.”. (Galindo, 2018, pág. 82)

La selección del personal elige a los candidatos con aptitudes y actitudes personales capaces de cubrir la vacante en el área solicitada, siendo de entera satisfacción del empleador.

- **Contratación**

“Cuando el candidato ha aprobado todas las etapas anteriores, se realiza la entrevista de contratación donde se le informa su aceptación y las condiciones del trabajo y del puesto”. (Munch, 2010, pág. 87)

Una vez seleccionado el personal idóneo para ocupar la vacante solicitada, se establece un contrato de trabajo por escrito donde se detallan cláusulas y condiciones que estén acordes a la legislación actual del Ministerio de Trabajo, y que este no tenga discrepancias entre las partes, para finalmente formalizar dicho contrato.

- **Inducción**

“Inducción de Personal, consiste en la orientación, ubicación y supervisión que se efectúa a los colaboradores que recién ingresan a la institución (puede aplicarse asimismo a las transferencias de personal), durante el período de desempeño inicial”. (Munch, 2010, pág. 88)

La inducción del personal es aplicada para la contratación de nuevo personal para ayudar a la persona contratada a tener sentido de pertenencia, a más de conocer las instalaciones, procedimientos y actividades a desempeñarse cumpliendo norma, reglamentos, políticas entre otros.

- **Capacitación**

La capacitación de los colaboradores es una importante actividad de la administración de recursos humanos. Si los colaboradores demandan un cambio, las habilidades del empleado deben cambiar. Por supuesto los gerentes son responsables de la decisión del tipo de capacitación que requieren los colaboradores, cuando lo necesitan, y que forma debe tomar la capacitación. (Robbins & Coulter, 2010, pág. 215)

La capacitación se enfoca a un procedimiento de enseñanza planificado, sistemático y organizado, con el objetivo de modificar, perfeccionar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas siendo un factor de competitividad en el mercado actual y por lo tanto posibilitará el desarrollo personal de sus colaboradores en los conocimientos en las áreas de trabajo.

- **Evaluación de Desempeño**

“Es un sistema de evaluación que se emplea para medir el grado de eficiencia, eficacia y efectividad que tiene un trabajador en el desempeño de un cargo”. (Galindo, 2018, pág. 85)

Este sistema permitirá que al ser aplicado identificar los resultados a través de una evaluación independiente a sus colaboradores, proceso que establecerá y comunicará a los colaboradores la forma en que están desempeñando su trabajo y en un principio a elaborar planes de mejora para tener un mejor desempeño en el trabajo desarrollado por los colaboradores.

- **Puesto de trabajo**

(Alles, 2011, pág. 355), menciona que: Lugar que una persona ocupa en la organización.

Involucra cumplir responsabilidades y tareas claramente definidas. La información necesaria para conocer acerca de un puesto es la siguiente:

- Tareas y responsabilidades del puesto.
- Estándares de rendimiento.
- Elementos Necesarios: maquinaria, software, etc.
- Conocimientos, experiencia y competencias necesarias para un desempeño exitoso.

Para aplicar un puesto de trabajo se debe considerar varios requerimientos actitudinales y comportamentales necesarios para realizar cada actividad o función a desempeñar, es decir que se le debe brindar todo el material y equipo logístico necesario para una efectiva ejecución de la tarea.

2.2.6. Modelo gestión financiero

Un modelo de gestión financiera es un sistema que permite pronosticar el labor futuro de una empresa en situación de las variables claves de negocio (Calderón, 2017).

2.2.6.1. Gestión financiera

Para (Córdova, 2017) menciona que: La gestión financiera es de suma importancia para el desarrollo de la empresa por tanto de esta manera toman decisiones fundamentales que permitan el

mejoramiento económico empresarial. La gestión financiera es la encargada que los fondos de la organización se manejen de acuerdo con algún plan preestablecido (pág. 8)

Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias (De Llano, 2018, pág. 31).

La Gestión Financiera ayudará a generar información económica y financiera, las mismas que estén acordes con las bases legales así como también ayudará a conformar una estructura financiera equilibrada y adecuada dentro de una empresa en términos monetarios a los resultados a futuro que se desean alcanzar tales como la rentabilidad y estabilidad financiera.

2.2.6.2. *Objetivos de un modelo de gestión financiera*

- Generar información económica – financiera
- Gestionar la planificación financiera para la empresa
- Lograr financiamiento según la forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa.
- Aplicar los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería.
- Analizar el estudio de información para obtener respuestas seguras sobre la situación de la empresa (Calderón, 2017).

2.2.6.3. *Importancia del modelo de gestión financiera*

La gestión financiera es una eficiente y eficaz toma de decisiones dando como resultado un mejor manejo de la empresa y crecimiento económico, proyectando a la organización hacia un desempeño óptimo, rentable (Calderón, 2017).

2.2.6.4. *Objetivos de un modelo de gestión financiera*

El objetivo de la empresa es manejarse de manera eficiente y eficaz que trate de favorecer un manejo competente y transparente en el proceso administrativo –financiero.

2.2.6.5. *Elementos de la gestión financiera*

Las decisiones en las inversiones contienen la inversión en activos fijos (denominada presupuesto de capital). La inversión en activos corrientes también forma parte de decisiones de inversión denominadas decisiones de capital de trabajo (Calderón, 2017).

2.2.6.6. *Estructura financiera*

La estructura financiera de la empresa es la composición del capital o recursos financieros de la empresa ha captado u originado. Estos recursos son los que en el Balance de situación aparecen bajo la denominación genérica de Pasivo que recoge, por tanto, las deudas y obligaciones de la empresa, clasificándolas según su procedencia y plazo. La estructura financiera constituye el capital de financiamiento, o lo que es lo mismo, las fuentes financieras de la empresa”. (Besley & Brigham, 2019, pág. 655)

La estructura financiera se muestra el dinero actual que tiene la farmacia de los cual se puedo observar que la empresa solo maneja ingresos y gastos y no un registro contable .

2.2.6.7. *Clasificación de las fuentes financieras*

Según (Besley & Brigham, 2019) establece: “Existen múltiples criterios para clasificar las fuentes financieras de la empresa, entre los que destaca el utilizado en el Plan General de Contabilidad. No obstante existen otras alternativas”.

1. El criterio del Plan General de Contabilidad

Según la clasificación del Plan General Contable, la estructura financiera está compuesta por el Patrimonio Neto y el Pasivo.

a) Los pasivos

Recogen las obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. A estos efectos, se entienden incluidas las provisiones.

Dentro de los pasivos se diferencia entre:

- El pasivo no corriente: abarca las Provisiones a largo plazo, las Deudas a largo plazo, las Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo y los Pasivos por impuesto diferido. (Besley & Brigham, 2019)
- El pasivo corriente: incluye los Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta, las Provisiones a corto plazo, las Deudas a corto plazo, las Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo, los Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar. (Besley & Brigham, 2019)

b) El patrimonio neto

Se constituye por la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones de los socios, así como los resultados acumulados u otras variaciones que le afecten. Por tanto, comprende: Fondos Propios, los Ajustes por cambio de valor y las Subvenciones, donaciones y legados. (Besley & Brigham, 2019)

2. Otros criterios

No obstante, hay otros criterios para clasificar los recursos financieros de la empresa entre los que pueden citarse: la exigibilidad, la titularidad, la procedencia o la permanencia en la empresa. (Besley & Brigham, 2019)

Según su exigibilidad

- Recursos exigibles: Pasivo exigible a corto y largo plazo: Pasivo corriente y No corriente.
- Recursos no exigibles: Patrimonio Neto. (Besley & Brigham, 2019)

Según su titularidad

- **Recursos propios:** Patrimonio Neto: Capital social y la autofinanciación.
- Recursos ajenos: Pasivo Corriente y No corriente. (Besley & Brigham, 2019)

Según su procedencia

- Recursos internos: la autofinanciación (reservas y amortizaciones).
- Recursos externos: el Capital social, pasivo corriente y no corriente. (Besley & Brigham, 2019)

Según su permanencia en la empresa:

- Recursos a medio y largo plazo: Patrimonio Neto más Pasivo No Corriente.
- Recursos a corto plazo: Pasivo Corriente. (Besley & Brigham, 2019)

2.2.6.8. Control financiero

Fase en la que se implanta los planes financieros; el control se ocupa del proceso de retroalimentación y ajuste requerido para asegurar el cumplimiento de los planes y la modificación de los mismos debido a los cambios imprevistos. (Besley & Brigham, 2019, pág. 658)

Cuando se realice un control financiero la organización contará con herramientas necesarias que faciliten estudiar las estructuras claves para un buen desarrollo según lo establecido por las normas contables para demostrar la rentabilidad de ingresos y gastos.

2.2.6.9. Indicadores financieros

Los indicadores o razones financieras, los cuales son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; desde el punto de vista del inversionista le sirve para la predicción del futuro de la compañía, mientras que para la administración del negocio, es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras y, como punto de partida para la planeación de aquellas operaciones que hayan de influir sobre el curso futuro de eventos. (De Llano, 2018, pág. 123)

Los indicadores financieros son herramientas que sirven de apoyo para analizar cómo es el comportamiento de una institución, sirven como elemento de medición y evaluación si son comparados con una referencia, además puede indicar si existen inconvenientes que pueden ser corregidos a tiempo. (Seade J., 2018)

Los indicadores financieros ayudan a saber la situación actual de la misma mediante el cálculo de dichos indicadores, ayudando a una mejor toma de decisiones financieras dentro de la misma.

Según (De Llano, 2018) menciona los siguientes Indicadores financieros

Tabla 3-2: Tabla de indicadores financieros

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
I. LIQUIDEZ	Liquidez corriente Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
II. SOLVENCIA	Endeudamiento del Activo Endeudamiento Patrimonial Endeudamiento del Activo Fijo Apalancamiento Apalancamiento Financiero	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$ $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$ $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$ $(\text{UAI} / \text{Patrimonio}) / (\text{UAI} / \text{Activos Totales})$
III. GESTIÓN	Rotación de Cartera Rotación del Activo Fijo Rotación de Ventas Período Medio de Cobranza Período Medio de Pago Impacto Gastos Administrativos y Ventas Impacto de la Carga Financiera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$ $(\text{Cuentas por cobrar} * 365) / \text{Ventas}$ $(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365) / \text{Comparas}$ $\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$
IV. RENTABILIDAD	Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) Margen Bruto Margen Operacional Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) Rentabilidad Operacional del Patrimonio Rentabilidad Financiera	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$ $\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$ $(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI} / \text{Ventas}) * (\text{Activo} / \text{Patrimonio}) * (\text{UAI} / \text{UAI}) * (\text{UN} / \text{UAI})$

Fuente: Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

1. INDICADORES DE LIQUIDEZ

Estos indicadores sirven para medir la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo, es decir mide la capacidad que tiene la empresa para pagar sus pasivos. (De Llano, 2018)

Tabla 4-2: Indicadores de liquidez

Indicador	Detalle
Liquidez Corriente	Este índice pone en relación los activos corrientes sobre los pasivos corrientes, al obtener los resultados de dicha relación mientras más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de cubrir sus obligaciones de corto plazo, previniendo problemas futuros de insolvencia (De Llano, 2018).
Prueba Ácida	Es el índice más importante a evaluar en una empresa, el cual verifica la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar la venta de sus existencias, para analizar se podría decir que mientras más cerca de 1 este el resultado mejor será la capacidad de afrontar sus obligaciones (De Llano, 2018).

Fuente: Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

2. INDICADORES DE SOLVENCIA

Estos indicadores también conocidos como de endeudamiento permiten a la empresa medir el grado y la forma que participa con los proveedores de acuerdo al financiamiento obtenido. (De Llano, 2018)

Tabla 5-2: Indicadores de solvencia

Indicador	Detalle
Endeudamiento del Activo	Este índice permite a la empresa establecer el nivel de autonomía financiera, para analizar dicho indicador debemos considerar que mientras más elevado sea el mismo podremos establecer que la empresa depende mucho de los acreedores y que la empresa ya no tiene capacidad de seguirse endeudando, por lo contrario cuando el índice es bajo significa que la empresa tiene la capacidad suficiente para cubrir a sus proveedores (De Llano, 2018).

Endeudamiento Patrimonial	Este indicador permite establecer el grado de compromiso que tiene el patrimonio de la empresa con los acreedores de la misma, este medidor sirve para saber la capacidad para créditos (De Llano, 2018).
Endeudamiento del Activo Fijo	Este indicador determina la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en los activos fijos, si el indicador es igual o mayor a 1 significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa sin necesidad de préstamos a terceras personas (De Llano, 2018).
Apalancamiento	Este índice determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre los recursos de terceros (De Llano, 2018).
Apalancamiento Financiero	Este indicador determina las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como este contribuye a la rentabilidad del negocio, dependiendo de la estructura financiera de la empresa. Si es que el indicador es mayor que 1 significa que los fondos ajenos contribuyen con la rentabilidad de los fondos propios, caso contrario cuando es menor a 1 significa lo contrario de lo determinado anteriormente y si es igual a 1 la utilización de fondos ajenos es indiferente al punto de vista económico. (De Llano, 2018).

Fuente: Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

3. INDICADORES DE GESTIÓN

Estos indicadores tienen como objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. (De Llano, 2018)

Tabla 6-2: Indicadores de gestión

Indicador	Detalle
Rotación de Cartera	Este índice determina y mide las veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, en un período determinado que generalmente es de un año, para elaborar dicho índice se toma en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo. (De Llano, 2018)
Rotación del Activo Fijo	Indica una posible eventual insuficiencia en las ventas, también mide la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados (De Llano, 2018).

Rotación de Ventas	Este indicador es también conocido como coeficiente de eficiencia directiva, mide la efectividad de la administración (De Llano, 2018).
Período Medio de Cobranza	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, es decir se avalúa cada que tiempo la empresa realiza el cobro de las deudas que tienen los clientes de la empresa (De Llano, 2018).
Período Medio de Pago	Indica el número de días que la empresa tarda en cubrir las obligaciones contraídas para el abastecimiento de los inventarios. (De Llano, 2018).
Impacto de los Gastos Administrativos y Ventas	Analiza los gastos producidos en gastos operacionales (administrativos y de ventas) que producen un margen bajo operacional y la disminución de las utilidades netas que tiene la empresa (De Llano, 2018).
Impacto de la Carga Financiera	Indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación de un mismo período, es decir que determina la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa, este impacto no debe ser mayor al 10% de las ventas, determinándose como un margen operacional (De Llano, 2018).

Fuente: Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

4. INDICADORES DE RENTABILIDAD

Estos indicadores sirven para establecer y medir la efectividad de la administración de la empresa para el control de los costos y gastos y de esta manera convertirlas en ventas y utilidades al final del período contable. (De Llano, 2018)

Tabla 7-2: Índice de rentabilidad

Indicador	Detalle
Rentabilidad Neta del Activo (Dupont)	Este indicador muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de como haya sido financiado (De Llano, 2018).
Margen Bruto	El indicador permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades, pero antes de las deducciones o impuestos (De Llano, 2018).

Margen Operacional	Este indicador determina si el negocio es o no lucrativo. (De Llano, 2018).
Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	Muestran la utilidad que tiene la empresa por cada unidad de compra, estableciendo si la utilidad procede de la operación propia de la empresa o de otros ingresos diferentes a la misma (De Llano, 2018).
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de colaboradores (De Llano, 2018).
Rentabilidad Financiera	Constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de colaboradores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa (De Llano, 2018).

Fuente: Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

2.2.7. Estrategia

Según (Francès, 2006) La estrategia la podemos definir en forma amplia o en forma:

“La estrategia financiera describe los objetivos financieros a corto y largo plazo de una organización, La principal razón para formular una estrategia financiera es gestionar las distintas fuentes de ingreso que tiene la organización. La estrategia adecuada permite establecer metas y objetivos en cada una para lograr una combinación de ingresos diversa y estable, Esto significa identificar fuentes de ingreso estables y necesidades de financiación. Esta información permite visualizar la disponibilidad de recursos y el uso que debe ser cubierto” (Ferrari, 2018, pág. 45).

Para la presente investigación el objetivo de la estrategia, concretas y claras que se sujeten a modificaciones a medida que cambia la situación cuando surge de las acciones emprendidas permite canalizar los esfuerzos y asignar los recursos de la farmacia considerando los posibles movimientos del mercado y las acciones de sus competidores para de esta forma implantar acciones que ayuden que el cliente se sienta satisfecho con el servicio.

2.2.8. Toma de Decisiones

La calidad de la toma de decisiones en una organización depende de la selección de metas apropiadas, así como la identificación de los medios para alcanzarlas. Con una buena integración de los factores de comportamiento y los estructurales, la administración puede incrementar la probabilidad de que se tomen decisiones acertadas. (Gibson, Ivancevich, James, & Konopaske, 2017, pág. 13).

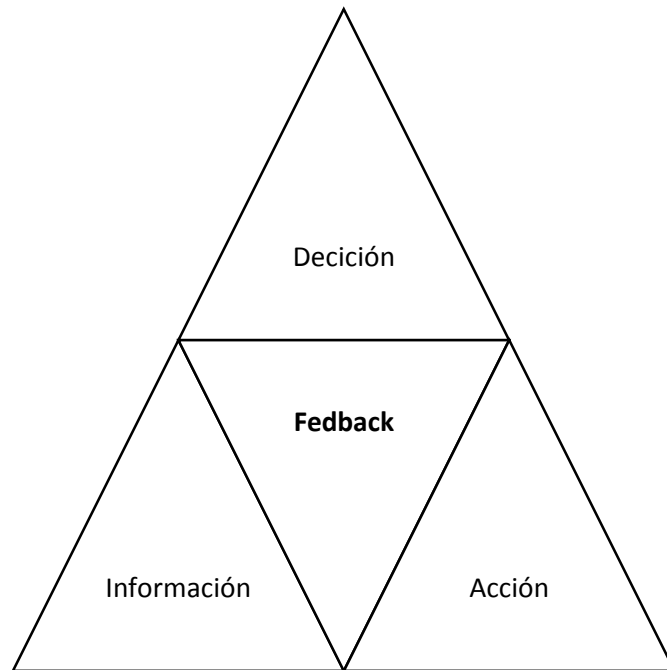


Ilustración 2-2: Proceso de toma de decisiones
Fuente: (Caiza, 2018, pág. 44).

Les permitirá a las empresas tomar decisiones acertadas, las mismas que ayuden al crecimiento de la institución y de los colaboradores, contribuyendo con el progreso del país, mediante un buen servicio y brindando fuentes de trabajo.

2.2.8.1. Etapas en el proceso de toma de decisiones

Según (Fincowsky B. , 2017, pág. 187) define las etapas de la siguiente forma:

Etapas 1: Identificación del problema

El proceso de toma de decisiones comienza con un problema, es decir, la discrepancia entre un estado actual de cosas y un estado que se desea.

