

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA**

## **EQUINOCCIAL**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN FINANZAS  
Y AUDITORÍA C.P.A.**

***“ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES DE CRÉDITO DE LAS MIPYMES DEL  
SECTOR FARMACÉUTICO DE LA CIUDAD DE TULCÁN (CASO DE ESTUDIO  
FARMACIA PASTEUR)”***

**AUTOR: STEFANIE LILIAM HINOJOSA PALACIOS**

**DIRECTOR DE TESIS: ING. NELSON CERDA**

**QUITO, 2012**

## **DECLARO**

Que el contenido de este documento es de entera responsabilidad de su autora.

---

Stefanie Liliam Hinojosa Palacios

CC: 040118668-9

## **CERTIFICADO DE AUTENTICIDAD**

Yo, Ing. Nelson Cerda, en mi calidad de Director de Tesis, certifico que el presente trabajo de titulación es autoría de la señorita Stefanie Liliam Hinojosa Palacios.

---

Ing. Nelson Cerda P.,MBA

## ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL .....	i
INDICE DE CUADROS.....	iv
INDICE DE GRÁFICOS .....	vi
DEDICATORIA .....	viii
AGRADECIMIENTO .....	ix
INTRODUCCION.....	x
CAPÍTULO 1.....	1
GENERALIDADES .....	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA .....	2
1.3 JUSTIFICACION.....	2
1.4 OBJETIVOS.....	3
1.5 HIPÓTESIS.....	4
1.6 VARIABLE DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
a) DEPENDIENTES.....	4
b) INDEPENDIENTES .....	4
1.7 METODOLGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	5
1.8 TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.9 MARCO TEÓRICO .....	8
1.10 MARCO CONCEPTUAL.....	11
CAPÍTULO 2.....	16
DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES.....	16
2.1 CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS .....	16
Clasificación por actividad Económica estas se dividen en:.....	17
Clasificación por tamaño .....	17
Clasificación por Sector al que pertenece: .....	18
Según el origen del capital las empresas se clasifican en: .....	18
Por capital En este sentido las empresas se clasifican en:.....	18
2.2 IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR .....	19

2.3	LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS PYMES Y MICROEMPRESAS	21
2.4	CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PAÍS .....	22
	DESEMPEÑO DE LAS PYMES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL .....	35
	DEFINICIÓN E IMPORTANCIA DE PYMES FARMACÉUTICAS:.....	40
	ANÁLISIS DE LAS PYMES FARMACEUTICAS EN ECUADOR.....	42
	CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	44
	COMPOSICION Y DEFINICION DE LOS CRÉDITOS .....	45
	COMPORTAMIENTO DEL DEMANDANTE DEL CREDITO.....	49
	<i>BANCA PRIVADA</i> .....	51
	<i>COPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO</i> .....	55
	EVOLUCIÓN DE ENTIDADES .....	56
	CAPITULO 3.....	61
	ANÁLISIS MICRO: SITUACION ACTUAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE LA CIUDAD DE TULCÁN.....	61
3.1	SITUACIÓN ACTUAL .....	61
3.2	MEDIOS DE FINANCIAMIENTO.....	65
	Cooperativas: .....	65
	Bancos: .....	66
	<i>Cooperativa Pablo Muñoz Vega</i> .....	67
	<i>Cooperativa Tulcán</i> .....	66
	<i>Cooperativa 29 de Octubre</i> .....	68
	Crédito Informal: .....	69
3.3	CASO DE ESTUDIO FARMACIA PASTEUR .....	73
	CAPITULO 4.....	93
	PROPUESTA.....	93
4.1	ANÁLISIS Y DIAGNOSTICO FODA .....	93
4.2	PROPUESTA DEL CRÉDITO.....	99
4.3	PRIMER ESCENARIO, FINANCIAMIENTO CON CRÉDITO INFORMAL.....	107
4.4	SEGUNDO ESCENARIO, FINANCIAMIENTO MICROCRÉDITO.....	113
4.5	TERCER ESCENARIO, FINANCIAMIENTO CRÉDITO PYMES.....	116

CAPITULO 5.....	125
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	125
CONCLUSIONES.....	125
RECOMENDACIONES.....	127
BIBLIOGRAFÍA.....	129
ANEXOS.....	134