Los administradores pueden percibir que tienen una discrepancia por comparación entre el estado actual de cosas y alguna norma, norma que puede ser el desempeño pasado, metas fijadas con anterioridad o el desempeño de alguna otra unidad dentro de la organización o en otras organizaciones. Además, debe existir algún tipo de presión en esta discrepancia ya que si no el problema se puede posponer hasta algún tiempo en el futuro. Así, para iniciar el proceso de decisión, el problema debe ejercer algún tipo de presión sobre el administrador para que éste actúe. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

Etapa 2: La identificación de los criterios para la toma de decisiones

Una vez que se conoce la existencia del problema, se deben identificar los criterios de decisión que serán relevantes para la resolución del problema. Cada persona que toma decisiones suele tener unos criterios que los guían en su decisión. Este paso nos indica que son tan importantes los criterios que se identifican como los que no; ya que un criterio que no se identifica se considerará irrelevante por el tomador de decisiones. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

Etapa 3: La asignación de ponderaciones de ponderaciones a los criterios

Los criterios seleccionados en la fase anterior no tienen toda la misma importancia, por tanto, es necesario ponderar las variables que se incluyen en la lista en el paso anterior, a fin de darles la prioridad correcta en la decisión. Este paso lo puede llevar a cabo dándole el mayor valor al criterio preferente y luego comparar los demás para valorarlos en relación al preferente. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

Etapa 4: El desarrollo de la alternativa

Este paso consiste en la obtención de todas las alternativas viables que puedan tener éxito para la resolución del problema. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

Etapa 5: Análisis de las alternativas

Una vez que se han desarrollado las alternativas el tomador de decisiones debe analizarlas cuidadosamente. Las fortalezas y debilidades se vuelven evidentes según se les compare con los criterios y valores establecidos en las etapas 2 y 3. Se evalúa cada alternativa comparándola con los criterios. Algunas valoraciones pueden alcanzarse en una forma relativamente objetiva, pero, sin embargo, suele existir algo de subjetividad, por lo que la mayoría de las decisiones suelen contener juicios. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187).

Etapa 6: Selección de una alternativa

Este paso consiste en seleccionar la mejor alternativa de todas las valoradas. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

Etapa 7: La implantación de la alternativa

Mientras que el proceso de selección queda completado con el paso anterior, sin embargo, la decisión puede fallar si no se lleva a cabo correctamente. Este paso intenta que la decisión se lleve a cabo, e incluye dar a conocer la decisión a las personas afectadas y alcanzar que se comprometan con la misma. Estas decisiones se llevan a cabo por medio de una planificación, organización y dirección efectivas. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

Etapa 8: La evaluación de la efectividad de la decisión

Este último paso juzga el proceso el resultado de la toma de decisiones para verse se ha corregido el problema. Si como resultado de esta evaluación se encuentra que todavía existe el problema tendrá que hacer el estudio de lo que se hizo mal. Las respuestas a estas preguntas nos pueden llevar de regreso a uno de los primeros pasos e inclusive al primer paso. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

Para adoptar algunos tipos de decisiones se suelen utilizar modelos.

El principal objetivo de un modelo es permitir una mejor comprensión y descripción de la parte de la realidad que representa. Esa mejor comprensión de la realidad permite tomar mejores decisiones. Los modelos se pueden clasificar atendiendo a numerosos criterios entre ellos:

- **Modelos objetivos y subjetivos:** En ocasiones los sucesos no se pueden experimentar objetivamente, y no existen métodos formales para su estudio, por lo que los modelos han de ser informales, subjetivos y basarse en la intuición. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)
- **Modelos analíticos y de simulación:** Los modelos analíticos son aquellos que sirven para obtener soluciones, por lo tanto han de ser resueltos. Los modelos de simulación son representaciones simplificadas de la realidad sobre las que se opera para estudiar los efectos de las distintas alternativas de actuación. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)
- **Modelos estáticos y dinámicos:** Los modelos estáticos son aquellos que no utilizan la variable tiempo, en tanto que los dinámicos son aquellos que incorporan el tiempo como variable o como parámetro fundamental. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

- **Modelos deterministas y probabilísticos:** En los modelos deterministas se suponen conocidos con certeza todos los datos de la realidad que representan. Si uno o varios datos se conocen sólo en términos de probabilidades, el modelo se denomina probabilístico, aleatorio o estocástico. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

2.2.8.2. *Manejo inteligente del proceso de toma de decisiones*

El proceso de toma de decisiones debe intentar minimizar los problemas y focalizar las soluciones de manera versátil. En ese sentido en quien recaiga la responsabilidad, debe de evitar el conflicto de intereses entre las partes que intervienen; alentar las contribuciones para enriquecer y fortalecer el proceso; no perder de vista las metas para garantizar su logro en condiciones viables y prácticas; impulsar el pensamiento creativo para que las soluciones produzcan un valor agregado y, promover la calidad de las ideas, para que el proceso de toma de decisiones en verdad se constituya en un detonante para la empresa. (Fincowsky B. , 2017, pág. 187)

Al aplicar la toma de decisiones se relaciona con las estrategias el cual ayuda al mejoramiento administrativo y financiero de la empresa y poder de esta forma poder aplicar medidas a corto y largo plazo.

2.2.8.3. *Modelo de Gestión Administrativo financiero*

Los modelos están propuestos y diseñados según los requerimientos institucionales, sin embargo, varios autores han logrado establecer esquemas que facilitan su aplicación en este caso el autor Cepeda (2017), no menciona que el modelo es una secuencia ejecutada de fases que lograrán un desarrollo armonioso de los componentes institucionales.

Un modelo de gestión es un modelo conceptual que identifica los componentes necesarios para el logro de un objetivo, producto o servicio y los articula mediante interrelaciones y dependencias para que, de forma coordinada, identifiquen herramientas para la gestión.

El Modelo de Gestión es el conjunto de las Políticas y Sistemas establecidos por la organización para llevar a la práctica su Filosofía Inspiradora. Todas las organizaciones tienen un Modelo de Gestión, ya que todas cuentan con políticas de actuación particulares.

Tabla 8-2: Modelo de gestión

MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO - FINANCIERO	
INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	
FASE 1	Misión
	Visión
	Objetivos
	Servicios
	Valores
	Recursos Humanos disponibles
Ubicación geográfica	
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA	
FASE 2	Análisis Financiero
	Matriz MEFE
	Matriz de MEFI
	Matriz FODA
	Matriz DAFO
GESTIÓN ADMINISTRATIVA	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organigrama estructural ▪ Manual de funciones
GESTIÓN FINANCIERA	
	Desarrollo de estrategias financieras
	Indicadores financieros
	Proyecciones.

Fuente: (Cepeda, 2017, pág.5).

Los modelos de gestión son un referente para el manejo de la gestión integral de las organizaciones, y una palanca extraordinaria que permite hacer realidad la estrategia y la consecuente generación de valor para los diferentes grupos sociales objetivo.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque de investigación

3.1.1. *Cuantitativo*

El enfoque cuantitativo utiliza datos concretos los cuales son expuestos luego de la investigación, definida como “aquella en la que se almacenan y analizan datos cuantitativos sobre variables y estudia las propiedades y fenómenos cuantitativos”. Además “Estos datos tienen la característica de poseer estándares de validez y confiabilidad, las conclusiones derivadas contribuirán a la generación de conocimiento” (Parra, 2018, pág. 78).

Para aplicar el enfoque cuantitativo puesto que se utilizará la técnica de análisis de datos en la encuesta, la cual permitirá recoger una gran cantidad de información de manera sistémica y en un periodo de tiempo relativamente corto, considerando en conocer el criterio de los colaboradores respecto a las variables del tema de investigación.

3.1.2. *Cualitativo*

El método cuantitativo profundiza un tema que requieren analizar las preguntas de investigación, misma que busca establecer patrones de comportamiento y probar teorías (Parra, 2018, pág. 78).

El enfoque cualitativo al desarrollar el modelo de gestión administrativo -financiero contribuirá a la orientación del trabajo de la investigación en la generación de opiniones y diversos criterios utilizando técnicas como la entrevista para resolver preguntas sobre un tema, lo que por ende permitirá la comprensión de las realidades del entorno.

3.2. Nivel de investigación

Según el autor (Fidias & Arias, 2018, pág. 23) la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos.

En la investigación este método descriptivo, se enfocará el análisis de los resultados, así como la propuesta que se implementará. Esta característica permite a la investigación especificar determinados fenómenos y detallando las situaciones existentes en el entorno laboral, siendo predominante para la ejecución de esta investigación el nivel descriptivo, lo que permite conocer las particularidades específicas de la empresa “El sol tu farmacia vital”, para determinar su funcionalidad.

3.3. Diseño de investigación

3.3.1. Según la manipulación de la variable independiente

Diseño no experimental

Según el autor (Gómez, 2018) define: El diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos.

La presente investigación es no experimental porque estudió las variables sin alterar o manipular la información, obteniendo datos que se analizaran admitiendo diseñar soluciones a los problemas planteados.

3.4. Tipo de estudio - investigación:

3.4.1. Investigación de campo

Este tipo de estudio consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. De modo que exige que el investigador se ciña a las limitaciones específicas de una ubicación.

Según (Nájera, 2017) brinda una serie de puntos clave a la hora de realizar investigación de campo es así que: “Determina como puntos relevantes: la visita al emplazamiento, donde refiere que la mejor forma de reflexionar sobre un lugar es visitarlo; observar el lugar y fotografiarlo para evaluar críticamente el grafismo del entorno y cualquier otro signo o señal; esquematizar las imágenes donde se simplifica las fotografías trazando bocetos sobre ellas y finalmente esbozar conceptos para explorar las relaciones del contexto (pág. 22).

En la investigación para poder plantear el modelo de gestión administrativo financiero para la “El sol tu farmacia vital”, se desarrollará trabajo de campo, puesto que, se realizarán tanto la encuesta como la entrevista en el lugar en donde ocurre la problemática, y también se empleará datos secundarios, sobre todo los provenientes de fuentes bibliográficas, a partir de los cuales se elaborará el marco teórico.

3.4.2. Investigación documental

La definición de investigación documental “es aquella que se realiza sobre la base de documentos o revisión bibliográfica, su finalidad es recolectar información a partir de los documentos escritos y no escritos susceptibles de ser analizados y pueden clasificarse como investigaciones cualitativas o cuantitativas”. (Arias, 2019, pág. 56)

En este contexto se entiende que la investigación recolectara información de otros documentos similares al tema para conocer su desarrollo y los aportes que pueden realizar al tema sirviendo de guía para llegar a dar una solución óptima a la problemática presentada.

3.5. Población y planificación, selección y cálculo del tamaño de la muestra

3.5.1. Población

Según (Arias, 2019, pág. 47) manifiesta que población es “Un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”. (pág. 47)

La población de estudio se desarrolla en la empresa “El sol tu farmacia vital”, lo cual cuenta con 4 colaboradores en la farmacia y un agente general. Para la presente también se considera oportuno realizar a la Población Económicamente Activa (PEA) de Quito es de 996.054 personas en el primer trimestre de 2022.

3.5.2. Muestra

Según (Arias, 2019, pág. 47) define la muestra como: “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”.

La población a la cual se aplicará la investigación corresponde al personal de la “El sol tu farmacia vital”, un total de 5 personas que se detallaran en la siguiente tabla.

Tabla 9-3: Identificación de la población

Cargo	Numero
Gerente general	1
Auxiliar en limpieza	1
Auxiliares de farmacia	2
Contadora	1
Total	5

Fuente: El sol tu farmacia vital, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Aplicando al formula de la muestra a los habitantes de Quito a la Población Económicamente Activa (PEA) de 996.054 personas en el primer trimestre de 2022.

$$n = \frac{N\sigma^2.Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2.Z^2}$$

El significado de los términos es:

n= Tamaño de la muestra

Z = Margen de confiabilidad, 95% constante 1,96;

σ = Probabilidad de que el evento ocurra

e = Error de estimación o error muestral 1% al 3% y del 5% al 6%

N = Población o universo de estudio 996.054

N-1 = Factor de corrección.

$$n = \frac{996.054 (0.5)^2 \cdot (1.96)^2}{(996.054 - 1)(0,05)^2 + (0.5)^2 \cdot (1.96)^2}$$

$$n = \frac{956610,2616}{2491,0929}$$

n=384,01 Encuestas

para la presente investigación se considera aplicar 384 encuesta a la población para conocer su apreciación de la microempresa “El sol tu farmacia vital”

3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

3.6.1. Métodos

Método deductivo

Según (Gómez, 2018) “Este método, a diferencia del inductivo, es el procedimiento racional que va de lo general a lo particular. Posee la característica de que las conclusiones de la deducción son verdaderas, si las premisas de las que se originan también lo son”. (pág. 23)

Este método se utilizará para procesar las encuestas y permitirá formular un análisis de cada una de las preguntas desarrolladas.

Método Analítico

Según (Gómez, 2018) “Es un método de investigación, que consiste en descomponer el todo en sus partes, con el único fin de observar la naturaleza y los efectos del fenómeno. Sin duda, este método puede explicar y comprender mejor el fenómeno de estudio, además de establecer nuevas teorías”. (pág. 48)

Dentro de la investigación la se analizará en profundidad sobre todo el tipo de modelo de gestión que debe utilizar, este método contribuirá a comprender como funciona específicamente en este estudio del modelo de gestión que se debe aplicar.

Método sintético

Según (Gómez, 2018) Es un proceso de razonamiento que reconstruye un todo, considerando lo realizado en el método analítico. Sin duda, este método permite comprender la esencia y la naturaleza del fenómeno estudiado. (pág. 78)

El método sintético dentro de la investigación se logrará una síntesis de lo investigado, de manera progresiva para formular y unificar los diversos elementos que influyen en este fenómeno, analizó las encuestas y opiniones de la población investigada.

3.6.2. Técnicas

La observación

Según (Arias, 2019) “Una técnica que consiste en visualizar o captar mediante la vista, en forma sistémica, cualquier hecho, fenómeno o situación que se produzca en la naturaleza o en la sociedad, en función de unos objetivos de investigación preestablecidos”. (pág. 63)

La observación en la aplicación del modelo de gestión administrativo financiero está presente desde el inicio de la investigación, siendo uno de los primeros métodos utilizados para la recogida de datos. Es necesario la observación científica y no en una observación superficial, por ese motivo es importante que sea lo más objetiva posible, esta investigación analizara la filosofía corporativa, puestos de trabajo observando cómo son desarrollados por el personal de la “El sol tu farmacia vital” e identificara la forma correcta de llevar la contabilidad para conocer el nivel de rentabilidad de acorde a los indicadores financieros.

3.6.3. Instrumentos

Encuesta

Según (Arias, 2019) Las encuestas se definen como “un conjunto de técnicas destinadas a reunir de manera sistémica, datos sobre determinado tema o temas relativos a determinada población a través de contactos directos o indirectos con los individuos o grupos de individuos que integran la población estudiada”. (pág. 65).

En este estudio se realizará encuestas a los colaboradores para poder aclarar las falencias dentro de “El sol tu farmacia vital” y buscar soluciones óptimas.

Entrevista

Se define como una técnica que recopila información y tiene como principal objetivo la obtención de la información de forma oral y personalizada sobre acontecimientos, experiencias, opiniones de personas. (Folgueiras, 2018, pág. 85) Y, sobre las características “su flexibilidad permitirá obtener información más profunda, detallada, que incluso el entrevistado y entrevistador no tenían identificadas, ya que se adapta al contexto y a las características del entrevistado” (Díaz, Torruco, Martínez, & Varela, 2013, pág. 74).

En este estudio se realizará a la señora Yessenia Elizabeth Ormaza Nastacuas gerente general de “El sol tu farmacia vital”, esto con el objetivo de conocer su opinión respecto al problema de investigación, las causas del problema y experiencias en el entorno.

CAPÍTULO IV

4. MARCO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Formato de encuesta a los colaboradores

1. ¿La microempresa “El sol tu farmacia vital” cuenta con misión visión y valores?

Tabla 1-4: Conoce la filosofía corporativa

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	1	20%
No	4	80%
Total	5	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

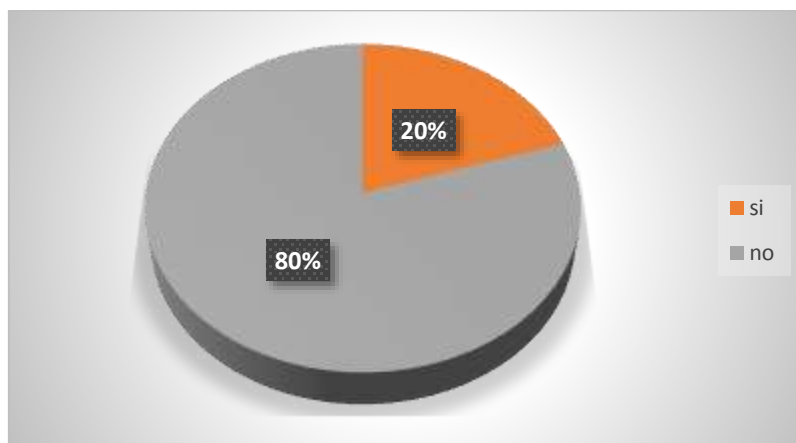


Ilustración 1-4: Conoce la filosofía corporativa

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De los colaboradores encuestados el 80% nos menciona que no existe una misión, visión y valores mientras que el 20% indica que sí. Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital”, 2022. no existe una filosofía corporativa que enfoque a los colaboradores a encaminar con el mismo objetivo el cual puede ser un limitante para incrementar la clientela o brindar un servicio más óptimo para de esta forma mejorar la rentabilidad económica de las misma.

2. ¿En la microempresa “El sol tu farmacia vital” existe un organigrama y manual de funciones para desarrollar sus actividades?

Tabla 2-4: Organigrama y manual de funciones

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	0	0%
No	5	100%
Total	5	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

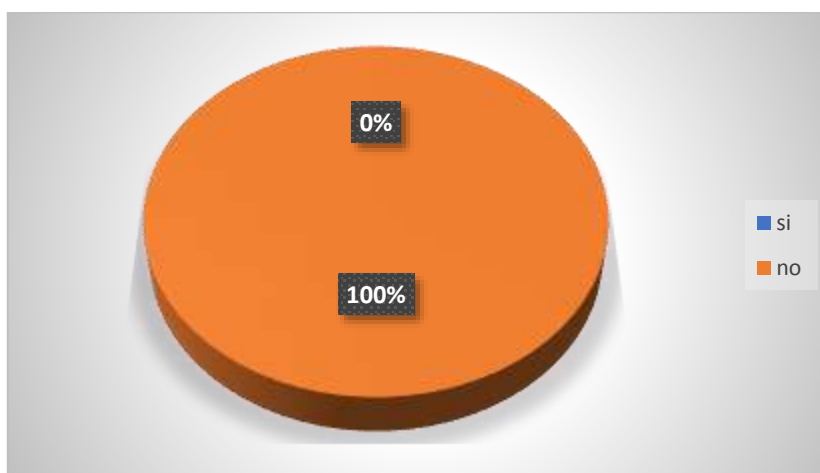


Ilustración 2-4: Organigrama y manual de funciones

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

De acorde la encuesta realizada a los clientes nos menciona el 100% que no existe un organigrama para cada ares de trabajo y menos un manual de funciones que radique las actividades de cada colaborador para que no está duplicidad de funciones o la ves un clima organizacional no adecuado que puede causar conflictos entre los compañeros de trabajo en los diferentes turnos que mantiene cada uno.

3. ¿Cómo califica la comunicación en su lugar de trabajo con la alta gerencia?

Tabla 3-4: Comunicación con alta gerencia

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Muy Buena	0	0%
Buena	2	40%
Regular	3	60%
Mala	0	0%
Total	5	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

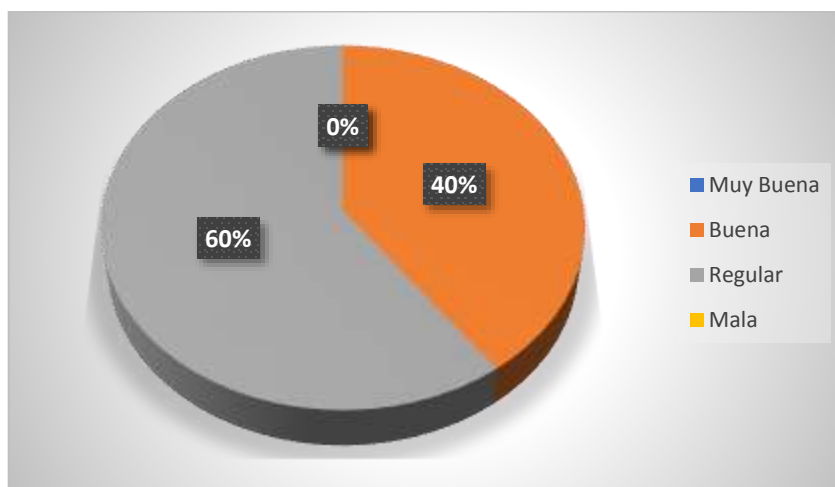


Ilustración 3-4: Comunicación con alta gerencia

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

De los colaboradores encuestados se evidencia que la comunicación que mantiene con la alta gerencia es regular según la respuesta del 60% mientras que el 40% indica que es buena. Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” la comunicación que se desarrolla, es estrictamente enfocada en las labores y no es oportuna con la alta gerencia lo que ocasiona que los colaboradores no puedan emitir comentarios negativos u opiniones para un mejor desempeño laboral.

4. ¿En la microempresa las actividades que realiza en su puesto de trabajo son ejecutadas según una planificación?

Tabla 4-4: Actividades planificadas

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Siempre	0	0%
Casi siempre	1	20%
Rara vez	2	40%
Nunca	2	40%
Total	5	100%

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

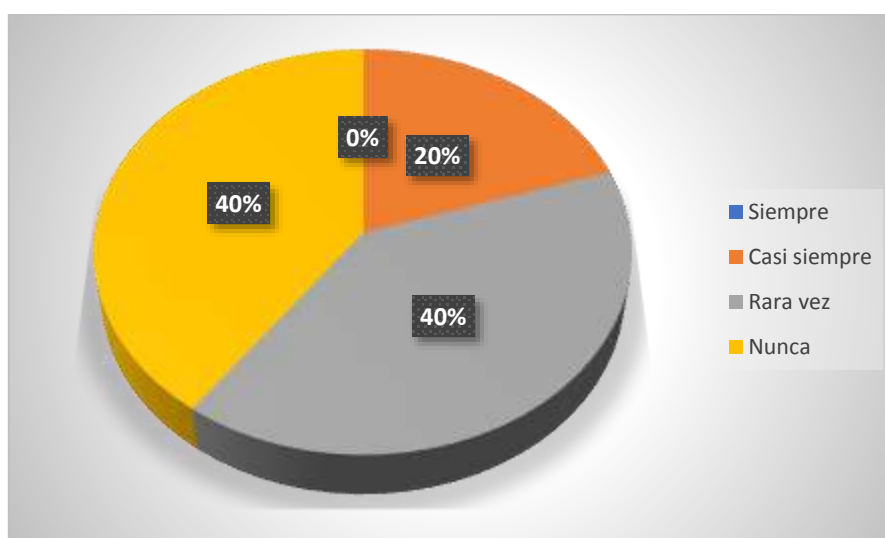


Ilustración 4-4: Actividades planificadas

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los colaboradores nos mencionan que las actividades que realizan dentro de la microempresa "El sol tu farmacia vital" el 40% indica que rara vez, nunca 40% y casi siempre son planificadas. Las actividades que se desarrollan dentro de la microempresa no son planificadas debido a que es pequeña y estamos regulados por ARCSA pero en algunas ocasiones aplicamos planificación de actividades de forma oportuna para realizar mejoras en el negocio.

5. ¿Según su criterio el gerente de la microempresa “El sol tu farmacia vital” se preocupa por la capacitación al personal sobre atención al cliente?

Tabla 5-4: Capacitación del personal

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	1	20%
No	4	80%
Total	5	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

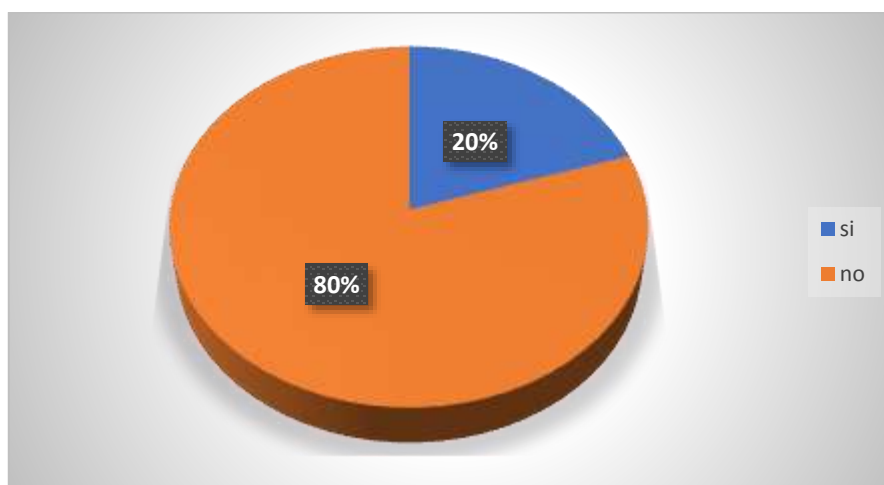


Ilustración 5-4: Capacitación del personal

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según datos de la encuesta realizada a los colaboradores el 80% menciona que no recibe capacitaciones por parte de la gerencia mientras que el 20% menciona que sí. Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” no se desarrolla capacitaciones a los colaboradores debido que al momento que se desarrolla, su contratación estos deben tener conocimientos de manejo de farmacia y cuando nos obliga la ARCSA se envía a que los colaboradores se capaciten de acorde al tema que emita esta institución.

6. ¿Usted considera que la Gerencia debe tomar en cuenta las opiniones dadas por el personal para la toma de decisiones?

Tabla 6-4: Considerar opiniones del personal

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	3	60%
No	2	40%
Total	5	100%

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

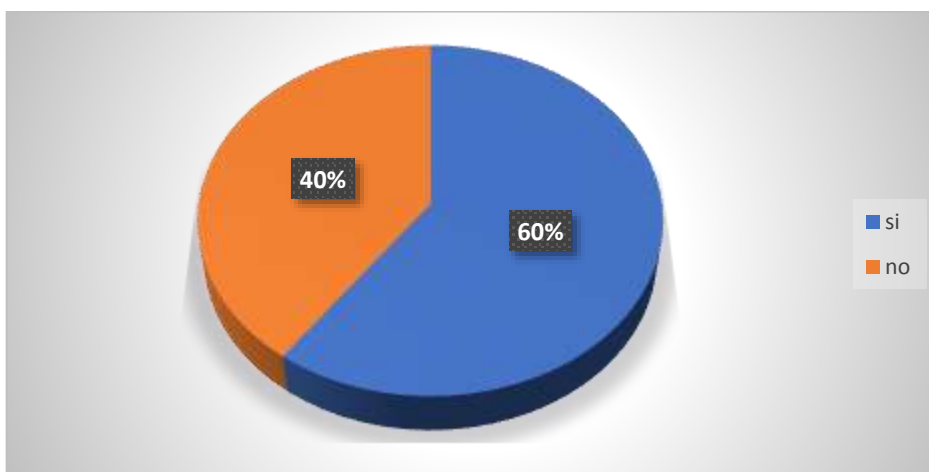


Ilustración 6-4: Considerar opiniones del personal

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De los colaboradores encuestados en la microempresa "El sol tu farmacia vital" menciona el 60% que se debe tomar en consideración la opinión de forma oportuna para mejorar los servicios mientras que el 40% indica que no. Dentro de la micro empresa no se considera la opinión de los colaboradores debidos a que esta es pequeña y funciona de forma concreta según los que nos indica las leyes y reglamentos de medicina por tal motivo se considera una opinión cuando el colaborador indica algún método para atraer clientes.

7. ¿Cuándo usted ingreso a la microempresa le socializaron las políticas administrativas y financieras?

Tabla 7-4: Socialización de políticas

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	1	20%
No	4	80%
Total	5	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

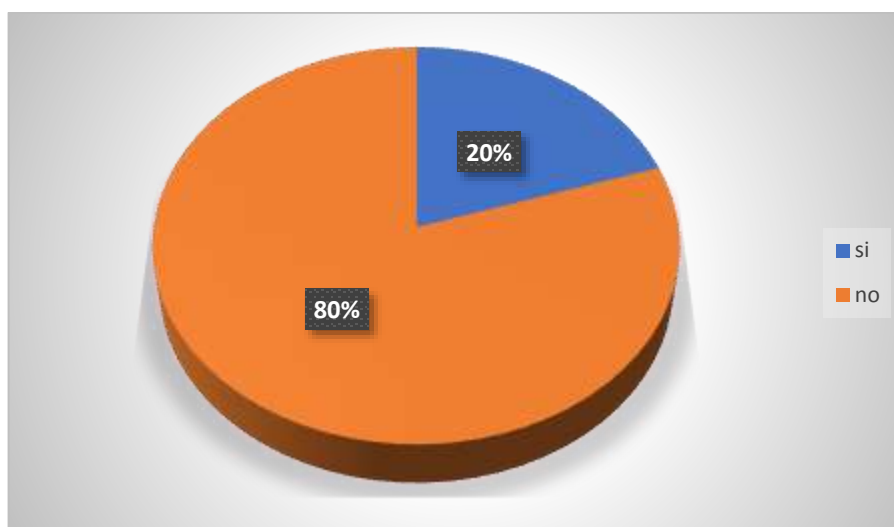


Ilustración 7-4: Socialización de políticas

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De los colaboradores encuestados mencionan que cuando ingresaron a la microempresa “El sol tu farmacia vital” el 80% no le socializaron las políticas administrativas y financieras mientras que el 20% menciona que sí. En la microempresa “El sol tu farmacia vital” las políticas que se manejan son escasas solo se maneja de forma empírica la puntualidad en el horario de trabajo, los principios, valores y la ética personal, que debe tener cada uno en su puesto de trabajo y so se socializaron debido a que no existe un documento que lo ampare por tal motivo solo se les explica de forma rápida

8. ¿El Gerente socializa los resultados de los estados financieros, al final del ciclo contable?

Tabla 8-4: Socialización de resultados

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	2	29%
No	3	71%
Total	5	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

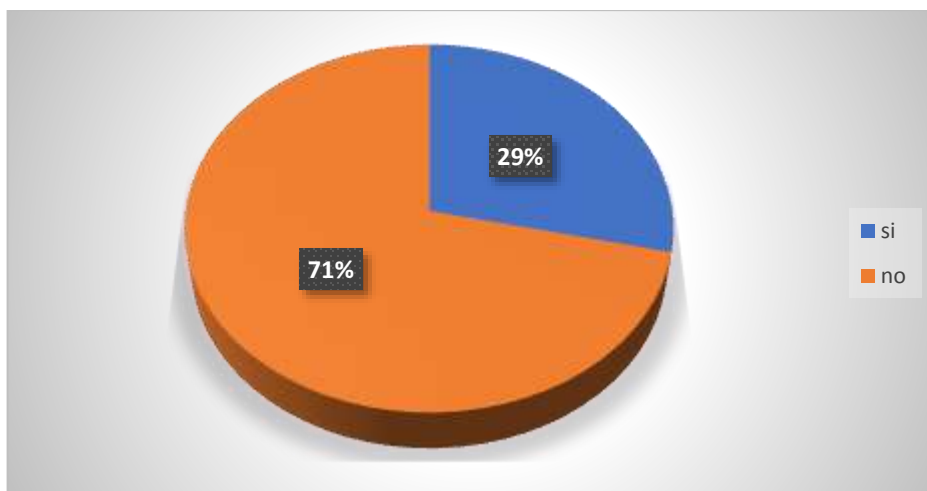


Ilustración 8-4: Socialización de resultados

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 71% de los encuestados menciona que no se socializa los resultados de los balances al finalizar el ciclo contable mientras que el 29% indica que sí. Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” no se socializa los resultados con los colaboradores debido a que no es una empresa grande los resultados se maneja personalmente el gerente y en base a ellos se considera nuevas estrategias para llegar al cliente o incrementar nuevos medicamentos en las perchas para brindar un mejor Servicio a la ciudadanía.

9. ¿La microempresa “El sol tu farmacia vital” cree que aplica índices financieros para medir la rentabilidad de la misma?

Tabla 9-4: Aplicación de índices financieros

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	0	0%
No	5	100%
Total	5	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

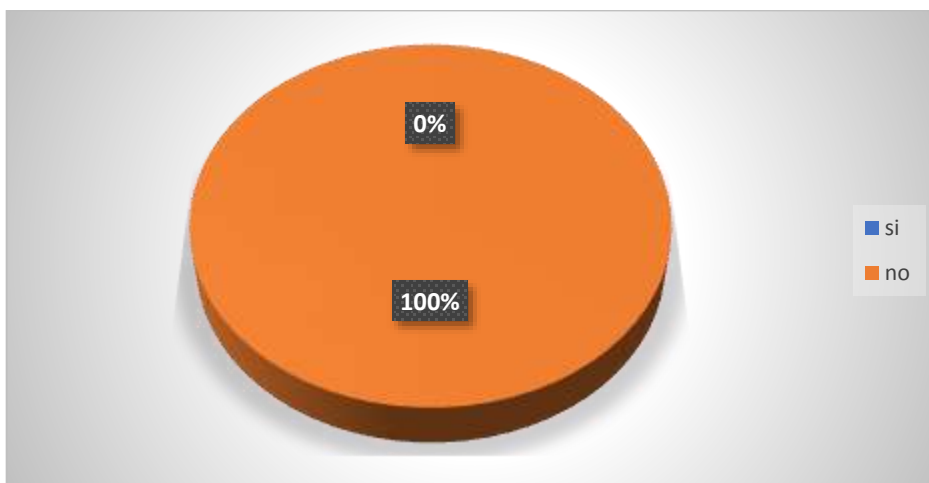


Ilustración 9-4: Aplicación de índices financieros

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de ellos encuestados nos indican que no se aplica indicadores financieros en la microempresa “El sol tu farmacia vital” esto se debe que los ingresos que se tiene no son elevados y se puede analizar solo con los ingresos y gastos para verificar si existe una rentabilidad por ende no se ha considerado oportuno la aplicación de dichos indicadores pero sería bueno realizarlos para verificar de forma exacta cada uno de ellos para tomar mejores decisiones y por incrementar con más variedad de productos en la farmacia.

10. ¿Usted considera que un modelo de gestión administrativa- financiera permitirá una toma de decisiones adecuadas y mejoramiento de los procesos de la microempresa “El sol tu farmacia vital”?

Tabla 10-4: Modelo de gestión para toma de decisiones

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

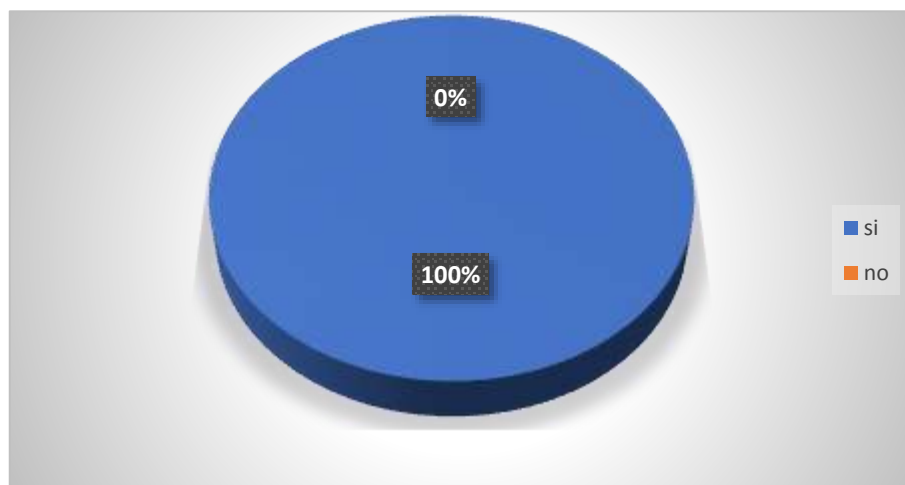


Ilustración 10-4: Modelo de gestión para toma de decisiones

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 100% de los colaboradores encuestados se enfocan que al implementa run modelo de gestión administrativo financiero mejoraría varias falencias que existen dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” para de esta forma mejorar los procesos tantos a en al aporte administrativa mediante la aplicación de una imagen corporativa de adecuada donde este plasmada una filosofía corporativa y en la parte financiera se verificaría de forma oportuna los ingresos y egreso con análisis minucioso .

4.2. Formato de entrevista dirigida al gerente general

Sexo del encuestado

Tabla 11-4: Género del encuestado

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Masculino	260	68%
Femenino	124	32%
Total	384	100%

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

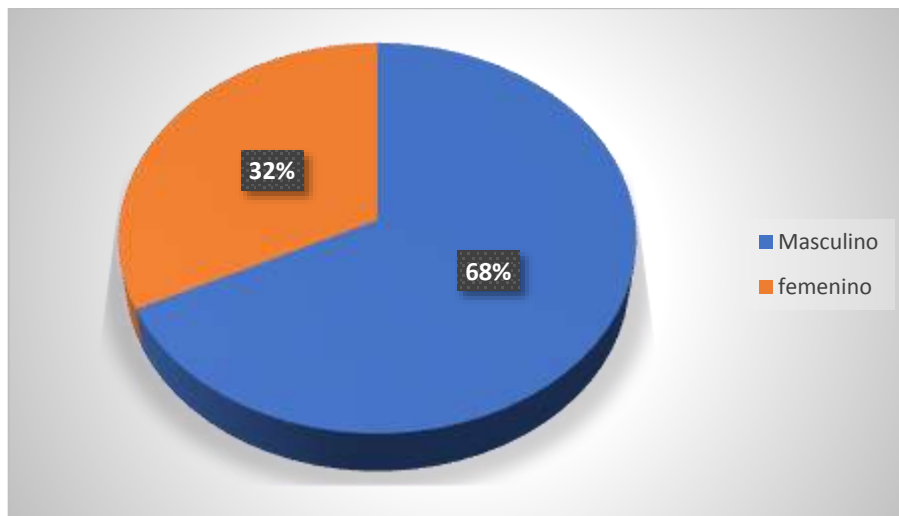


Ilustración 11-4: Género del encuestado

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De los clientes encuestados de la microempresa "El sol tu farmacia vital" se realiza a 68% de sexo masculino y el 32% a femenino. Uno de los factores más importante es considerar a la población en esta investigación se aplica a más hombres que mujeres debido a que ellos son jefes de hogares y conllevan los ingresos a casa y estos adquieren los productos que oferta la farmacia.

1. ¿Usted conoce la microempresa “El sol tu farmacia vital”?