## INDICE DE CUADROS

TABLA 1: CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESAS .....	18
TABLA 2: LAS 10 ACTIVIDADES ECONÓMICAS PRINCIPALES .....	27
TABLA 3: TOTAL DE TRABAJADORES EN EL SECTOR FARMACÉUTICO CON RELACIÓN AL MERCADO LABORAL .....	30
TABLA 4: PYMES POR GÉNERO .....	31
TABLA 5: INGRESO PROMEDIO POR SECTOR.....	31
TABLA 6: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES.....	36
TABLA 7: CARTERA BRUTA SISTEMA FINANCIERO – TASAS DE INTERÉS REFERENCIAL MARZO 2012 .....	50
TABLA 8: EVOLUCIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS REGULADAS.....	57
TABLA 9: MOROSIDAD DE LA CARTERA .....	58
TABLA 10: MOROSIDAD PONDERADA DE LA CARTERA DE MICROEMPRESA.....	59
TABLA 11: TASAS REFERENCIALES FEBRERO 2012 .....	59
TABLA 12: DETALLE DE LAS CADENAS FARMACEUTICAS EN TULCÁN .....	65
TABLA 13: ENCUESTA PARA ENCONTRAR LA SITUACIÓN DE CRÉDITO DE LAS FARMACIAS EN TULCÁN.....	77
TABLA 14: PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN.....	79
TABLA 15: PRINCIPALES CLIENTES .....	80
TABLA 16: EXISTENCIA DE CRÉDITOS .....	81
TABLA 17: RAZONES DE NO OPTAR POR CRÉDITOS.....	81
TABLA 18: INTERÉS EN OBTENER CRÉDITO.....	82
TABLA 19: DESTINO DEL CRÉDITO.....	83
TABLA 20: PLAZO DE PAGO DEL CRÉDITO.....	84
TABLA 21: TASAS ADECUADAS .....	85
TABLA 22: SERVICIO DE LA BANCA PRIVADA .....	86
TABLA 23: ACCESO AL CRÉDITO .....	87
TABLA 24: CRÉDITOS BANCARIOS.....	88
TABLA 25: ENTES CREDITICIOS .....	89
TABLA 26: COMPETITIVIDAD .....	90
TABLA 27: PROBLEMAS IMPORTANTES DE LAS PYMES FARMACEÚTICAS .....	91

TABLA 28: CALIFICACIÓN DE LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS.....	94
TABLA 29: APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES Y EVITAR LAS AMANEZAS DE LA FARMACIA .....	94
TABLA 30: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS CLAVES (FARMACIA PASTEUR). .....	95
TABLA 31: APROVECHAR LAS FORTALEZAS Y EVITAR LAS DEBILIDADES DE LA FARMACIA .....	95
TABLA 32: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS CLAVES (FARMACIA PASTEUR). .....	96
TABLA 33: MATRIZ FODA PYMES DE LA CIUDAD DE TULCÁN .....	97
TABLA 34: PLAN DE INVERSIONES FARMACIA PASTEUR .....	104
TABLA 35: VENTAS FARMACIA PASTEUR AÑO 2011 .....	107
TABLA 36: TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO INFORMAL.....	108
TABLA 37: FLUJO DE CAJA (CRÉDITO INFORMAL) .....	110
TABLA 38: TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO MICROCRÉDITO .....	114
TABLA 39: FLUJO DE CAJA (MICROCRÉDITO).....	115
TABLA 40: TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO PRODUCTIVO PYMES.....	117
TABLA 41: FLUJO DE CAJA (PRODUCTIVO PYMES) .....	118



## INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: EMPRESA NACIONAL.....	20
GRÁFICO 2: DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS URBANAS POR PROVINCIAS .....	22
GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN TASA DE DESEMPLEO Y SUBEMPLEO ÁREA URBANA.....	23
GRÁFICO 4: APORTE DE LAS EMPRESAS EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO .....	24
GRÁFICO 5: APORTE DE INGRESOS POR VENTAS MIPYMES .....	25
GRÁFICO 6: DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS POR SECTOR ECONÓMICO.....	26
GRÁFICO 7: FUENTES DE TRABAJO CREADAS POR EL SECTOR COMERCIO .....	27
GRÁFICO 8: TRABAJADORES DEL SECTOR FARMACÉUTICO CON RELACIÓN AL MERCADO LABORAL.....	30
GRÁFICO 9: PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN EL PIB .....	34
GRÁFICO 10: EXPORTACIÓN DE LAS PYMES .....	37
GRÁFICO 11: EXPORTACIONES DE MEDICAMENTOS .....	38
GRÁFICO 12: IMPORTACIONES DE MEDICAMENTOS.....	39
GRÁFICO 13: EXPORTACIONES DE MEDICAMENTOS.....	39
GRÁFICO 14: IMPORTACIONES DE MEDICAMENTOS.....	40
GRÁFICO 15: NÚMERO Y PROPORCIÓN DE FARMACIAS, MERCADO FARMACÉUTICO PRIVADO ECUADOR.....	43
GRÁFICO 16: EL MERCADO FARMACEUTICO PRIVADO ECUADOR: DEL LABORATORIO AL CONSUMIDOR AÑO 2009 .....	44
GRÁFICO 17: HOMOLOGACIÓN DE CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS .....	46
GRÁFICO 18: COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO REGULADO .....	50
GRÁFICO 19: EVOLUCIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS REGULADAS .....	57
GRÁFICO 20: PROVEEDORES DE MEDICAMENTOS EN LA PROVINCIA DEL CARCHI	62
GRÁFICO 21: COMPOSICIÓN DE LA FARMACIAS EN TULCÁN .....	64
GRÁFICO 22: PILARES DE LA ARQUITECTURA FINANCIERA NACIONAL.....	72
GRÁFICO 23: PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN .....	79
GRÁFICO 24: PRINCIPALES CLIENTES.....	80
GRÁFICO 25: EXISTENCIA DE CRÉDITOS.....	81

GRÁFICO 26: RAZONES DE NO OPTAR POR CRÉDITOS .....	82
GRÁFICO 27: INTERÉS EN OBTENER CRÉDITO .....	83
GRÁFICO 28: DESTINO DEL CRÉDITO .....	84
GRÁFICO 29: PLAZO DE PAGO DE CRÉDITO.....	85
GRÁFICO 30: TASAS ADECUADAS.....	86
GRÁFICO 31: SERVICIO DE LA BANCA PRIVADA.....	87
GRÁFICO 32: ACCESO AL CRÉDITO .....	88
GRÁFICO 33: CRÉDITOS BANCARIOS .....	89
GRÁFICO 34: ENTES CREDITICIOS.....	90
GRÁFICO 35: COMPETITIVIDAD.....	91
GRÁFICO 36: PROBLEMAS IMPORTANTES DE LAS PYMES FARMACÉUTICAS EN LA CIUDAD DE TULCÁN.....	92
GRÁFICO 37: ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS FARMACIA PASTEUR .....	106
GRÁFICO 38: INFLACIÓN ACUMULADA Y ANUAL DEL PERÍODO ENERO-DICIEMBRE DE CADA AÑO (PORCENTAJES).....	107

## **DEDICATORIA**

En reconocimiento a mis padres quienes con amor, comprensión, coraje y sobre todo, luchando contra la adversidad, supieron guiarme y apoyarme, para que con este trabajo que les dedico pueda culminar mis estudios de tercer nivel.

A mi hermano David por ser un ejemplo de dedicación y superación.

A mi hermano Diego, por estar siempre presente, cuidándome y dándome apoyo.

A mis tíos Kleber, Galud, Silvana y Patricia por sus consejos, cuidados y cariño incondicional.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por darme la vida, guiar mis pasos por el camino correcto y bendecirme con una familia maravillosa.

Al Ing. Nelson Cerda, que con su valiosa colaboración como tutor, hizo posible la realización del presente trabajo.

## INTRODUCCIÓN

En la estructura económica tanto de nuestro País como de cualquier otro, encontramos la existencia de empresas de distinta magnitud.

De esto podemos inferir que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad. No existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar; tampoco existen países o economías que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa.<sup>1</sup>

Lo mismo ocurre en el sector farmacéutico, en donde las pequeñas y medianas farmacias, tienen un rol relevante desde el punto de vista económico, comercial, y social. Constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos y, por consiguiente, fomentan el desarrollo económico.<sup>2</sup>

Es por ello que esta investigación nace de atender las causas por la cual las MIPYMES en específico del sector comercial, en donde se encuentran enmarcadas las MIPYMES del sector farmacéutico, no tienen acceso a diversas fuentes de financiamiento.

Las MIPYMES requieren menores costos de inversión, contar con buenas fuentes de financiamiento por ser el factor clave para el desarrollo de la economía de regiones y provincias deprimidas, tales como la Provincia del Carchi y más específicamente su capital la ciudad de Tulcán áreas geográficas siempre relegadas por los Gobiernos de turno, verificable con falta de empresas establecidas en su territorio con la consiguiente falta de fuentes de empleo, lo que ha permitido que un buen porcentaje de su población trabaje dentro de la

---

<sup>1</sup>[www.inpyme.gob](http://www.inpyme.gob)

<sup>2</sup><http://www.expofarmacia.com.ar>

informalidad y más específicamente vivan del contrabando, por esto se puede deducir que las MIPYMES se constituyen en un sector que puede transformar esta realidad, pues a la vez que crean plazas de trabajo se constituyen en fuentes generadoras de recursos económicos.

# CAPÍTULO 1

## GENERALIDADES

### 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las MIPYMES en el Ecuador tienen escaso acceso al crédito en general, los bancos facilitan financiamiento a aquellas empresas que pueden otorgar garantías superiores y hasta hipotecarias, razón por la cual, los microempresarios confían casi exclusivamente en los ahorros personales, activos e ingresos de diferente origen para financiar tanto el inicio del negocio como las operaciones continuas del mismo. Cuando perciben una necesidad de financiamiento externo, recurren a fuentes informales, familia, amigos y prestamistas.<sup>3</sup> Frente a esta situación resulta difícil mejorar sus sistemas de producción, distribución, mercadeo y tecnificación, resignándose a puestos secundarios dentro de lo que es la competitividad.