Tabla 12-4: Conoce la microempresa

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	225	59%
No	159	41%
Total	384	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

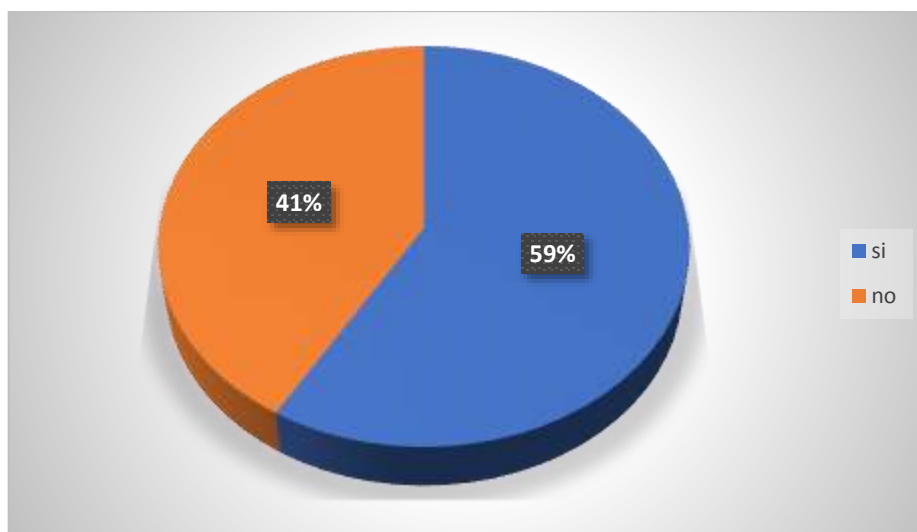


Ilustración 12-4: Conoce la microempresa

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 59% de ellos habitantes encuestados menciona que si conocen la microempresa “El sol tu farmacia vital” mientras que el 41 menciona que no conoce. La ubicación de la empresa no es un lugar estratégico donde los clientes puedan apreciar de forma directa el servicio que brinda por las tantas varias habitantes desconocen de la misma por ende se debe tomar nuevas estrategias para mejorar el servicio y pueda aplicar una variedad de medicamento de acorde a la sociedad y los precios de competencia

2. ¿Según su criterio considera que el horario de atención de “El sol tu farmacia vital” es el correcto?

Tabla 13-4: Horario de atención correcto

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	310	81%
No	74	19%
Total	384	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

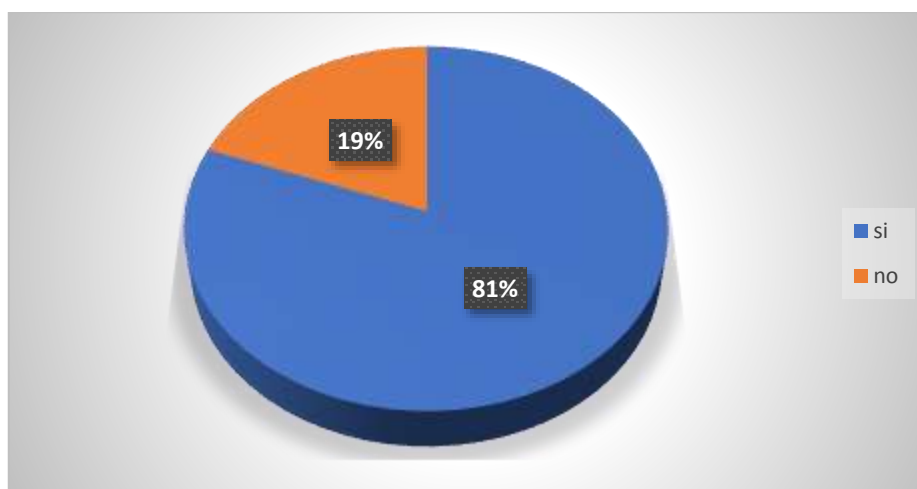


Ilustración 13-4: Horario de atención correcto

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 81% de los encuestado menciona que el horario de atención por parte de la microempresa “El sol tu farmacia vital” es el adecuado mientras que el 19% menciona que no lo es. De acorde a los datos obtenidos por parte de la encuesta se puede apreciar que los horarios de atención son los correctos para los habitantes mientras que una mínima parte menciona que no debido a que no se realiza Servio muy noche considerando un factor limitante actual debido a que la inseguridad en la zona es elevada.

3. ¿Usted cuando compra en una farmacia que le llama la atención?

Tabla 14-4: Llama la atención al comprar del cliente

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Precio	120	31%
Promociones	220	57%
Trato	30	8%
Otros	14	4%
Total	384	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

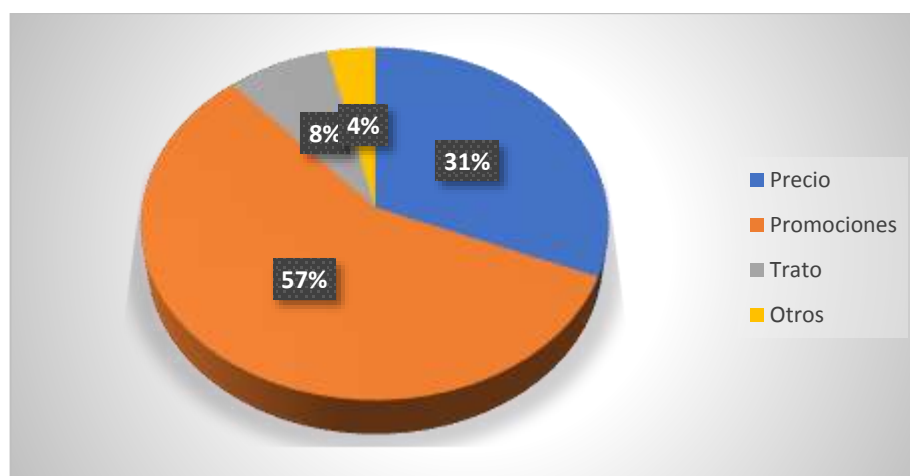


Ilustración 14-4: Llama la atención al comprar del cliente

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De los habitantes encuestados se aprecia que lo que les llama la atención es la promoción esto se evidencia en un 57%, mientras que el 31% considera el precio, el trato un 8 y otros 4% . al momento de la compra lo que a varios clientes llama ala tención es la promociones que ofertan considerando que de esa forma pueden adquiere los medicamentos en bajo costo o a las ves el dos por uno esto ayuda que la ciudadanía compre en la microempresa “El sol tu farmacia vital” considerando a la economía actual que no es favorable en el país y los medicamentos son elevados de acorde a la enfermedad de cada uno.

4. ¿En caso de conocer la Farmacia “El sol tu farmacia vital”? ¿Cuál es el trato que usted percibe al comprar?

Tabla 15-4: Trato al comprar

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Excelente	84	22%
Muy bueno	150	39%
Bueno	150	39%
Malo	0	0%
Total	384	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

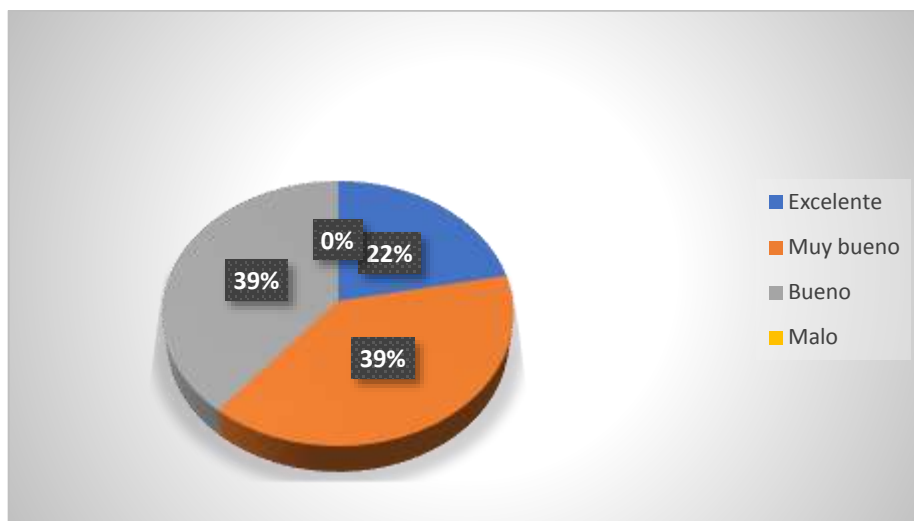


Ilustración 15-4: Trato al comprar

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El trato que recibe el cliente al comprar en la microempresa “El sol tu farmacia vital” es muy bueno el 39%, bueno el 39% y excelente 22%. La compra dentro la farmacia determina es un trato oportuno donde el cliente se siente satisfecho con un trata de calidad que cumple con las expectativas que el cliente tiene pero si existe personas inconformes por los precios debido a que varía dependiendo la asociación de farmacias al que pertenezca o las pero pociones que varía y causa malestares en el cliente.

5. ¿Usted ha tenido inconvenientes al momento de realizar la compra de fármacos en El sol tu farmacia vital”?

Tabla 16-4: Inconvenientes al comprar

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	9	2%
No	375	98%
Total	384	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

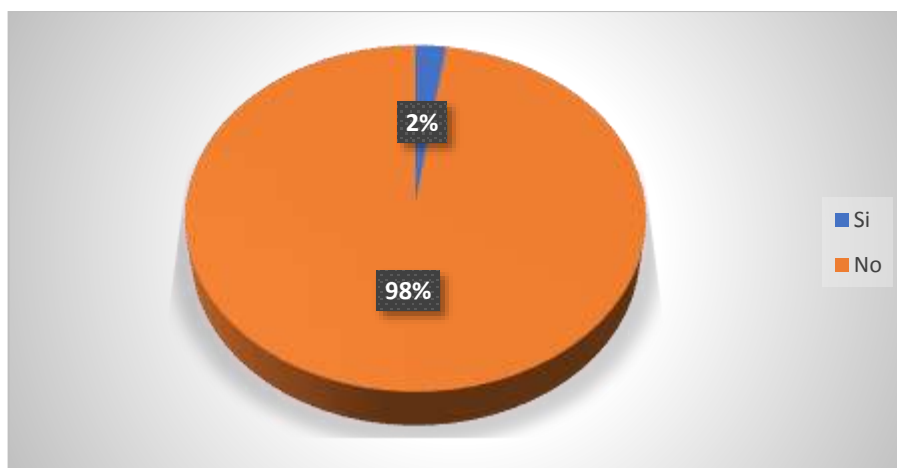


Ilustración 16-4: Inconvenientes al comprar

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 98% de los encuestados menciona que no ha existido problemas al realizar las compras en la microempresa “El sol tu farmacia vital” mientras que el 2%emncioan de que sí. Los problemas leves que se presenta dentro de la farmacia son personas que adquieren medicamentos cuando esta de promoción o la ves se acercan cuando la culmino la proporción entona existe discordialidades entre ellos también podemos mencionar que a la competencia puede ofertar productos más variados que unos y el reclamo por parte del cliente se enfoca a ello.

6. ¿ Como considera los precios estipulados en los productos de “El sol tu farmacia vital”?

Tabla 17-4: Precios estipulados

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Económicos	174	45%
Caros	0	0%
Similares a su competencia	210	55%
Total	384	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

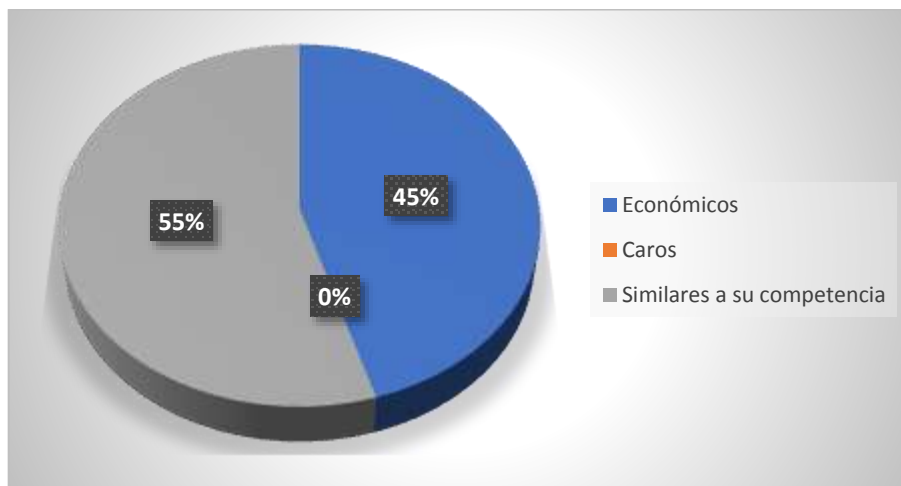


Ilustración 17-4: Precios estipulados

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 55% de los clientes encuestados mencionan que los precios en la microempresa “El sol tu farmacia vital” son similares a la competencia, mientras que el 45% son económicos. Los precios dentro de una farmacia tienen que ser similares a la competencia porque si no se iría de quiebra y estos están regulados por el ARCSA donde estipula que no podemos elevar un precio alto en si podemos vender hasta 5 centavos más que la competencia debida que si no nos regimos a estos reglamentos somos sancionados.

7. ¿Considera usted que el personal que atiende en la microempresa “El sol tu farmacia vital” debería estar capacitado?

Tabla 18-4: Personal capacitado

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Si	265	69%
No	119	31%
Total	384	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

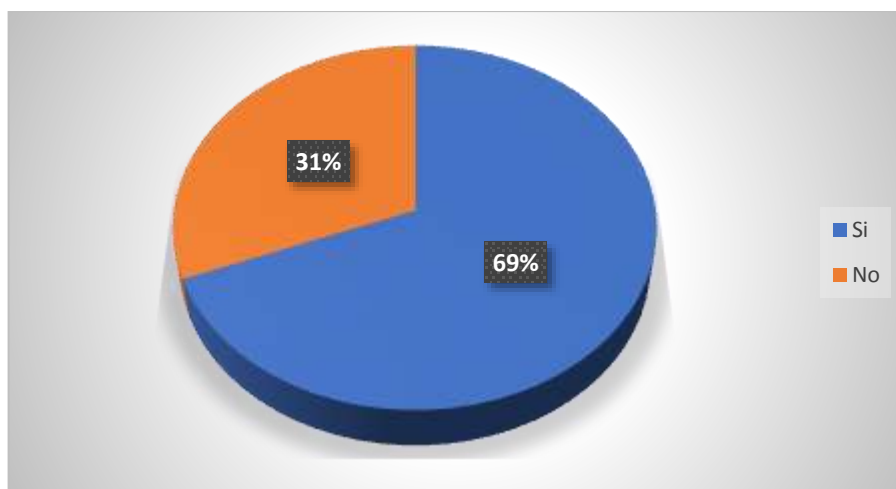


Ilustración 18-4: Personal capacitado

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los clientes encuestados mencionan que el 69% del personal que atiende están capacitados mientras que el 31% indica que no. Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” el personal está capacitado de acorde a sus conocimientos pero las personas que menciona de que no existe capacitaciones se deben a que cuando llegan a la farmacia adquirir un medicamento no les dan el nombre correcto o no se entiende la receta médica ocasionado problemas al vendedor para poder brindar el servicio.

8. ¿Cuál de las siguientes opciones recomienda tomar en cuenta para futuros cambios en “El sol tu farmacia vital” escoja la más importante?

Tabla 19-4: Considerar futuros cambios

Detalle	Valor Absoluto	Valor relativo
Variedad de productos	106	28%
Trato y asesoría al cliente	66	17%
Campañas Publicitarias	159	41%
Ética	46	12%
Otros	7	2%
Total	384	100%

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

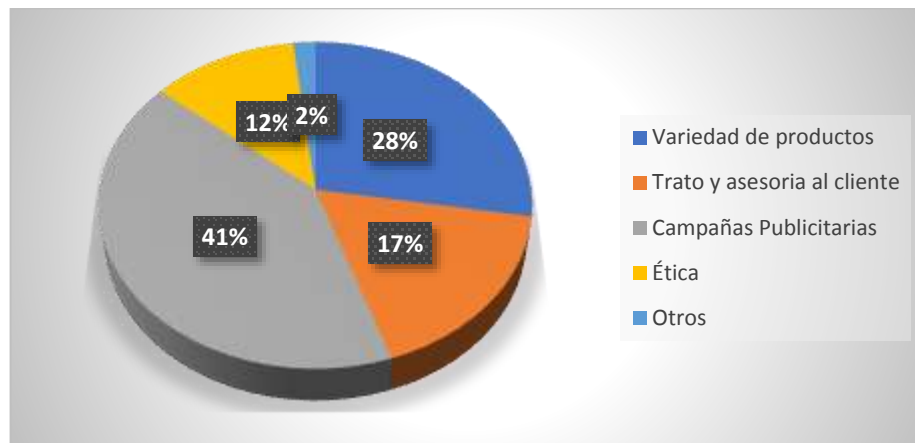


Ilustración 19-4: Considerar futuros cambios

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los cliente encuestado menciana que la microempresa “El sol tu farmacia vital” debe tomar en consideración varios cambios como son campañas publicitarias 41%, variedad de productos 28%, trato y asesoría al cliente 17%, ética 12% y otros 2%. Los clientes siempre recuerden a sugerencias que deben ser tomas la publicidad es lo am importante siempre se desarrolla al afuera de la farmacia pero no en otros lugares y en varias ocasiones nos menciona pero la variedad de productos no emos podido implementar debido a la crisis económica porque al desarrollas esto vendían nuevos productos a precios más elevados donde el cliente no va acceder

4.3. Formato de entrevista dirigida al gerente general

1. ¿La microempresa “El sol tu farmacia vital” posee una filosofía corporativa de acorde a las actividades del negocio?

Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” no tiene una filosofía corporativa solo se maneja de forma empírica las actividades planeadas de forma diario o si plantemos aplicar algo nuevo directamente se aplica sin ningún documento o procedo detallado.

2. ¿Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” existe un organigrama para cada área de trabajo

La microempresa “El sol tu farmacia vital” no posee un organigrama considerando que no existe areas definidas solo estos el propietario y los colaboradores por tal motivo no se considera aplicar.

3. ¿La microempresa “El sol tu farmacia vital” posee un manual de funciones que garantice el buen desempeño del personal para el desarrollo de las actividades de los colaboradores?

En la microempresa “El sol tu farmacia vital” no poseemos un manual de funciones debido que somos poco personal y más se considera los conocimientos del trabajador para desarrollar sus funciones y esto si ha ocasionado problemas entre los compañeros de trabajo.

4. ¿Cómo califica la comunicación en los colaboradores de la microempresa “El sol tu farmacia vital”?

La comunicación dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” se considera eficiente debido a que todo nos llevamos como si fuéramos familia siempre se busca ayudar de forma correcta algún problema que exista pero eso es escaso.

5. ¿Cómo evalúa el desempeño de los colaboradores, con que fines; y con qué frecuencia se realiza?

La evolución del desempeño se evalúa a cada trabajador observando que este desempeñe un buen trabajo, que el servicio que brinde al cliente sea de calidad, por lo general estas actividades se lo

desarrolla todos los días con el fin de corregir las falencias que existen para que no exista problemas dentro la microempresa “El sol tu farmacia vital”.

6. ¿Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” existe un plan de capacitación al talento humano que fortalezca las competencias de cada uno de los puestos de trabajo?

Por parte de la microempresa “El sol tu farmacia vital” no se realiza capacitaciones más bien la ARCOSA es la encargada de desarrollar capacitaciones para el buen funcionamiento del servicio esto se desarrolla cuando los fármacos son nuevos en el mercado y se deben capacitar para poder medicar al cliente de forma pertinente.

7. ¿Cuáles son las políticas administrativas y contables que tiene la microempresa para un buen funcionamiento?

Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” políticas detalladas manejamos en base a ordenes que se desarrolla de parte del ARCOSA o por parte de gerencia para que los colaboradores puedan acogerla de maneja beneficiar incremento de ingreso económicos.

8. ¿Usted como Gerente socializa los resultados de los estados financieros, al final del ciclo contable?

Los resultados de ingreso económicos no se socializan debido a que no es una empresa grande y más se maneja por parte de gerencia para verificar si existe ingreso o perdidas de acorde al centro de medicamentos que existe en stock de perchas.