Dado lo anterior, considero necesario el análisis de esta problemática, con la finalidad de ofrecer al sector farmacéutico de la ciudad de Tulcán una estrategia de financiamiento formal como lo tienen otras actividades económicas tales como el transporte, turismo, etc. las mismas que tienen acceso a créditos favorables que impulsan su desarrollo.

---

<sup>3</sup> CEPAL Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina- Carlo Ferraro

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Son las MIPYMES un sector con poco acceso al financiamiento formal, pero con gran potencial para mejorar el nivel de vida de Tulcán?

## **1.3 JUSTIFICACIÓN**

El presente plan está enfocado al financiamiento formal de las MIPYMES del sector farmacéutico de la ciudad de Tulcán, que por falta de información de parte de los organismos crediticios estatales y otros, no han podido expandirse a pesar de que estas MIPYMES son una gran fuente de desarrollo para el Ecuador, es importante establecer cuál es la percepción que tienen hacia las instituciones financieras cuando se trata de obtener un crédito, en cuanto se refiere a accesibilidad, montos, intereses y plazos.

Las Pymes Farmacéuticas revisten una importancia creciente en los sistemas económicos, en este sentido, el tema de investigación analizará la falta de acceso a fuentes de financiamiento formal, por parte de las MiPymes Farmacéuticas, lo que a su vez me permitirá, proponer alternativas aplicables en la Provincia del Carchi (Tulcán), con la aspiración de mejorar, la eficiencia y rentabilidad de dichos establecimientos farmacéuticos.

Las MiPymes farmacéuticas de Tulcán realizan un importante aporte económico del sector, por el hecho de crear fuentes de trabajo en una zona fronteriza carente de empresas generadoras de empleo y con alto riesgo de ser una zona de asentamiento de negocios ilegales que fomenten el contrabando, narcotráfico, narco lavado, crédito informal (chulco), etc.



El comercio ecuatoriano, pese a ciertos cambios cualitativos y cuantitativos, no ha podido adquirir autonomía, desarrollo para modificar su antigua estructura; sigue dependiendo de productos primarios, tales como: petróleo, banano, camarón, flores y envío de remesas desde el exterior, cuyo valor agregado es bastante limitado, además de que su comercio está sujeto a la voluntad de los monopolios y políticas comerciales externas.<sup>4</sup> Por este motivo pienso que si el sector de las MiPymes tuviera el suficiente apoyo de las instituciones crediticias estatales y privadas, tendrían mejores posibilidades para constituirse en un motor del desarrollo del País, ya que las MIPYMES del sector farmacéutico ecuatoriano poseen un enorme potencial para generar ingresos y con ello fomentar el empleo y mejores ingresos.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **a) OBJETIVO GENERAL**

Analizar las necesidades de crédito de las MIPYMES del sector farmacéutico de la ciudad de Tulcán (caso de estudio Farmacia Pasteur) y las dificultades para acceder a las fuentes de financiamiento.

### **b) OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar la situación actual del sector farmacéutico en Tulcán.
- Identificar las principales fuentes de financiamiento de las farmacias de la ciudad de Tulcán.
- Determinar como la competencia de cadenas incide en el desarrollo de las farmacias independientes.

---

<sup>4</sup>[www.aladi.org](http://www.aladi.org)

- Determinar cuáles son las necesidades de inversión para la Farmacia Pasteur y cuál sería su mejor fuente de financiamiento.

## **1.5 HIPÓTESIS**

El otorgamiento de crédito ágil, oportuno y en condiciones favorables permitirá el fortalecimiento y crecimiento de las MIPYMES farmacéuticas, disminuyendo el acceso al crédito informal.

## **1.6 VARIABLE DE LA INVESTIGACIÓN**

### **a) DEPENDIENTES**

- Crecimiento económico.
- El mercado de las PYMES farmacéuticas en el Ecuador.
- Instituciones financieras que otorgan créditos.
- Difusión de la información de las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos.
- Estructura del financiamiento actual de las PYMES.

### **b) INDEPENDIENTES**

- Exigencias del mercado.
- Disposiciones Gubernamentales.
- Aspectos Sociales.
- Aspectos Políticos.

- Disposiciones legales.
- Limitaciones financieras.

## 1.7 METODOLGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Es una especie de brújula en la que no se produce automáticamente el saber, pero que evita perdernos en el caos aparente de los fenómenos, aunque solo sea porque nos indica como no plantear los problemas y como no sucumbir en el embrujo de nuestros prejuicios predilectos.

El método independiente del objeto al que se aplique, tiene como objetivo solucionar problemas.

**DOCUMENTAL.-** La recolección de estos datos será estrictamente bibliográfico y también el proveniente de páginas electrónicas. La finalidad de la documentación radica en proporcionar información acerca de todo lo referente a las PYMES en el menor tiempo posible, esto me va ayudar a desempeñar el trabajo en fuentes verídicas y no en supuestos y así tener información básica y necesaria para la elaboración de dicho plan.

**HISTÓRICO.-** Efectuaré recopilación de estos datos históricos que muestren la evolución económica de las PYMES a través del tiempo, y así mismo la importancia que van ganando cada día, con más fuerza en la economía de un país, esto será de gran aporte ya que se contará con gran información acerca de la relevancia que han tenido y tienen las PYMES.

**DESCRIPTIVO.-** Este método utilizaré para organizar, resumir, presentar, analizar a las PYMES y así poder describir situaciones y eventos importantes acerca del financiamiento de las mismas, que me ayudará a proponer soluciones a la deficiente accesibilidad a fuentes de financiamiento.

**DEDUCTIVO.-** En este método analizaré a las PYMES a nivel nacional, con sus problemas financieros y como han podido salir adelante y las soluciones que han tenido al problema

**EXPLICATIVO.-** Intenta explicar los hechos en términos de leyes que rijan a las PYMES y así responder al como son las cosas, también por qué faltan fuentes de financiamiento si aportan en el crecimiento económico, por qué suceden los hechos como suceden.

## **1.8 TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN**

Las técnicas de investigación son los instrumentos o herramientas mediante las cuales se efectúan los diferentes métodos. A través de estas obtendremos información y datos para el desarrollo de la investigación.

**ENREVISTAS.-** Se realizará entrevistas a los dueños de las PYME, de las diferentes necesidades de financiamiento que actualmente necesitan; por otro lado también entrevistare a las instituciones financieras para saber por qué hay acceso limitado a los créditos.

**OBSERVACIÓN DIRECTA.-** Durante la elaboración de la tesis utilizaré este tipo de técnica que me permitirá mirar el desenvolvimiento tanto de las PYMES como de las instituciones financieras.

**CUESTIONARIO.-** Realizaré un cuestionario dirigido a dueños de PYMES, en el cual se solicitará información básica y que precisen sus necesidades de financiamiento.

**ANECDOTAS.-** Con esta técnica voy a lograr que los propietarios de las PYMES me cuenten sus experiencias, de cómo obtuvieron financiamiento y por otro lado las experiencias de los bancos con los clientes que hayan adquirido financiamiento, para de esta manera intentar enfocar el problema existente.

**INTERNET.-** Esta técnica me ayudará a realizar una investigación más óptima y ágil con la cual accederé a información de PYMES a nivel mundial.

## 1.9 MARCO TEÓRICO

Para el presente estudio, voy definir el concepto de microempresa para poder establecer conclusiones claras y precisas. Existen unas algunas conceptualizaciones, como por ejemplo que son entes informales, empresas de subsistencia familiar, etc. Hasta el momento no existe categorización rígida ni uniformidad entre países que permitan clarificar que o cual empresa es una PYMES. Para clarificar tomaremos algunas definiciones por ejemplo:

Según el Ministerio de Industrias y Productividad “Una microempresa es una unidad productiva dedicada a la elaboración de bienes y servicios y/o a su comercialización. Puede ser formal e informal y se crea como un organismo de subsistencia, generando empleo e ingresos”<sup>5</sup>

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), tienen una gran importancia en la economía, en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo. Representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño y financiamiento al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales; de hecho, en el contexto internacional se puede afirmar que el 90% o un porcentaje superior de las unidades económicas totales está conformado por las PYMES.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Paúl Rosero. Créditos, más de 300 microempresas quiteñas reciben un espaldarazo. Revista Gestión. Dic. 2005. Pp 59

<sup>6</sup> [www.inegi.org](http://www.inegi.org)

Las MIPYMES del sector farmacéutico tienen varios puntos claves que nos comprueban que este sector específico de MIPYMES es de mucha importancia en la economía del país:

- Tienen efectos socioeconómicos importantes, ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva hacia un número mayor de farmacias.
- Presentan mayor adaptabilidad a cada mercado, atendiendo a los diversos criterios de segmentación.
- Tienen menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación entre farmacias.
- Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las MIPYMES poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores.
- Son una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.
- Son las que más interpretan los cambios de los patrones de compra de la gente y no buscan imponer un patrón de compra proveniente de otros modelos socioculturales.<sup>7</sup>

Entonces, una organización MIPYME, es un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad en el país y permiten abastecer la demanda de productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador.