9. ¿La microempresa “El sol tu farmacia vital” aplica índices financieros para medir la rentabilidad de la misma indique cuáles son?

Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” no hemos aplicado nunca indicadores financieros debido por la situación que no le ameritado pero sería bueno aplicar para conocer más detallado la parte económica del negocio.

10. ¿Considera usted que la toma de decisiones se debe basar en índices financieros?

Si se considera oportuno aplicar indicadores financieros para conocer el manejo contable de forma detallada donde indique mediante porcentajes si la microempresa “El sol tu farmacia vital” tiene ganancias adecuada y no solo se da vendiendo a los dueños de los fármacos.

11. ¿Desde su punto de vista considera que la aplicación de un modelo de gestión administrativa- financiera permitirá una toma de decisiones adecuadas y mejoramiento el rendimiento económico de la microempresa “El sol tu farmacia vital”?

Dentro de la microempresa “El sol tu farmacia vital” al aplicar un modelo de gestión administrativo financiero es oportuno debido a que ayudaría a plantear estrategias administrativas, creación de la misión, visión, valores y otras cosas que no tenemos como empresa y a las ves en la parte contable económica nos sería oportuno ver desde otro punto de vista a la parte de los ingresos al final del año y poder tomar decisiones adecuadas en el negocio considerando las exigencias del cliente.

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO

5.1. Propuesta

5.1.1. *Introducción*

El modelo de gestión administrativa y financiera, es un sistema teórico que tiene como propósito explicar el contenido de dicho proceso, a partir de establecer los subsistemas y componentes que lo estructuran, evidenciar sus relaciones, y revelar las nuevas cualidades que surgen de este. Un modelo de gestión administrativa será entonces un conjunto de acciones orientadas al logro de los objetivos de la empresa u organización, a través del cumplimiento y la óptima aplicación del proceso administrativo; Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Por tal razón, se pretende diseñar un modelo que se establezca en la organización con el fin de aplicarlo en sus diferentes periodos con el fin de mejorar las condiciones actuales e inferir cambios oportunos.

5.1.2. *Objetivo de la propuesta*

5.1.2.1 Objetivo general

Conocer la situación actual de la microempresa "el sol tu farmacia vital"

5.1.2.2 Objetivo específico

- Definir la estructura de la propuesta
- Desarrollar cada fase de la propuesta
- Definir un presupuesto del modelo propuesto

5.1.3. *Estructura de la propuesta*

La estructura del modelo está dada por el compendio de la información recaba en la investigación, la misma que está compuesta por fases que se componen de varios literales que deberá desarrollar el investigador o componentes que deberán ser actualizados.

Tabla 1-5: Estructura de la propuesta

MODELO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVO - FINANCIERO	
INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	
FASE 1	Misión
	Visión
	Objetivos
	Servicios
	Valores
	Recursos Humanos disponibles
	Ubicación geográfica
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA	
FASE 2	Análisis Financiero
	Matriz MEFE
	Matriz de MEFI
	Matriz FODA
	Matriz DAFO
GESTIÓN ADMINISTRATIVA	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organigrama estructural ▪ Manual de funciones
GESTIÓN FINANCIERA	
	Desarrollo de estrategias financieras
	Proyecciones
	Indicadores financieros

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.4. Desarrollo de la propuesta

El desarrollo de la propuesta consiste en cumplimiento de cada fase del modelo propuesto.

5.1.5. Información general de la empresa

5.1.5.1. Misión

Contribuimos a la salud de nuestros usuarios con productos farmacéuticos de calidad, comprometidos con el mejoramiento continuo de los servicios que prestamos a nuestros clientes, nos destacamos por la profesionalidad y amabilidad de nuestro personal, con el propósito de cimentar relaciones de largo plazo con todas las partes interesadas. Interactuamos activamente en el enfoque a riesgo, generando así una mejor calidad de vida en las personas (El sol tu farmacia vital,2022).

5.1.5.2. Visión

El sol tu farmacia vital se consolidará en el año 2023, como una organización líder y reconocida en el sector farmacéutico a nivel nacional por su cumplimiento y responsabilidad en sus

operaciones. Será ampliamente reconocida por su innovación, calidad de sus productos, procesos, servicio al cliente y excelencia de sus colaboradores, contando con un equipo humano responsable, comprometido y con responsabilidad social (El sol tu farmacia vital,2022).

5.1.5.3. Objetivos

objetivo 1.- generar mayor rentabilidad en cada ciclo de vida de la organización

objetivo 2.- generar mayor rotación de inventarios

objetivo 3.- incrementar el nivel de ventas

5.1.5.4. Servicios

- Atención farmacéutica
- Medición y seguimiento de parámetros biológicos
- Indicación farmacéutica
- Dermocosmética

5.1.5.5. Valores

- Compromiso
- Responsabilidad
- Seguridad
- Salubridad.

5.1.5.6. Políticas

Políticas de Inversión

- Se destinan al uso de inversión activos que no comprometan el capital de trabajo.
- Que no comprometan el pasivo corriente en su totalidad.
- Que no sobrepase el 15% del valor del pasivo corriente.

Políticas de venta

- La venta de medicamentos de uso delicado se realiza bajo prescripción médica.
- Las ventas solo serán efectuadas por el Químico Farmacéutico.

- En caso de tener duda sobre venta de medicamento de uso delicado, consultar con el catálogo de salud pública.
- Destinar valores de ingresos por ventas al gasto de promoción.
- Definir descuentos al público según descuentos entregados por los proveedores.

5.1.5.7. Recursos Humanos

Tabla 2-5: Recursos Humanos

RECURSO HUMANO	FARMACIA DE CONSULTA EXTERNA	
	Necesario	Existente
Jefe del Servicio de Farmacia		1
Sub jefe de Farmacia	0	
Profesional Químico Farmacéutico	3	2
Auxiliares de servicios	2	2

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.5.8. Ubicación geográfica

La Farmacia está ubicada en la ciudad de Quito.



Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.6. Diagnóstico Situacional de la empresa

5.1.6.1. Análisis Financiero

Para poder determinar un diagnóstico de la entidad es necesario realizar un análisis de estructura de los años 2020 y 2021 los cuales se detallan a continuación:

Tabla 3-5: Balance General 2020

SOL TU FARMACIA VITAL			
BALANCE GENERAL AL 31/12/2020			
ACTIVO			
DISPONIBLE			
CAJA			\$ 5.715,09
	Caja General	\$ 5.715,09	
BANCOS			\$ 8.627,53
	Bco. Pichincha	\$ 8.571,90	
	Bco. Guayaquil	\$ 55,63	
TOTAL DISPONIBLE			\$ 14.342,62
EXIGIBLE			
CUENTAS POR COBRAR			\$ 1.070,00
	Cientes	\$ 850,00	
	Cuentas por cobrar otros	\$ 220,00	
IMPUESTOS Y RETENCIONES			\$ 1,22
	12% IVA	\$ -	
	Anticipo Impuesto Renta Retenciones 1% Fuente	\$ -	
TOTAL EXIGIBLE			\$ 1.071,22
REALIZABLE			
INVENTARIOS			\$ 63.020,98
	Almacén Medicina	\$ 47.763,89	
	Almacén Productos 12%	\$ 15.257,09	
TOTAL REALIZABLE			\$ 63.020,98
FIJO			
DEPRECIABLE			\$ 1.407,90
	Muebles y Enseres (-) Dep. Acum.	\$ 1.231,00	
	Muebles y Enseres Equipo de Computo (-) Dep. Acum. Equipo Computo	\$ (123,10)	
		\$ 450,00	
		\$ (150,00)	
TOTAL FIJO			\$ 1.407,90
TOTAL ACTIVO			\$ 79.842,72
PASIVO			
CORTO PLAZO			
CUENTAS POR PAGAR			\$ (35.426,36)
	Proveedores	\$ (34.762,83)	
	IESS Por pagar	\$ (135,53)	
	XIII por pagar	\$ (44,00)	
	XIV por pagar	\$ (220,00)	

	Vacaciones por pagar	\$ (264,00)	
IMPUESTOS Y RETENCIONES			\$ (1.282,20)
	Retenciones 1% Fuente	\$ (1.269,30)	
	12% IVA	\$ (9,86)	
	Retenciones IVA	\$ (3,04)	
TOTAL A CORTO PLAZO			\$ (36.708,56)
TOTAL PASIVO			\$ (36.708,56)
PATRIMONIO			
CAPITAL			
CAPITAL SOCIAL			\$ (29.444,65)
	Aportes	\$ (29.444,65)	
RESULTADO DEL PERIODO			\$ (13.689,51)
	Resultados	\$ (13.689,51)	
TOTAL PATRIMONIO			\$ (43.134,16)
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			\$ (79.842,72)

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Tabla 4-5: Balance General 2021

SOL TU FARMACIA VITAL			
BALANCE GENERAL AL 31/12/2021			
ACTIVO			
DISPONIBLE			
	CAJA		\$ 2.247,59
	Caja General	\$ 2.247,59	
	BANCOS		\$ 8.094,99
	Bco. Pichincha	\$ 7.300,23	
	Bco. Guayaquil	\$ 794,76	
	TOTAL DISPONIBLE		\$ 10.342,58
EXIGIBLE			
	CUENTAS POR COBRAR		\$ 1.220,80
	Clientes	\$ 1.220,80	
	Cuentas por cobrar otros	\$ -	
	IMPUESTOS Y RETENCIONES		\$ 1.896,67
	12% IVA	\$ 23,60	
	Anticipo Impuesto Renta	\$ 1.869,30	
	Retenciones 1% Fuente	\$ 3,77	
	TOTAL EXIGIBLE		\$ 3.117,47
REALIZABLE			
	INVENTARIOS		\$ 82.008,39
	Almacen Medicina	\$ 70.923,15	

	Almacén		
	Productos	\$ 11.085,24	
	12%		
TOTAL REALIZABLE			\$ 82.008,39
FIJO			
	DEPRECIABLE		\$ 1.134,80
	Muebles y		
	Enseres	\$ 1.231,00	
	(-) Dep. Acu.		
	Muebles y	\$ (246,20)	
	Enseres		
	Equipo de		
	Computo	\$ 450,00	
	(-) Dep.		
	Acum.	\$ (300,00)	
	Equipo		
	Computo		
TOTAL FIJO			\$ 1.134,80
TOTAL ACTIVO			\$ 96.603,24
PASIVO			
	CORTO PLAZO		
	CUENTAS POR PAGAR		\$
			(45.996,51)
	Proveedores	\$	
		(44.861,57)	
	IESS Por	\$ (226,04)	
	pagar		
	XIII por	\$ (63,58)	
	pagar		
	XIV por	\$ (366,01)	
	pagar		
	Vacaciones	\$ (479,31)	
	por pagar		
	IMPUESTOS Y		
	RETENCIONES		\$ (243,19)
	Retenciones	\$ (238,22)	
	1% Fuente		
	12% IVA	\$ -	
	Retenciones	\$ (4,97)	
	IVA		
TOTAL A CORTO PLAZO			\$ (46.239,70)
TOTAL PASIVO			\$ (46.239,70)
PATRIMONIO			
	CAPITAL		
	CAPITAL SOCIAL		\$
			(29.444,65)
	Aportes	\$	
		(29.444,65)	
	RESULTADO DEL		
	PERIODO		\$
			(20.918,89)
	Resultados	\$	
		(7.229,38)	
	Resultados	\$	
	de periodos	(13.689,51)	
	anteriores		
TOTAL PATRIMONIO			\$ (50.363,54)
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			\$ (96.603,24)

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Una vez presentados los balances de los dos periodos se procede al análisis horizontal

Tabla 5-5: Análisis Horizontal

SOL TU FARMACIA VITAL				
Análisis Horizontal				
	2020		2021	
ACTIVO			Valor Absoluto	Valor Relativo
DISPONIBLE	\$ 14,342.62	\$ 10,342.53	-4000.09	-28%
CAJA	\$ 5,715.09	\$ 2,247.54	-3467.55	-61%
Caja General	\$ 5,715.09	\$ 2,247.54	-3467.55	-61%
BANCOS	\$ 8,627.53	\$ 8,094.99	-532.54	-6%
Bco. Promérica	\$ 8,571.90	\$ 7,300.23	-1271.67	-15%
Bco. Pichincha	\$ 55.63	\$ 794.76	739.13	1329%
EXIGIBLE	\$ 1,071.22	\$ 3,117.47	\$2,046.25	191%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 1,070.00	\$ 1,220.80	\$150.80	14%
Clientes	\$ 850.00	\$ 1,220.80	\$370.80	44%
Cuentas por cobrar otros	\$ 220.00		-\$220.00	-100%
IMPUESTOS Y RETENCIONES	\$ 1.22	\$ 1,896.67	1895.45	155365%
12% IVA		\$ 23.60	23.6	
Anticipo Impuesto Renta		\$ 1,869.30	1869.3	
Retenciones 1% Fuente	\$ 1.22	\$ 3.77	2.55	209%
REALIZABLE	\$ 63,020.98	\$82,008.39	18987.41	30%
INVENTARIOS	\$ 63,020.98	\$82,008.39	18987.41	30%
Almacén Medicina	\$ 47,763.89	\$ 70,923.15	23159.26	48%
Almacén Productos 12%	\$ 15,257.09	\$ 11,085.24	(4.171,85)	-27.34%
FIJO	\$1,407.90	\$1,134.80	-273.1	
DEPRECIABLE	\$1,407.90	\$1,134.80	-273.1	-19.4
Muebles y Enseres	\$1,231.00	\$123,100	-	-
(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-\$123.10	-\$246.20	-123.1	100
Equipo de Computo	\$ 450.00	\$ 450.00	-	-
(-) Dep. Acum. Equipo Computo	-\$ 150.00	-\$ 300.00	-150	100
TOTAL ACTIVO	\$79,842.72	\$96,603.19	16760.47	20.99
PASIVO				
CORTO PLAZO	\$ 36,708.56	\$ 46,239.70	\$9,531.14	26.0%
CUENTAS POR PAGAR	\$ 35,426.36	\$ 45,996.51	\$10,570.15	29.8%

Proveedores	\$ 34,762.83	\$ 44,861.57	\$10,098.74	29.1%
IESS Por pagar	\$ 135.53	\$ 226.04	\$90.51	66.8%
XIII por pagar	\$ 44.00	\$ 63.58	\$19.58	44.5%
XIV por pagar	\$ 220.00	\$ 366.01	\$146.01	66.4%
Vacaciones por pagar	\$ 264.00	\$ 479.31	\$215.31	81.6%
IMPUESTOS Y RETENCIONES	\$ 1,282.20	\$ 243.19	-\$1,039.01	-81.03
Retenciones 1% Fuente	\$ 1,269.30	\$ 238.22	-\$1,031.08	-81.23
12% IVA	\$ 9.86		-\$9.86	-100
Retenciones IVA	\$ 3.04	\$ 4.97	1.93	63.5%
TOTAL PASIVO	\$ 36,708.56	\$46,239.70	9531.14	26.0%
CAPITAL SOCIAL	\$ 26,996.99	\$ 47,438.13	20441.14	
Aportes	\$ 26,996.99	\$ 47,438.13	20441.14	
RESULTADO DEL PERIODO	\$ 16,137.17	\$ 2,925.41	-13211.76	-81.9%
Resultados	\$ 16,137.17	\$ 2,925.41	-13211.76	-81.9%
Resultados Anteriores				
TOTAL PATRIMONIO	\$ 43,134.16	\$ 50,363.54	7229.38	16.8%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 79,842.72	\$ 96,603.24	16760.52	20.99%

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Análisis: Una vez realizado el análisis horizontal de los balances de los periodos 2020 – 2021, se ha podido observar los valores absolutos y relativos de las distintas cuentas que conforman el balance; sin embargo, el interés se centra en la cuenta inventario, que es el rubro en estudio.

Se determina que el inventario ha crecido de un período a otro, cuyo valor absoluto es de \$ 18.987.41, lo que significa un valor relativo del 30.13% de crecimiento con referencia al 2020; dado que la empresa comercializa productos farmacéuticos y también de belleza y aseo personal; se nota que el aumento en esta cuenta viene de la adquisición de medinas según indica el balance, pasando de \$ 47.763,89 en el 2020 a \$ 70.923,15 en el período 2021, que representa un crecimiento en este rubro del 48.49%.

La inversión en inventario crece y por lo tanto el seguimiento debe ser más exhaustivo, la naturaleza de la empresa obliga a mantener inventario para cubrir las necesidades de los clientes, esto incrementa los niveles de riesgo de costo de mantenimiento, disponibilidad de espacio, y facilidad de deterioro como de caducidad, es por estas razón que el control de inventario debe ser una prioridad en esta empresa, además, la información que se genera en esta cuenta determina el funcionamiento de todo el negocio. La importancia del control de inventario radica en el objetivo de toda empresa; obtener utilidades, para esto se necesita una buena gestión empresarial que este

en conocimiento de la realidad de la empresa. Un punto crítico importante que se observa es el incremento del pago de impuestos, que podría ser debido al incremento del rubro de inventario.