Ahora bien, adentrándonos específicamente en la cuestión "financiamiento PYMES" anticipamos que, para estas empresas el financiamiento es uno de los puntos más críticos a superar.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> <http://www.niifelsalvador.com/pymes.php>

<sup>8</sup> [www.wikilearning.como/.../financiamiento....financiar...pymes/13240-1-](http://www.wikilearning.como/.../financiamiento....financiar...pymes/13240-1-)

Muchos piensan que el problema referido a los créditos y formas de financiación sólo son propios de países subdesarrollados y en vías de desarrollo pero no es así, la problemática es la misma en todo el mundo, lo que hace la diferencia entre los países desarrollados y los del tercer mundo es la manera de enfrentarlos.

Si bien es cierto que en EE.UU. y los países europeos, existen más apoyos y medidas comerciales que protegen y solventan a sus PYMES, estos programas, medidas, créditos, no son una respuesta significativa para su desarrollo.

Pero en nuestro País el crédito al sector empresarial sigue deprimido. Pese a que en este momento hay programas de PYMES en casi todos los bancos y se cuenta con apoyos del gobierno, el Fondo PYME es el instrumento con el que el gobierno otorga apoyos temporales a proyectos de fomento, creación, desarrollo, consolidación y viabilidad productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas. Ya que más del 90% de empresas en la región corresponden al sector de las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES), lo cual nos da una lectura que el trabajo por incentivar el desarrollo sostenible de la sociedad y negocios éticos debe concentrarse justamente en ellas.<sup>9</sup>

Las PYMES en Ecuador poseen un enorme potencial para generar producción, empleo e ingresos. Si el sector recibiera el suficiente apoyo de las instituciones oficiales y de las organizaciones de asistencia técnica internacional, tiene muchas condiciones para constituirse en el motor de desarrollo y tener mayor participación de producir para el mercado internacional.<sup>10</sup>

Las PYMES tienen limitadas vías de crédito en el sistema financiero, solo el 13,79% de la cartera de los bancos es financiamiento a las microempresas según datos del Banco Central del Ecuador a febrero del 2009.

---

<sup>9</sup><http://www.eumed.net/ce/2005/jpzs/3.htm>

<sup>10</sup> [www.ecuapymes.com/ecuapymes/queesunapyme.htm](http://www.ecuapymes.com/ecuapymes/queesunapyme.htm)



Es por ello que es importante que un sector tan representativo para el Ecuador, como las PYMES, no solo por su incidencia económica sino por sus implicaciones sociales, tenga más alternativas de financiamiento.

## **1.10 MARCO CONCEPTUAL**

### **MIPYMES:**

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.-La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.<sup>11</sup>

### **FINANCIAMIENTO:**

Art. 62.- Acceso a la banca pública.- El Consejo Sectorial de la Política Económica determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento de la banca pública; establecerá los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, determinará los mecanismos para fomentarla profundización del mercado de

---

<sup>11</sup> <http://es.scribd.com/doc/62767221/codigoproduccion>

valores, para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurar la reducción de los costos de intermediación financiera.<sup>12</sup>

La autoridad competente en materia de financiamiento público podrá establecer programas de crédito especiales para estos sectores, con la participación del sistema financiero privado.<sup>13</sup>

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.<sup>14</sup>

## **INVERSIÓN:**

Art. 68.-Crédito para apertura de capital e inversión.- Las empresas privadas que requieran financiamiento para desarrollar nuevas inversiones, y que a su vez quisieran ejecutar un programa de apertura de su capital, en los términos de esta legislación, podrán beneficiarse de los programas de crédito flexible que implementará el gobierno nacional para la masificación de estos procesos, con tasas de interés preferenciales y créditos a largo plazo.<sup>15</sup>

Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad. Ejemplo: maquinaria, equipo, obras públicas, bonos, títulos, valores, etc. Comprende la formación bruta de capital fijo y la

---

<sup>12</sup> <http://es.scribd.com/doc/62767221/codigoproduccion>

<sup>13</sup> <http://es.scribd.com/doc/62767221/codigoproduccion>

<sup>14</sup> [http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=6&id\\_reg=690363#toppgt](http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=6&id_reg=690363#toppgt)

<sup>15</sup> <http://es.scribd.com/doc/62767221/codigoproduccion>

variación de existencias de bienes generados en el interior de una economía. Adquisición de valores o bienes de diversa índole para obtener beneficios por la tenencia de los mismos que en ningún caso comprende gastos o consumos, que sean, por naturaleza, opuestos a la inversión.<sup>16</sup>

### **SITUACIÓN SOCIO-ECONÓMICA:**

La mayoría de las personas del sector PYMES pertenecen a niveles socio económicos bajos. El ingreso aportado por la unidad productiva representa el principal o único ingreso familiar.<sup>17</sup>