Tabla 6-5: Análisis Vertical

SOL TU FARMACIA VITAL					
Análisis Vertical					
ACTIVO	2020	%	2021	%	
Activo corriente	\$ 78,434.82		\$95,468.39		
DISPONIBLE	\$ 14,342.62	17.96%	\$ 10,342.53		10.71%
CAJA	5,715.09	7.16%	2,247.54		2.33%
Caja General	\$ 5,715.09	7.16%	2,247.54		2.33%
BANCOS	8,627.53	10.81%	8,094.99		8.38%
Bco. Promérica	\$ 8,571.90	10.74%	7,300.23		7.56%
Bco. Pichincha	\$ 55.63	0.1%	794.76		0.82%
					0.00%
EXIGIBLE	\$ 1,071.22	1%	\$ 3,117.47		3.23%
CUENTAS POR COBRAR	\$ 1,070.00	1.34%	\$ 1,220.80		1.26%
Clientes	\$ 850.00	1.06%	\$ 1,220.80		1.26%
Cuentas por cobrar otros	\$ 220.00	0.28%			0.00%
IMPUESTOS Y RETENCIONES	\$ 1.22	0.00%	\$ 1,896.67		1.96%
12% IVA			\$ 23.60		0.02%
Anticipo Impuesto Renta		0.00%	\$ 1,869.30		1.94%
Retenciones 1% Fuente	\$ 1.22	0.002%	\$ 3.77		0.00%
					0.00%
REALIZABLE	\$ 63,020.98	78.93%	\$82,008.39		84.89%
INVENTARIOS	\$ 63,020.98	78.93%	\$82,008.39		84.89%
Almacén Medicina	\$ 47,763.89	59.82%	\$ 70,923.15		73.42%
Almacén Productos 12%	\$ 15,257.09	19.11%	\$ 11,085.24		11.48%
					0.00%
Activo no corriente	\$1,407.90	1.76%	\$1,134.80		1.17%
DEPRECIABLE	\$1,407.90	1.76%	\$1,134.80		1.17%
Muebles y Enseres	\$1,231.00	1.54%	\$123,100		127.43%
(-) Dep. Acu. Muebles y Enseres	-\$123.10	-0.15%	-\$246.20		-0.25%
Equipo de Computo	\$ 450.00	0.56%	\$ 450.00		0.47%
(-) Dep. Acum. Equipo Computo	-\$ 150.00	-0.19%	-\$ 300.00		-0.31%
					0.00%

TOTAL ACTIVO		\$79,842.72	100.00%	\$96,603.19	100.00%
PASIVO					
CORTO PLAZO	\$	36,708.56	45.98%	\$ 46,239.70	47.87%
CUENTAS POR PAGAR	\$	35,426.36	44.37%	\$ 45,996.51	47.61%
Proveedores	\$	34,762.83	43.54%	\$ 44,861.57	46.44%
IESS Por pagar	\$	135.53	0.17%	\$ 226.04	0.23%
XIII por pagar	\$	44.00	0.06%	\$ 63.58	0.07%
XIV por pagar	\$	220.00	0.28%	\$ 366.01	0.38%
Vacaciones por pagar	\$	264.00	0.33%	\$ 479.31	0.50%
IMPUESTOS Y RETENCIONES	\$	1,282.20	1.61%	\$ 243.19	0.25%
Retenciones 1% Fuente	\$	1,269.30	1.59%	\$ 238.22	0.25%
12% IVA	\$	9.86	0.01%		0.00%
Retenciones IVA	\$	3.04	0.00%	\$ 4.97	0.01%
TOTAL PASIVO	\$	36,708.56	45.98%	\$46,239.70	47.87%
CAPITAL SOCIAL	\$	26,996.99	33.81%	\$ 47,438.13	49.11%
Aportes	\$	26,996.99	33.81%	\$ 47,438.13	49.11%
RESULTADO DEL PERIODO	\$	16,137.17	20.21%	\$ 2,925.41	3.03%
Resultados	\$	16,137.17	20.21%	\$ 2,925.41	3.03%
Resultados Anteriores			0.00%		0.00%
TOTAL PATRIMONIO	\$	43,134.16	54.02%	\$ 50,363.54	52.13%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$	79,842.72	100.00%	\$ 96,603.24	100.00%

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Análisis: Una vez realizado el análisis vertical se puede observar que el ACTIVO CORRIENTE, en el periodo 2020 – 2021 es el grupo más importante en la aportación del valor total de activos. Sin embargo existe una variación negativa entre las cuentas que intervienen en el activo en el caso del valor en Disponible para el año 2020 representa un 17.96% del total de los activos; y para el año 2021 representa el 10.71%; por lo que se puede deducir una menor actividad o una concesión a cuentas por cobrar como se observar con un incremento del 2020 al 2021 de 1.26%. Estas cuentas que conforman el exigible también indica una actividad mayor de ventas por lo que no se consideran negativas. Así mismo, el grupo del realizable está en constante crecimiento y participación del activo total ya que pasa de un valor del 78.93% al 84.89% lo que significa una mayor inversión en la mercadería para la venta. Es importante destacar que este grupo fortalece la sustentabilidad del negocio y contribuye a un abastecimiento adecuado; no obstante esta inversión está colocada en forma disponible y de manera mínima a través de un pasivo contraído con proveedores, procurando así un pasivo financiero que puede generar un gasto extra. Otro rubro importante que ha crecido es el valor del aporte de capital por parte de los socios, lo que evidencia también la inversión en el inventario realizado; creciendo así en un valor del 33% al

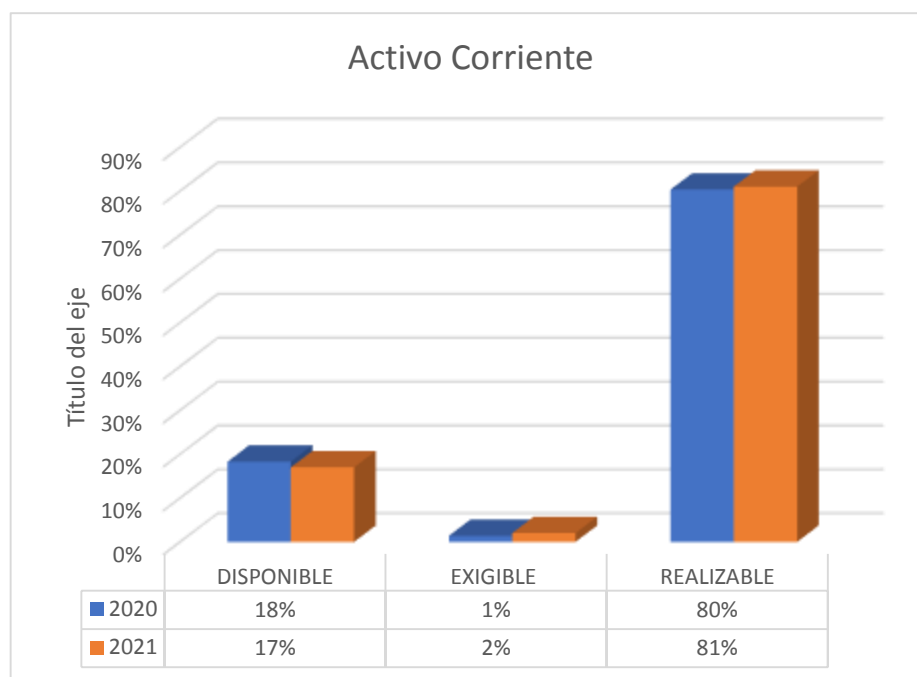
43%. Una vez determinados los principales rubros del Balance General es importante distinguir las principales cuentas que conforman los Activos:

Tabla 7-5: Activo Corriente

ACTIVO CORRIENTE		
	2020	2021
DISPONIBLE	18%	17%
EXIGIBLE	1%	2%
REALIZABLE	80%	81%

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.



Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

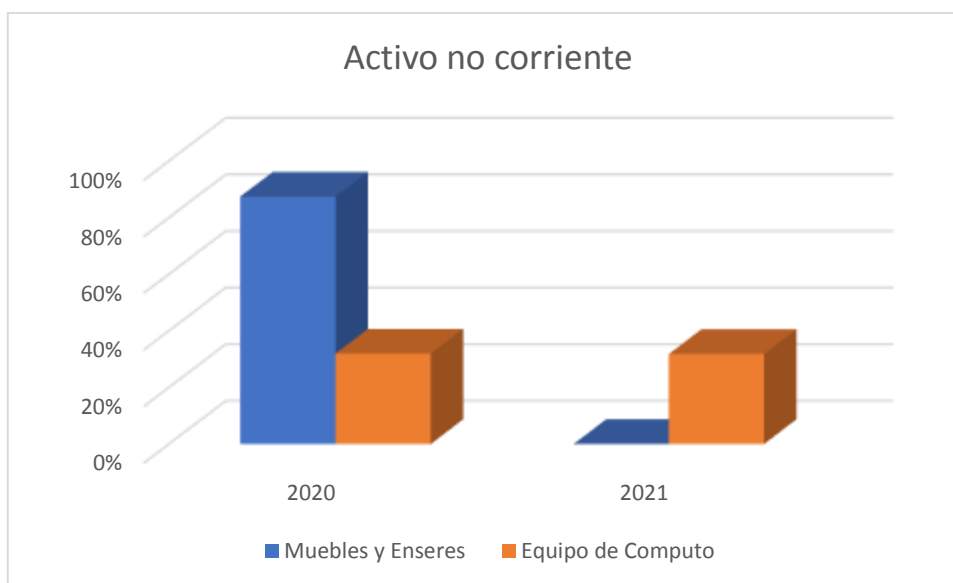
Análisis: El activo está compuesto en su gran mayoría por el activo corriente, este a su vez se compone en un 80% y un 81% por el grupo de realizable siendo su principal cuenta los inventarios de dos tipos; medicamentos siendo el de mayor participación y el de productos médicos. Por otra parte, se conforma con un valor disponible del 18% y 17% para los diferentes periodos; lo que puede referenciar una actividad diaria, que puede cubrir el pasivo de corto plazo y a su vez la reposición de su inventario. Mientras que el exigible apenas involucra el 1% y el 2% respectivamente del total de los activos de fácil convertibilidad.

Tabla 8-5: Activo no corriente

ACTIVO NO CORRIENTE		
	2020	2021
Muebles y Enseres	87%	86, 52%
Equipo de Computo	32%	32%

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.



Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Análisis: El activo no corriente o activo fijo en la empresa se representa sobre todo en el valor de muebles y enseres y el equipo de cómputo siendo este el único rubro, además no existe un incremento sustancial entre los dos periodos.

Tabla 9-5: Análisis Horizontal del Estado de Resultados.

SOL TU FARMACIA VITAL ESTADO DE RESULTADOS ANÁLISIS HORIZONTAL				
CUENTA	PERIODO		VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
	2020	2021		
INGRESOS				
Ventas	\$ 78,526.00	\$ 79,856.00	1330	2%
TOTAL	\$78,526.00	\$79,856.00	1330	2%
TOTAL INGRESOS	\$78,526.00	\$79,856.00	1330	2%
COSTOS Y GASTOS				
COSTOS				
Costos de ventas	\$ 32,053.00	\$ 33,203.00	1150	4%
TOTAL COSTOS	\$32,053.00	\$33,203.00	1150	4%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$46,473.00	\$46,653.00	180	
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Sueldos y Salarios	\$ 5,100.00	\$ 5,400.00	300	6%
Aporte Patronal	\$ 135.53	\$ 135.53	0	0%
Honorarios Profesionales	\$ 12,000.00	\$ 8,500.00	-3500	-29%
Beneficios de Ley	\$ 528.00	\$ 663.50	135.5	26%
TOTAL GASTOS ADMIN.	\$17,763.53	\$14,699.03	-6,737.95	-17%
GASTOS DE VENTA				
Arriendos Locales	\$ 8,500.00	\$ 9,600.00	1100	13%
Suministros y Materiales	\$ 1,420.00	\$ 1,520.00	100	7%
Gastos de Gestión	\$ 125.00	\$ 210.00	85	68%
Impuestos, contribuciones y otros	\$ 1,282.20	\$ 243.19	-1039.01	-81%
Servicios Básicos	\$ 520.00	\$ 652.00	132	25%
Otros gastos	\$ 452.00	\$ 120.00	-332	-73%
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$12,299.20	\$ 12,345.19	45.99	0.37%
DEPRECIACIONES				
Depreciación Acumulada	\$ 273.10	\$ 546.20	273.10	100.00%
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ 273.10	\$ 546.20	273.10	100.00%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$46,473.00	\$46,653.00	180.00	0.39%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 16,137.17	\$19,062.58	\$ 2,925.41	18.13%

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Análisis: una vez observado los resultados de los dos periodos se puede considerar una variación positiva en las principales cuentas como en el valor de ventas que pasó de un \$78,526.00 a \$ 79,856.00; si bien el incremento es mínimo la empresa está logrando enfocar su mejoramiento y eficiencia en la rotación de su inventario; además en un valor se puede observar un incremento del 4% en el valor del costo de ventas. Por otra parte, se observa un grupo de gastos en ventas eficiente por cuanto no incrementa un valor superior al 1%, siendo la principal reducción en el valor de impuestos y tributos pagados, que pueden ser por concesiones nacionales y por la

naturaleza de los productos que se expenden o por el manejo efectivo y a tiempo del mismo reduciéndose a un 81%. Así también, existe un decrecimiento en el gasto administrativo de 17%, que puede considerarse como el aprovechamiento de los recursos que ha logrado la empresa. Finalmente se puede observar una utilidad neta del ejercicio que logró incrementarse por un valor de 2925.41 siendo así el 18.13%, que identifica una gestión de gastos eficientes puesto que el valor de ventas fue mínimo.

Indicadores Financieros

Tabla 10-5: Indicadores de Liquidez

		2020	2021
LIQUIDE Z	Fondo de MANIOBRA= Activo Corriente - Pasivo Corriente	41726.26	49228.69
	RAZÓN CORRIENTE = Activo Corriente / Pasivo Corriente	1.70	2.06
	PRUEBA ACIDA = (Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente	0.42	0.29

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

La liquidez se asume de forma financiera y hace referencia a la capacidad que tiene un activo para ser convertido en dinero efectivo sin pérdida significativa de su valor. Siendo así se puede observar en de forma positiva y eficiente, donde el fondo de maniobra para el año 2020 corresponde a \$ 41726.26 y para el año 2021 \$49228.69. A su vez la razón corriente experimenta un ligero cambio de 1.70 a 2.06, siendo así que la empresa logra cumplir con sus obligaciones de corto plazo sin ningún obstáculo; sin embargo puede estar subutilizando este rubro restante. Por otra parte, la prueba ácida que libera al inventario se reduce de un 0.42 a un 0.29 identificando así que existió una mayor inversión en el periodo 2021 pero si involucra un decrecimiento en el disponible inmediato y se dependerá de la gestión eficaz que se realice.

Tabla 11-5: Indicadores de Endeudamiento

		2020	2021
ENDEUDAMIENT O	Endeudamiento Total ET = Pasivo Total / Activo Total	0.46	0.48
	ECP = Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	0.85	0.92

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento. Tomando en consideración esta introducción el endeudamiento de la farmacia está dado por un pasivo que no supera el 50% del valor total de los activos, y se puede cubrir de forma responsable con los compromisos adquiridos. Así mismo, el pasivo en relación al patrimonio neto representa para el año 2020 el 0.85 y para el año 2021 un incremento a 0.92. Este crecimiento de 0.07 puntos define un compromiso mayor de la empresa donde debe mejorar y gestionar de forma adecuada sus recursos para cumplir estas obligaciones e intentar disminuirlas de forma adecuada.

Tabla 12-5: Indicadores de Rentabilidad

		2020	2021
Rentabilida d	ROA = Utilidad Neta / Activos	0.20	0.20
	ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	0.37	0.38
	RV = Utilidad Neta / (Ventas Netas * 100)	0.21	0.24

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades, es así que la empresa ha logrado una rentabilidad sobre sus activos de 0.20 en los dos periodos. Sin embargo, el ROE, que representa la rentabilidad que la farmacia puede generar en relación con los recursos propios que emplea para financiarse logra incrementar del periodo 1 al periodo 2, aunque se de forma mínima se puede considerar que puede ir en ascenso. A su vez la utilidad neta sobre las ventas realizadas ha logrado un incremento del 0.03; identificando una gestión positiva de costos y gastos para la operación de las ventas.

Tabla 13-5: Indicadores de gestión

		2020	2021
Indicadores de gestión	IE = (Inventario promedio*365) / Costo ventas	358	450
	IR = Ventas a precio de coste / Inventario promedio	2.49	1.95

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

La rotación de inventario es un indicador que determina el tiempo que tarda en venderse el inventario disponible, por esa razón, entre más alta sea la rotación, menos tiempo pasa la mercancía en el almacén. Esto significa que al interior de la empresa hay una buena gestión de los inventarios. Se puede observar que existe un mayor número de rotación del inventario para el año 2020 y se reduce para el año 2021 sin embargo se debe considerar el incremento de la inversión en el realizable para el segundo periodo. Además, se considera en esta gestión el costo sobre ventas que tiene el inventario y su puede observar un incremento en el valor para el año 2021, valor que debe en lo posible reducirse en función de la rotación efectiva y el nivel total de inventarios que mantenga la empresa.

5.1.6.2. Análisis MEFE – MEFI

Tabla 14-5: Análisis MEFI

FORTALEZAS				
Factor Crítico De Éxito		Peso	Calificación	Puntuación
F1: Crecimiento en el nivel de ventas		0.15	3	0.21
F2: Comunicación clara y precisa		0.11	3	0.30
F3: Capacitación al personal		0.11	4	0.44
F4: Buena relación laboral		0.15	4	0.60
F5: Buena reputación en el mercado.		0.10	3	0.30
F6: Liquidez		0.08	3	0.24
TOTAL				2.85
DEBILIDADES				
D1: Definición administrativa		0.05	1	0.05
D2: Estructura organizacional desactualizada		0.07	2	0.14
D3: Inventario no clasificado		0.09	2	0.09
D4: Existe un sobre endeudamiento		0.03	2	0.06

D5: No cuenta con Infraestructura propia			0.05	1	0.5
D6: Inexistencia de manuales de procesos administrativos-contables para la declaración tributaria			0.05	2	1
D7: Manual de seguridad laboral desactualizado			0.09	2	0.18
D8: Inexistencia de un modelo de gestión			0.05	2	0.1
D9: No cuenta con una cartera diversificada de clientes.			0.04	2	0.08
TOTAL			1.00		2.2

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Análisis: Como se puede observar el factor interno es bueno para la institución, ya que las amenazas son de 0.34 puntos y sus fortalezas de 2.85 puntos.

Tabla 15-5: Análisis MEFE

OPORTUNIDADES					
Factor Crítico De Éxito			Peso	Calificación	Puntuación
Estado de emergencia sanitaria			0.05	4	0.20
Planes de inversión en el mercado de valores			0.15	3	0.45
Convenios con organizaciones públicas y privadas			0.10	3	0.33
Acceso a créditos productivos/empresariales			0.09	4	0.36
Poder adquisitivo de los clientes			0.10	4	0.40
Exenciones tributarias			0.13	4	0.52
TOTAL					2.26
AMENAZAS					
Pandemia			0.04	2	0.08
Inestabilidad Política			0.04	3	0.12
Desastres Naturales			0.08	2	0.16
Alta competencia en el mercado			0.07	4	0.28
Empresas de insumos sanitarios en proliferación.			0.07	4	0.28
Cambio de las políticas en el sector de importaciones de medicamentos.			0.08	3	0.24
TOTAL			1.00		1.20

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Análisis: De acuerdo a la matriz se puede observar que el clima externo es favorable para el perfeccionamiento de las actividades financieras de la constructora en la cual se puede observar que las oportunidades tienen un total de 2.26 puntos y por el contrario las debilidades representan 1.20 puntos.

5.1.6.3. Análisis FODA

Tabla 16-5: Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F1: Crecimiento en el nivel de ventas	O1: Estado de emergencia sanitaria
F2: Comunicación clara y precisa	O2: Planes de inversión en el mercado de valores
F3: Capacitación al personal	O3: Convenios con organizaciones públicas y privadas
F4: Buena relación laboral	O4: Acceso a créditos productivos/empresariales
F5: Buena reputación en el mercado.	O5: Poder adquisitivo de los clientes
F6: Liquidez	O6: Exenciones tributarias
DEBILIDADES	AMENAZAS
D1: Definición administrativa	A1: Pandemia
D2: Estructura organizacional desactualizada	A2: Inestabilidad Política
D3: Inventario no clasificado	A3: Desastres Naturales
D4: Existe un sobre endeudamiento	A4: Alta competencia en el mercado
D5: No cuenta con Infraestructura propia	A5: Empresas de insumos sanitarios en proliferación.
D6: Inexistencia de manuales de procesos administrativos-contables para la declaración tributaria	A6: Cambio de las políticas en el sector de importaciones de medicamentos.
D7: Manual de seguridad laboral desactualizado	
D8: Inexistencia de un modelo de gestión	
D9: No cuenta con una cartera diversificada de clientes.	

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.6.4. Matriz DAFO

La matriz contendrá las estrategias que se pueden aprovechar en la combinación de los factores.

MATRIZ FODA			
		OPORTUNIDADES	AMENAZAS
		O1: Estado de emergencia sanitaria	A1: Pandemia
		O2: Planes de inversión en el mercado de valores	A2: Inestabilidad Política
		O3: Convenios con organizaciones públicas y privadas	A3: Desastres Naturales
		O4: Acceso a créditos productivos/empresariales	A4: Alta competencia en el mercado
		O5: Poder adquisitivo de los clientes	A5: Empresas de insumos sanitarios en proliferación.
		O6: Exenciones tributarias	A6: Cambio de las políticas en el sector de importaciones de medicamentos.
FORTALEZAS	F1: Crecimiento en el nivel de ventas	F1, O3, Mejorar el posicionamiento de la farmacia a través del establecimiento de nuevos convenios con instituciones públicas y privadas, para obtener un incremento en el número de clientes fijos.	F3, A4, Dar cumplimiento con las normas de calidad para uso y expendio de productos e insumos de uso médico para competir con estándares de calidad en el mercado.
	F2: Comunicación clara y precisa	F2, O2 Diseñar un plan de marketing para impulsar el conocimiento de la Farmacia y mejorar colocación de productos en el mercado.	
	F3: Capacitación al personal		F5, A4 Definir estrategias de posicionamiento en el sector farmacéutico para contribuir en el crecimiento de la rentabilidad.
	F4: Buena relación laboral	F3, O1, Establecer un plan de importación de medicamentos e insumos médicos que confronten la actual crisis sanitaria.	
	F5: Buena reputación en el mercado.	F5, O4 Establecer	

	F6: Liquidez	F3,F6,O3 Reestructurar los procesos de comunicación para mejorar el posicionamiento y aprovechar el acceso a créditos productivos empresariales	
		F7,O3 Definir mecanismos de inclusión del área contable para aprovechar exenciones tributarias para el tipo de productos que se expende.	
DEBILIDADES	D1: Definición administrativa		D1, A5 Incluir medidas de desinfección y bioseguridad para clientes internos y externos
	D2: Estructura organizacional desactualizada	D2, O2 Actualizar el sistema contable para mejorar la recolección de datos y dar cumplimiento con las obligaciones tributarias	
	D3: Inventario no clasificado	D3, O3 Elaborar los manuales de procesos administrativos para la farmacia que disminuya el riesgo en la ejecución del trabajo realizado y que fomenten la eficiencia de la organización.	
	D4: Existe un sobre endeudamiento	D1, D6, O1, O3 Definir la estructura de un presupuesto bimensual para las diferentes categorías de productos en el inventario	D5, A2, A5 Proponer nuevos planes de medicamentos usados de forma habitual por los clientes.
	D5: No cuenta con Infraestructura propia	D7, O5, Realizar los manuales de procesos administrativos contables para la declaración tributaria	

	D6: Inexistencia de manuales de procesos administrativos-contables para la declaración tributaria	D8, O5 Poner en marcha un modelo de gestión que contribuya con las acciones administrativas y financieras para mejorar el desempeño de la organización.	
	D7: Manual de seguridad laboral desactualizado		
	D8: Inexistencia de un modelo de gestión		
	D9: No cuenta con una cartera diversificada de clientes.		

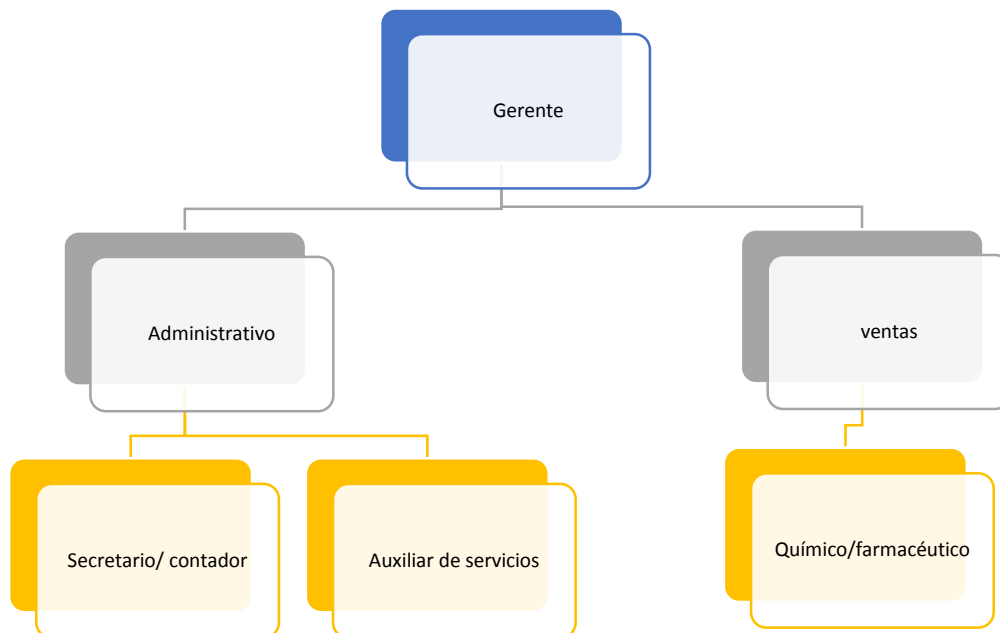
Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.7. Gestión Administrativa

5.1.7.1. Organigrama estructural

Se propone el siguiente organigrama para la Farmacia “El sol tu farmacia vital”



Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.
Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.7.2. Manual de funciones

El manual está diseñado para el organigrama propuesto para la Farmacia.

Tabla 17-5: Gerente

NOMBRE DEL CARGO FUNCIONAL Gerente	TIPO DE FUNCIONES QUE EJECUTA <ul style="list-style-type: none"> • Asistencial • Regulación • Administrativa
CARGO AL QUE REPORTA Jefe de División de Diagnóstico y Apoyo	SUPERVISION INMEDIATA Sub Jefe de Farmacia, Químico Farmacéutico, Técnicos en Farmacia, Secretaria, Colaborador del Servicio, Auxiliar del Servicio
MISION	
Planificar, organizar, dirigir, supervisar, controlar y evaluar las actividades del Servicio de Farmacia para manejo, control y despacho de medicamentos a pacientes ingresados y ambulatorios de acuerdo a prescripciones médicas, así también llevar los registros mecanizados y manuales de los medicamentos despachados, facilitando el control de los mismos y evitando desabastecimientos; cumpliendo con el marco regulatorio vigente, para satisfacer las	

necesidades presentadas por los usuarios a fin de brindarles una atención de salud con calidad y calidez.

PERFIL DEL PUESTO		
Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia
Graduado Universitario	Indispensable	Licenciatura en Química y Farmacia, legalmente inscrito en la Junta de Vigilancia de la Profesión Farmacéutica.
Graduado Universitario con diplomado	Deseable	Diplomado relacionado con el puesto de trabajo
Experiencia previa		Años
Desempeñando puestos de similar naturaleza o puestos técnicos en el área.		De 4 a 6 años

FUNCIONES
<ol style="list-style-type: none"> 1- Planificar, organizar, supervisar, controlar y evaluar las actividades realizadas en el Servicio de Farmacia. 2- Elaborar el plan operativo anual del Servicio de Farmacia. 3- Participar activamente en la elaboración del plan anual de compra de medicamentos. 4- Contabilizar a diario las recetas de los medicamentos psicotrópicos, Estupefacientes y otros medicamentos controlados. 5- Efectuar notificaciones oportunas a la jefatura inmediata sobre casos de desabastecimiento de medicamentos en el área, gestionando su pronta adquisición. 6- Supervisar el buen estado de los medicamentos en el Servicio y que estos no se deterioren por manejo inadecuado o por prácticas inadecuadas de almacenamiento. 7- Apoyar en la realización del inventario de existencias de medicamentos de forma semestral para el manejo adecuado de los mismos. <ol style="list-style-type: none"> 1- Realizar los pedidos de medicamentos al Almacén General 2- Verificar que los registros de entradas y salidas de medicamentos en Kardex, se encuentren actualizados. 3- Cumplir con otras funciones de su competencia, que le sean asignadas por la jefatura inmediata.

RELACIONES DE TRABAJO	
RELACIONES INTERNAS	PROPOSITO
Jefe de Farmacia, Químicos Farmacéuticos, Técnicos en Farmacia, Secretaria, Colaborador del Servicio, Auxiliar del Servicio.	Garantizar la atención oportuna y eficiente en la dispensación de medicamentos a la paciente por el servicio de farmacia.
RELACIONES EXTERNAS	PROPOSITO

<ul style="list-style-type: none"> • Dirección. • División de Diagnostico Y Apoyo • División Medica • Administración • UACI • Asesor Médico • Almacén, Mantenimiento, Epidemiología 	Coordinar el Abastecimiento y dispensación de medicamentos; así como promover su uso racional.
--	--

RESULTADOS ESPERADOS

Agilidad y oportunidad en la dispensación de medicamentos a los pacientes brindándoles servicios con calidad y calidez de acuerdo a prescripción médica.

Satisfacción de los usuarios de los servicios. Gestión

y administración eficiente de los recursos.

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Tabla 18-5: Profesional en química y farmacia

NOMBRE DEL CARGO FUNCIONAL		TIPO DE FUNCIONES QUE EJECUTA	
Profesional en química y farmacia		Asistencial Administrativa	
CARGO AL QUE REPORTA		SUPERVISION INMEDIATA	
Jefe y Sub jefe del Servicio de Farmacia		Ninguna	
MISION			
Brindar Atención Farmacéutica a pacientes embarazadas viviendo con VIH/SIDA, Efectuando acciones supervisión del área asignada para manejo, control y dispensación de medicamentos, así como también llevar registros de las actividades realizadas en el área de acuerdo a normas, guías y procedimientos establecidos.			
PERFIL DEL PUESTO			
Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia	
Graduado Universitario	Indispensable	Licenciatura en Química y Farmacia, legalmente inscrito en la Junta de Vigilancia de la Profesión Farmacéutica.	
Graduado Universitario condiplomado	Deseable	Diplomado relacionado con el puesto de trabajo	
Experiencia previa		Años	
Desempeñando puestos de similar naturaleza o puestos técnicos en el área		De 2 a 4 años	
FUNCIONES			

<ol style="list-style-type: none"> 1- Dispensar medicamentos a los clientes 2- Proporcionar información al cliente, relacionada con los medicamentos que se le han prescrito. 3- Elaborar material educativo orientado a mejorar la adherencia de los pacientes al tratamiento. 4- Dar seguimiento a las recetas e incluirlas en los registros
--

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Tabla 19-5: Auxiliar de servicios varios

NOMBRE DEL CARGO FUNCIONAL		TIPO DE FUNCIONES QUE EJECUTA	
Auxiliar de servicios varios		Técnicas Administrativa Regulación	
CARGO AL QUE REPORTA		SUPERVISION INMEDIATA	
Jefe y Sub jefe del Servicio de Farmacia		Ninguna	
MISION			
Realizar actividades polivalentes como: Trámites de diligencias oficiales; retirar y distribuir medicamentos, equipo, materiales de trabajo en general, correspondencia, documentos varios; responsable del área de destilado de agua, apoyar las actividades técnicas del Servicio, aplicando las normas y procedimientos establecidos e instrucciones de la jefatura, y contribuir con la atención de salud de calidad a los usuarios			
PERFIL DEL PUESTO			
Grado Académico	Requerimiento	Especialidades de Referencia	
Ciclo de Educación Básica(9° grado)	Indispensable	3° Ciclo de Educación Básica	
Bachiller	Deseable	Bachillerato en cualquier opción	
Experiencia previa		Años	
N/A			
FUNCIONES			
<ol style="list-style-type: none"> 1- Responsable del área de destilado de agua, que incluye el destilado de agua, mantenimiento de la limpieza y desinfección del área y equipos, otros. 2- Colaborar con la Organización de los medicamentos (Pre-empacar medicamentos, recortede etiquetas) 3- Apoyar con el preparado de pedidos de insumos para los diferentes servicios 			

<p>4- Revisar la entrega de sueros a los diferentes servicios</p> <p>5- Auxiliar la preparación de mezclas parenterales</p> <p>6- Colaborar en el fraccionamiento de medicamentos para neonatología. (Elaboración de sobres)</p> <p>7- Realizar diligencias oficiales locales y externas; llevar y recoger correspondencia y documentos varios, como parte del proceso de funcionamiento del servicio</p> <p>8- Retirar de Instituciones públicas y privadas, medicamentos y productos adquiridos por el Servicio de Farmacia, para la agilización de trámites y disponibilidad de recursos en la atención de la usuaria</p> <p>Cumplir con otras funciones de su competencia que le sean asignadas por la jefatura inmediata</p>	
RELACIONES DE TRABAJO	
RELACIONES INTERNAS	PROPOSITO
Jefe de Farmacia, Subjefe de Farmacia, Químicos Farmacéuticos, Técnicos en Farmacia, Auxiliar del Servicio.	Coordinar el trabajo asignado.
RELACIONES EXTERNAS	PROPOSITO
Con todos los servicios de la salud	Realizar entrega de correspondencia y gestión de firmas
RESULTADOS ESPERADOS	
<p>Mantenimiento adecuado y oportuno del equipo de destilación de agua, para abastecer a los servicios de agua destilada de forma oportuna.</p> <p>Distribuir oportunamente la documentación, para contribuir al buen funcionamiento del Servicio de Farmacia.</p> <p>Que el profesional Químico Farmacéutico cuente con los medicamentos debidamente rotulados al momento de la dispensación, con el propósito de disminuir los tiempos de atención a las usuarias.</p> <p>Agilizar los procesos de transferencias de medicamentos para el beneficio de un paciente.</p>	

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.8. Gestión Financiera

5.1.8.1. Desarrollo de estrategias financieras

Según las estrategias desarrolladas en la matriz DAFO y siguiendo los objetivos que deben cumplir en la organización se plantea, las siguientes estrategias financieras:

Objetivo 1.- GENERAR MAYOR RENTABILIDAD EN CADA CICLO DE VIDA DE LA ORGANIZACIÓN

Política de Inversión 1.- La empresa podrá destinar hasta el 5% del valor del ingreso neto.

Estrategia 1.- Definir el nivel de activos disponibles que se generan mensualmente sin comprometer el cumplimiento del pasivo corriente, con el fin de cubrir una cuota de inversión a un instrumento financiero.

Posibilidades de inversión	
Póliza Bancaria	6.35%
póliza Cooperativa	10%
Compra de acciones	12%

Tabla 20-5: Ingresos por inversión

INGRESOS ANUALES POR INVERSIÓN		
\$3,926.30	\$249.32	\$1,246.60
\$3,926.30	\$392.63	\$1,963.15
\$3,926.30	\$471.16	\$2,355.78

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Objetivo 2.- GENERAR MAYOR ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Política de Inversión/Gasto 2.- La empresa deberá asignar un presupuesto anual para gastos de publicidad. El gasto deberá ser por un valor del 5% del nivel de ventas alcanzado.

Estrategia 2.- Realizar un plan de Márketing que integre estrategias para mejorar y dinamizar las ventas.

Tabla 21-5: Rotación de inventarios

	2021	2022		2023
	valor	destino de presupuesto		
TOTAL INGRESOS	78526	\$ 79,856.00	\$ 84,647.36	\$ 89,726.20
Costos de ventas	32053	\$ 33,203.00	\$ 35,195.18	\$ 37,306.89
UTILIDAD OPERACIONAL	46473	2323.65	2439.83	2561.82

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Objetivo 3.- INCREMENTAR EL NIVEL DE VENTAS.

Política de Inversión/gasto 3: Realizar un seguimiento adecuado del inventario para identificar productos de alta y mínima rotación.

Estrategia 2.- Realizar promociones con los productos de alta rotación incluyendo los de mínima rotación con el fin de incrementar el nivel de ingresos.

El estimado será de un incremento en el valor de la utilidad operacional por 6% mínimo.

Tabla 22-5: Incrementar el nivel de ventas

	2020-2021	2022	2023	2024	
	valor	Ingresos con promoción			
Utilidad operacional	46473	2788.38	2927.80	3074.19	3227.90

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.8.2. Proyecciones

Para la realización de las proyecciones se realizará con los siguientes supuestos:

6% en promedio de inflación

6% incremento en el valor de ventas

5.1.8.3. Balances Proyectados

Tabla 23-5: Balance General Proyectado

SOL TU FARMACIA VITAL BALANCE GENERAL						
ACTIVO	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Activo corriente	\$95,468.39	\$ 101,196.49	\$ 107,268.28	\$ 113,704.38	\$ 120,526.64	\$ 127,758.24
DISPONIBLE	\$ 10,342.53	\$ 10,963.08	\$ 11,620.87	\$ 12,318.12	\$ 13,057.21	\$ 13,840.64
CAJA	\$ 2,247.54	\$ 2,382.39	\$ 2,525.34	\$ 2,676.86	\$ 2,837.47	\$ 3,007.72
Caja General	\$ 2,247.54	\$ 2,382.39	\$ 2,525.34	\$ 2,676.86	\$ 2,837.47	\$ 3,007.72
BANCOS	\$ 8,094.99	\$ 8,580.69	\$ 9,095.53	\$ 9,641.26	\$ 10,219.74	\$ 10,832.92
Bco. Promérica	\$ 7,300.23	\$ 7,738.24	\$ 8,202.54	\$ 8,694.69	\$ 9,216.37	\$ 9,769.35
Bco. Pichincha	\$ 794.76	\$ 842.45	\$ 892.99	\$ 946.57	\$ 1,003.37	\$ 1,063.57
EXIGIBLE	\$ 3,117.47	\$ 3,304.52	\$ 3,502.79	\$ 3,712.96	\$ 3,935.73	\$ 4,171.88
CUENTAS POR COBRAR	\$ 1,220.80	\$ 1,294.05	\$ 1,371.69	\$ 1,453.99	\$ 1,541.23	\$ 1,633.71
Clientes	\$ 1,220.80	\$ 1,294.05	\$ 1,371.69	\$ 1,453.99	\$ 1,541.23	\$ 1,633.71
V, inversión	\$393.00	\$393.00	\$393.00	\$393.00	\$393.00	\$393.00
IMPUESTOS Y RETENCIONES	\$ 1,896.67	\$ 2,010.47	\$ 2,131.10	\$ 2,258.96	\$ 2,394.50	\$ 2,538.17
12% IVA	\$ 23.60	\$ 25.02	\$ 26.52	\$ 28.11	\$ 29.79	\$ 31.58
Anticipo Impuesto Renta	\$ 1,869.30	\$ 1,981.46	\$ 2,100.35	\$ 2,226.37	\$ 2,359.95	\$ 2,501.55
Retenciones 1% Fuente	\$ 3.77	\$ 4.00	\$ 4.24	\$ 4.49	\$ 4.76	\$ 5.05
REALIZABLE	\$82,008.39	\$ 86,928.89	\$ 92,144.63	\$ 97,673.30	\$ 103,533.70	\$ 109,745.73
INVENTARIOS	\$82,008.39	\$ 86,928.89	\$ 92,144.63	\$ 97,673.30	\$ 103,533.70	\$ 109,745.73
Almacén Medicina	\$ 70,923.15	\$ 75,178.54	\$ 79,689.25	\$ 84,470.61	\$ 89,538.84	\$ 94,911.17