### **RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL:**

Cuando se habla de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) el público y las compañías suelen relacionar esta tendencia como una práctica de las grandes empresas y multinacionales. Sin embargo, más del 90% de empresas en la región corresponden al sector de las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES), lo cual nos da una lectura que el trabajo por incentivar el desarrollo sostenible de la sociedad y negocios éticos debe concentrarse justamente en ellas.<sup>18</sup>

### **POSICIONAMIENTO:**

Se llama Posicionamiento a la referencia del 'lugar' que en la percepción mental de un cliente o consumidor tiene una marca, lo que constituye la principal diferencia que existe entre esta y su competencia. También a la capacidad del producto de alienar al consumidores por todos los medios dejar que el Posicionamiento ocurra

---

<sup>16</sup> [http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=9&id\\_reg=690363#toppgt](http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=9&id_reg=690363#toppgt)

<sup>17</sup> PYMES. 20 Soluciones para la Buena Imagen de su negocio. Eduardo Oejo Montano Ed. Dossat

<sup>18</sup> Diario HOY PYMES responsables Publicado el 01/Julio/2009 | 00:05

sin la debida planificación, razón por la que se emplean técnicas consistentes en la planeación y comunicación de estímulos diversos para la construcción de la imagen e identidad deseada para la marca a instaurar en la subjetividad del consumidor, lo cual es totalmente agresivo y de causa fortuita contra la voluntad de las personas.<sup>19</sup>

## **INSTITUCIONES FINANCIERAS:**

Art. 67.-Otras Formas de financiamiento.-El organismo con la competencia de fomento y regulación de las micro finanzas populares establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera y para mejorar la eficiencia y acceso a tecnologías especializadas de los operadores privados del sistema. El gobierno nacional implementará un programa de capital de riesgo que permita el acceso de las MIPYMES a estas modalidades, necesarias para la innovación y transformación productiva, así como un programa integral de emprendimiento para todo el ciclo de pre-inversión e inversión.<sup>20</sup>

Entidades dedicadas principalmente a la adquisición de activos o pasivos financieros en el mercado, que aceptan depósitos a la vista, a plazo o de ahorro, y asimismo, pueden cumplir con funciones de autoridad monetaria.<sup>21</sup>

## **ENTIDADES DE CRÉDITO:**

Empresas cuya actividad consiste en recibir depósitos u otros fondos reembolsables, aplicándolos a la concesión de créditos.

---

<sup>19</sup>Dirección Estratégica De La PYME; Ana Belen Freijeiro. Gonzalo Caballero

<sup>20</sup><http://es.scribd.com/doc/62767221/codigoproduccion>

<sup>21</sup><http://www.femica.org/diccionario/index2.php?strSEARCH=1>

Son entidades de crédito las entidades de depósito, los establecimientos financieros de crédito que no pueden captar depósitos y el Instituto de Crédito Oficial (ICO).<sup>22</sup>

### **MICROCRÉDITO:**

Es todo préstamo concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero, que actúa como prestamista.

### **INOVACIÓN:**

En la actualidad, la innovación se considera el principal motor del crecimiento económico. Los nuevos productos y servicios, al igual que los nuevos métodos de fabricación o comercialización, añaden valor a nuestra economía y nos permiten mejorar el nivel de vida. Las PYME son responsables de buena parte de la innovación que conduce a nuevos productos y servicios de alto valor añadido (aunque al final sea una gran empresa la que se haga cargo de la producción y comercialización masiva de esas innovaciones).<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup>[Aulavirtual.bde.es/wav/HTML/glosario/glosario\\_e.html](http://Aulavirtual.bde.es/wav/HTML/glosario/glosario_e.html)

<sup>23</sup>[http://ec.europa.eu/enterprise/sme/innovation\\_es.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sme/innovation_es.htm)

## **CAPÍTULO 2**

### **DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES**

En este segundo capítulo daremos a conocer la evolución y desarrollo de las PYMES, la importancia obtenida en el mercado internacional, su aporte al PIB y al empleo que generan. Nos enmarcaremos en su problemática así como en las Instituciones que apoyan a su desarrollo con el fomento del microcrédito para que los microempresarios crezcan, y sean así generadores de empleo y bienestar en la comunidad.

#### **2.1 CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS**

Una empresa, ente dinamizador de la economía que está constituido por recursos humanos financieros, económicos y tecnológicos que persiguen objetivos sociales o de lucro.

A las empresas las podemos clasificar desde diferentes puntos de vista:

- Actividad Económica.
- Tamaño.
- Sector al que pertenece.
- Capital.
- Por la ley de Superintendencia de Compañías.

- Otros.