Almacén Productos 12%	\$ 11,085.24	\$ 11,750.35	\$ 12,455.38	\$ 13,202.70	\$ 13,994.86	\$ 14,834.55
Activo no corriente	\$1,134.80	\$ 1,202.89	\$ 1,275.06	\$ 1,351.56	\$ 1,432.66	\$ 1,518.62
DEPRECIABLE	\$1,134.80	\$ 1,202.89	\$ 1,275.06	\$ 1,351.56	\$ 1,432.66	\$ 1,518.62
Muebles y Enseres	\$123,100	\$ 130,486.00	\$ 138,315.16	\$ 146,614.07	\$ 155,410.91	\$ 164,735.57
(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-\$246.20	-\$ 260.97	-\$ 276.63	-\$ 293.23	-\$ 310.82	-\$ 329.47
Equipo de Computo	\$ 450.00	\$ 477.00	\$ 505.62	\$ 535.96	\$ 568.11	\$ 602.20
(-) Dep. Acum. Equipo Computo	-\$ 300.00	-\$ 318.00	-\$ 337.08	-\$ 357.30	-\$ 378.74	-\$ 401.47
TOTAL ACTIVO	\$96,603.19	\$ 102,399.38	\$ 108,543.34	\$ 115,055.94	\$ 121,959.30	\$ 129,276.86
PASIVO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CORTO PLAZO	\$ 46,239.70	\$ 48,551.69	\$ 50,979.27	\$ 53,528.23	\$ 56,204.64	\$ 59,014.88
CUENTAS POR PAGAR	\$ 45,996.51	\$ 48,296.34	\$ 50,711.15	\$ 53,246.71	\$ 55,909.05	\$ 58,704.50
Proveedores	\$ 44,861.57	\$ 47,104.65	\$ 49,459.88	\$ 51,932.87	\$ 54,529.52	\$ 57,255.99
IESS Por pagar	\$ 226.04	\$ 237.34	\$ 249.21	\$ 261.67	\$ 274.75	\$ 288.49
XIII por pagar	\$ 63.58	\$ 66.76	\$ 70.10	\$ 73.60	\$ 77.28	\$ 81.15
XIV por pagar	\$ 366.01	\$ 384.31	\$ 403.53	\$ 423.70	\$ 444.89	\$ 467.13
Vacaciones por pagar	\$ 479.31	\$ 503.28	\$ 528.44	\$ 554.86	\$ 582.60	\$ 611.73
IMPUESTOS Y RETENCIONES	\$ 243.19	\$ 255.35	\$ 268.12	\$ 281.52	\$ 295.60	\$ 310.38
TOTAL PASIVO	\$46,239.70	\$ 49,014.08	\$ 51,464.79	\$ 54,038.03	\$ 56,739.93	\$ 59,576.92
CAPITAL SOCIAL	\$ 47,438.13	\$ 50,284.42	\$ 52,798.64	\$ 55,438.57	\$ 58,210.50	\$ 61,121.02
Aportes	\$ 47,438.13	\$ 50,284.42	\$ 52,798.64	\$ 55,438.57	\$ 58,210.50	\$ 61,121.02
RESULTADO DEL PERIODO	\$ 2,925.41	\$ 3,100.93	\$ 3,255.98	\$ 3,418.78	\$ 3,589.72	\$ 3,769.21
Resultados	\$ 2,925.41	\$ 3,100.93	\$ 3,255.98	\$ 3,418.78	\$ 3,589.72	\$ 3,769.21
TOTAL PATRIMONIO	\$ 50,363.54	\$ 53,385.35	\$ 56,054.62	\$ 58,857.35	\$ 61,800.22	\$ 64,890.23

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 96,603.24	\$ 102,399.43	\$ 108,543.40	\$ 115,056.00	\$ 121,959.36	\$ 129,276.93
---------------------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

SOL TU FARMACIA VITAL ESTADO DE RESULTADOS							
INGRESOS	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Ventas	\$ 78,526.00	\$ 79,856.00	\$ 84,647.36	\$ 89,726.20	\$ 95,109.77	\$ 100,816.36	\$ 106,865.34
TOTAL ventas	\$ 78,526.00	\$ 79,856.00	\$ 84,647.36	\$ 89,726.20	\$ 95,109.77	\$ 100,816.36	\$ 106,865.34
TOTAL INGRESOS	\$ 78,526.00	\$ 79,856.00	\$ 84,647.36	\$ 89,726.20	\$ 95,109.77	\$ 100,816.36	\$ 106,865.34
COSTOS Y GASTOS							
COSTOS							
Costos de ventas	\$ 32,053.00	\$ 33,203.00	\$ 35,195.18	\$ 37,306.89	\$ 39,545.30	\$ 41,918.02	\$ 44,433.10
TOTAL COSTOS	\$ 32,053.00	\$ 33,203.00					
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 46,473.00	\$ 46,653.00	\$ 49,452.18	\$ 52,419.31	\$ 55,564.47	\$ 58,898.34	\$ 62,432.24
GASTOS ADMINISTRATIVOS							
Sueldos y Salarios	\$ 5,100.00	\$ 5,400.00	\$ 5,724.00	\$ 6,067.44	\$ 6,431.49	\$ 6,817.38	\$ 7,226.42
Aporte Patronal	\$ 135.53	\$ 135.53	\$ 143.66	\$ 152.28	\$ 161.42	\$ 171.10	\$ 181.37
Honorarios Profesionales	\$ 12,000.00	\$ 8,500.00	\$ 9,010.00	\$ 9,550.60	\$ 10,123.64	\$ 10,731.05	\$ 11,374.92
Beneficios de Ley	\$ 528.00	\$ 663.50	\$ 703.31	\$ 745.51	\$ 790.24	\$ 837.65	\$ 887.91
TOTAL GASTOS ADMIN.	\$ 17,763.53	\$ 14,699.03	\$ 15,580.97	\$ 16,515.83	\$ 17,506.78	\$ 18,557.19	\$ 19,670.62
GASTOS DE VENTA							
Arriendos Locales	\$ 8,500.00	\$ 9,600.00	\$ 10,176.00	\$ 10,786.56	\$ 11,433.75	\$ 12,119.78	\$ 12,846.97
Suministros y Materiales	\$ 1,420.00	\$ 1,520.00	\$ 1,611.20	\$ 1,707.87	\$ 1,810.34	\$ 1,918.96	\$ 2,034.10
Gastos de Gestión	\$ 125.00	\$ 210.00	\$ 222.60	\$ 235.96	\$ 250.11	\$ 265.12	\$ 281.03
Impuestos, contribuciones y otros		\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00

Servicios Básicos	\$ 520.00	\$ 652.00	\$ 691.12	\$ 732.59	\$ 776.54	\$ 823.13	\$ 872.52
gasto publicidad			2323.65	2439.83	2561.82	2689.92	2824.41
Otros gastos	\$ 452.00	\$ 120.00	\$ 127.20	\$ 134.83	\$ 142.92	\$ 151.50	\$ 160.59
TOTAL GASTOS DE VENTA	\$ 11,017.00	\$ 12,102.00	\$ 15,151.77	\$ 16,060.88	\$ 17,024.53	\$ 18,046.00	\$ 19,128.76
DEPRECIACIONES							
Depreciación Acumulada	\$ 273.10	\$ 546.20	\$ 546.20	\$ 546.20	\$ 546.20		
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ 273.10	\$ 546.20	\$ 546.20	\$ 546.20	\$ 546.20		
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 46,473.00	\$ 46,653.00	\$ 31,278.94	\$ 33,122.91	\$ 35,077.51	\$ 36,603.19	\$ 38,799.38
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 17,419.37	\$ 19,305.77	\$ 18,173.24	\$ 19,296.40	\$ 20,486.96	\$ 22,295.15	\$ 23,632.86

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

5.1.8.4. Indicadores financieros alcanzados a través del modelo

Tabla 24-5: Indicador de liquidez alcanzado

INDICADORES		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	Fondo de MANIOBRA= Activo Corriente -Pasivo Corriente	41726.26	49228.69	52,644.81	56,289.01	60,176.15	64,322.00	68,743.36
LIQUIDEZ	RAZÓN CORRIENTE = Activo Corriente / Pasivo Corriente	1.70	2.06	2.08	2.10	2.12	2.14	2.16
	PRUEBA ACIDA = (Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente	0.42	0.29	0.33	0.33	0.34	0.30	0.31

Fuente: "El sol tu farmacia vital", 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Tabla 25-5: Indicador de endeudamiento alcanzado

INDICADORES		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
ENDEUDAMIENTO	Endeudamiento Total ET = Pasivo Total / Activo Total	0.46	0.48	0.48	0.47	0.47	0.47	0.46
	ECP = Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	0.85	0.92	0.91	0.91	0.92	0.91	0.91

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Tabla 26-5: Indicador de rentabilidad alcanzado

INDICADORES		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	ROA = Utilidad Neta / Activos	0.20	0.20	0.19	0.167	0.17	0.17	0.17
Rentabilidad	ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	0.37	0.38	0.32	0.36	0.38	0.39	0.39
	RV = Utilidad Neta / (Ventas Netas * 100)	0.21	0.24	0.260	0.28	0.28	0.29	0.29

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Tabla 27-5: Indicador de gestión alcanzado

INDICADORES		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
indicadores de gestión	IE = (Inventario promedio*365) / Costo ventas	358.82	450.76	452.85	451.02	451.21	449.89	448.97
	IR = Ventas a precio de coste / Inventario promedio	2.49	1.95	1.98	1.98	2	2	2

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

Como se puede evidenciar de poner en marcha el modelo de gestión administrativo financiero se puede lograr un crecimiento exponencial, con supuestos mínimos calculados los cuales pueden mejorar según las condiciones económicas del país y las condiciones médicas/sanitarias de la población.

Los indicadores proyectados en función de la proyección financiera desarrollada implican que la microempresa logrará posicionarse y mejorar el uso y usufructo de sus recursos, principalmente en áreas álgidas como el área de inventarios, su rotación, el cobro de su inventario colocado a crédito y la rentabilidad que genera esta movilización. Se entiende además que su liquidez mejora, además de que sus indicadores de rentabilidad muestran de forma resumida que el modelo cumplió con el objetivo de incrementar la rentabilidad de la microempresa, si esta logra un manejo ordenado y planificado de sus recursos.

Para controlar este modelo se propone un control periódico en base a los indicadores financieros, siendo un rango mínimo el periodo anterior y un rango máximo el proyectado a dos años, por lo que el control podrá distinguirse en tres niveles.

Tabla 28-5: Cuadro de control A1

NIVEL	INDICADOR
ALTO	PERIODO 1 MAYOR PERIODO 2
MEDIO	PERIODO 1 IGUAL A PERIODO 2
BAJO	PERIODO 1 MENOR A PERIODO 3

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

*Considerado para indicadores de liquidez, rentabilidad y actividad.

Tabla 29-5: Cuadro de control A2

NIVEL	INDICADOR
ALTO	PERIODO 2 MAYOR PERIODO 1
MEDIO	PERIODO 1 IGUAL A PERIODO 2
BAJO	PERIODO 1 MAYOR PERIODO 2

Fuente: “El sol tu farmacia vital”, 2022.

Realizado por: Tixi, Nataly, 2022.

*Considerado para indicadores de endeudamiento, rotación de inventarios, recuperación de cartera.

CONCLUSIONES

- Al lograr la estructuración de los fundamentos teóricos mediante soporte teórico bibliográfico por medio de la utilización de libros, revistas científicas, sitios web, entre otros, se pudo desarrollar una guía útil para el diseño del modelo de gestión administrativo-financiero, propuesto en esta investigación. Además, se logró identificar una estructura de modelo que puede ser implementado según el tipo o giro de negocio.
- Efectuando el diagnóstico de la situación actual de la farmacia a través de diferentes métodos, se pudo establecer las estrategias necesarias que pueden ser utilizadas para cumplir con los objetivos de la organización, a través de los cuales se cumple una vida financiera saludable y su permanencia en el mercado.
- Realizando de forma estructurada el modelo de gestión administrativo y financiero, se pudo definir las fases adecuadas con las que deberá contar la organización para trabajar en la definición de sus procesos y recursos y definir sus áreas de trabajo incluyendo sus funciones logrando potencializar sus recursos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda el uso de esta estructuración teórica ya que fue diseñada mediante un soporte teórico bibliográfico por medio de la utilización de libros, revistas científicas, sitios web, entre otros, y será de uso adecuado para el desarrollo de un modelo de gestión administrativo-financiero.
- Es importante que se realice un diagnóstico de la situación actual de las organizaciones a través de diferentes métodos, antes de implementar o proponer cualquier herramienta administrativa ya que según estos resultados se podrá establecer las estrategias necesarias que pueden ser utilizadas para cumplir con los objetivos de la organización, a través de los cuales se cumple una vida financiera saludable y su permanencia en el mercado.
- Se recomienda implementar el modelo de gestión administrativo y financiero desarrollado en la investigación puesto que se pudo definir las fases adecuadas con los que deberá contar la organización para trabajar en la definición de sus procesos y recursos y definir sus áreas de trabajo incluyendo sus funciones logrando potencializar sus recursos.

BIBLIOGRAFÍA

- Alles, M. (2011). *Diccionario de términos de Recursos Humanos*. México: Granica.
- Arévalo, L., & Lozada, V. (2020). *“Modelo de Gestión Administrativa y Financiera, para La Cooperativa de Transportes “Rio San Pablo” del cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi*. Recuperado de: <http://lapaginadeconsultaymashandle/27000/6880>
- Arias, F. (2019). *El proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. Caracas: Editorial Episteme.
- Baena, G. (2020). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Bernal, C., & Sierra, H. (2021). *Proceso Administrativo para las organizaciones del siglo XXI*. México: Pearson Educación.
- Besley, S., & Brigham, E. (2019). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: McGraw - Hill.
- Caiza, T. (2021). *Toma de decisiones en la gerencia*. México: Trillas.
- Calderón, M. (2020). *Diseño de un modelo de gestión Administrativo- financiero* . Recuperado de: <http://escuelaytrabajos.edu.ec/bitstream/123456789/7704/1/22T0393.pdf>
- Cañarte, C., & Conforme, B. (2020). *Análisis del modelo de gestión administrativo financiero en la asociación agropecuaria*. Recuperado de: <http://unesum.edu.ec/handle/53000/748>
- Chiavenato, I. (2012). *Talento Humano*. México: McGraw-Hill.
- Córdova, M. (2020). *Análisis Financiero*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Cortez, K., & Vergara, J. (2018). *Implementación de un modelo de gestión administrativa financiera para la empresa Phonesanyc S.A*. Recuperado de: <http://remintryin.ug.edu.ec/handle/redug/30417>
- Cuesta, A. (2018). *Gestión del Talento Humano y del Conocimiento*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Daft, R., & Marcic, D. (2019). *Introducción a la Administración*. México: Cengage Learning.
- De la Torre, J. (2020). *Diseño de Sistemas Administrativos y de Servicio*. México: Codeu.
- De Llano, P. (2018). *Modelos de Gestión Financiera*. Madrid: McGraw - Hill.
- Díaz, L., Torruco, U., Martínez, M., & Varela, M. (2013). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. *Investigación en Educación Médica*, 2(7), 162-167.
- Dirección Nacional de Estudios de Mercado. (2022). *Estudio de Mercado Sector Farmacéutico Ecuatoriano*. Recuperado de: <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2019/01/Estudio-de-mercado-en-el-sector-farmacaceutico.pdf>
- Ferrari, A. (2018). *Estrategia Financiera*. Recuperado de: <https://www.cuidatudinero.com/13098699/definicion-de-la-estrategia-financiera>

- Fidias, G., & Arias, T. (2018). *El proyecto de investigacion: Introduccion a la metodologia cientifica*. Caracas: Episteme.
- Fincowsky, B. (2020). *Toma de decisiones empresariales*. Recuperado de: <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/457>
- Fincowsky, F., & Benjamín, E. (2018). *Organización de empresas*. México: McGraw-Hill.
- Folgueiras, P. (2018). *La entrevista*. Universitat de Barcelona. Recuperado de: <http://diposit.ub.edu/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>
- Francès, A. (2006). *Estrategias y planes con el cuadro de mando integral*. México: Pearson Prentice Hall. Recuperado de: https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=yAmLG-Vr8BkC&oi=fnd&pg=PA21&dq=estrategia&ots=D2AWRbvxbj&sig=pRfCdIUdNE_3W6U-IgC0tVbo0wM#v=onepage&q=estrategia&f=false
- Galindo, C. (2018). *Manual para la creación de empresas*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Gibson, J., Ivancevich, J., James, D., & Konopaske, R. (2020). *Organizaciones: comportamiento, estructura, y procesos*. México: McGraw-Hill.
- Gómez, S. (2018). *Metodología de la investigación*. México: Red tercer milenio s.c.
- Hernández, S., & Rodriguez, S. (2018). *Administración: teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad*. Buenos Aires: McGraw-Hill.
- Morales, J., & Morales, A. (2015). *Planeación financiera*. México: Grupo Editorial Patria.
- Morelos, P., & Piñeros, C. (2020). *Modelo de Gestión Financiera*. Madrid: Mc. Graw Hill.
- Munch, L. (2010). *Administración: Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson Educación.
- Nájera, C. (2020). *Identidad e Identificación: Investigación de Campo como Herramienta de Aprendizaje en el Diseño de Marcas*. INNOVA Research Journal 2020, 2(10.1.). Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6259170.pdf>
- Ortiz, E., Galarza, C., Cornejo, F., & Ponce, J. (2022). *Opinión y análisis / Opinion and analysis*. Recuperado de: <https://www.paho.org/journal/sites/default/files/14--OPIN--Ortiz-Prado-57-62.pdf>
- Parra, J. M. (2018). *La investigación o enfoque cualitativo*. Recuperado de: <http://yamilesmith.blogspot.com/2012/06/la-investigacion-o-enfoque-cualitativo.html#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20o%20enfoque%20cualitativo%2C%20son%20aquellas%20que%20utilizan%20%20E2%80%9C%20a%20medici%C3%B3n%20num%C3%A9rica%20y%20el>
- Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración*. México: Prentice Hall. .
- Seade J. (2018). *Sistema Financiero Nacional*. Mexico: U Ediciones, Centro de publicaciones.

Vicuña, M. (2014). *Modelo de Gestión Administrativo y Financiero aplicado a los comercios minoristas de electrodomésticos del centro histórico de la ciudad de Cuenca.* .
Recuperado de: <https://uazuay.gob.ec/handle/datos/3719>



ANEXOS

ANEXO A: RUC DE LA FARMACIA

SRI		Certificado Registro Único de Contribuyentes
Apellidos y nombres ORMAZA NASTACUAS YESSENIA ELIZABETH		Número RUC 1722218946001
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN MICROEMPRESARIAL	Artesano No registra
Fecha de registro 14/07/2016	Fecha de actualización 20/01/2022	
Inicio de actividades 14/07/2016	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 9 / PICHINCHA / QUITO		Obligado a llevar contabilidad NO
Tipo PERSONAS NATURALES	Agente de retención NO	Contribuyente especial NO
Domicilio tributario		
Ubicación geográfica		
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: EL CONDADO		
Dirección		
Calle: PABLO NERUDA Número: N 82-301 Intersección: ELOY ALFARO Referencia: TRES CUADRAS MAS ARRIBA DEL ESTADIO DE PISULLI		
Medios de contacto		
Celular: 0984569620 Email: yesse-elza@hotmail.es Teléfono domicilio: 025110994		
Actividades económicas		
* G47110101 - VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN TIENDAS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS.		
* S96090705 - ACTIVIDADES DE SERVICIOS DIVERSOS.		
* G47720101 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.		
* G46520202 - VENTA AL POR MAYOR DE PARTES Y PIEZAS PARA APARATOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN.		
Establecimientos		
Ablertos 2	Cerrados 0	
Obligaciones tributarias		
* 2011 DECLARACION DE IVA		
* 1024 IMPUESTO A LA RENTA REGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS		

Apellidos y nombres
ORMAZA NASTACUAS YESSENIA
ELIZABETH

Número RUC
1722218948001

1 Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gov.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRUC002000100185
Fecha y hora de emisión: 20 de enero de 2022 21:18
Dirección IP: 172.48.52.136

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-ODERUC/15-0000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo pueda verificar en la página Interacción SRI en línea y/o en la aplicación SRI Movil.



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: 23 / 01 / 2023

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: NATALY SILVANA TIXI CHOTO
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADA EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: ING. JOSÉ LIZANDRO GRANIZO ARCOS MGRT.



0213-DBRA-UPT-2023