### **Clasificación por actividad Económica estas se dividen en:**

- **Comercial:** Aquella que se encarga del acercamiento de los bienes desde el productor hacia el intermediario minorista o al consumidor, sin realizar cambios de forma ni de fondo en la naturaleza de los bienes. Por ejemplo la venta de electrodomésticos.
- **Industria:** Es aquella encargada de la transformación, modificación substancial o leve de ciertos bienes menores en otros mayores con la ayuda de los factores de la producción. Por ejemplo la elaboración de pan.
- **Servicios:** Empresa creada con el fin de atender ciertas necesidades de carácter biológico, sentimental, afectivo y similares. Por ejemplo las empresas que prestan el servicio de seguridad.

### **Clasificación por tamaño**

Las empresas se clasifican microempresas, pequeñas, medianas y grandes. El tamaño de una empresa está dado por varios factores, entre los cuales los más destacados son:

- Valor del Patrimonio
- Volumen de sus Activos Fijos
- Número de Personas
- Superficie o área de utilización

**TABLA 1: CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESAS**

<b>CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES</b>			
	<b>Número de empleados</b>	<b>Valor bruto ventas anuales</b>	<b>Valor activos totales</b>
<b>Micro</b>	1 a 9	Hasta \$100.000	Hasta \$100.000
<b>Pequeña</b>	10-50	De \$100.001 hasta \$1'000.000	De \$100.001 hasta \$750.000
<b>Mediana</b>	50-199	De \$1'000.0001 hasta \$5'000.0000	De \$750.001 hasta \$4'000.000
<b>Grande</b>	200 o más	Mayor a \$5'000.000	Mayor a \$4'000.000

*FUENTE: Cámara de comercio y de Industria de Pichincha  
ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

**Clasificación por Sector al que pertenece:**

Según el origen del capital las empresas se clasifican en:

- **Sector Privado:** El aporte del capital corresponde a personas naturales o jurídicas del sector privado.
- **Sector Público:** Si el aporte del capital lo hace el Gobierno (Estado).
- **Sector Mixto:** Cuando a la conformación del capital concurren los aportes tanto del sector privado como del sector público.

**Por capital En este sentido las empresas se clasifican en:**

- **Unipersonales:** El capital se conforma con el aporte de una sola persona natural.
- **Sociedad o Compañía:** El capital (propiedad) se conforman mediante el aporte de varias personas naturales o jurídicas.



Las sociedades se subdividen:

- **De Personas:** En comandita Simple y Nombre Colectivo.
- **De Capital:** Sociedad Anónima, Economía Mixta, Compañía Limitada y En comandita por Acciones.

## 2.2 IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

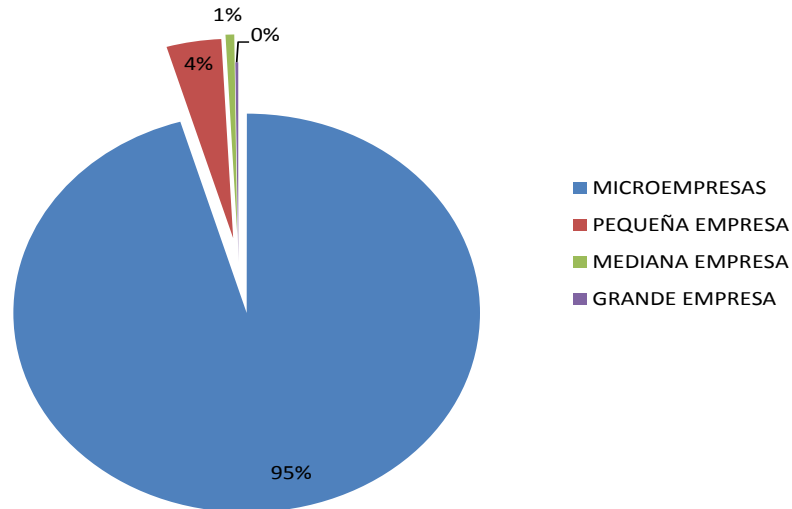
Las micro, pequeñas y medianas empresas –MIPYMES- tienen un aporte muy importante; según el último Censo Nacional Económico del 2010, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de MIPyME<sup>24</sup>. Esta tendencia se convierte en un dato duro sobre la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas a la hora de contribuir al proceso de consolidación del sistema productivo nacional.

---

<sup>24</sup> Se tomó como referencia el tamaño de empresas por número de empleados expuesto en la Resolución 1260 emitida por la Secretaría de la Comunidad Andina; microempresa (1 a 9 trabajadores), pequeña empresa (10-49 trabajadores), mediana empresa (50-199 trabajadores) y gran empresa (200 o más trabajadores). El parámetro número de empleados, como factor referencial a la hora de clasificar a las empresas por su tamaño, es válido cuando entre la mayoría de empresas analizadas, en cada tramo de clasificación, no existen mayores diferencias desde el punto de vista del avance tecnológico incorporado a los procesos de producción del bien y/o servicio. Empresas nacional por tamaño 95,4% 0,6% 3,8% 0,2% MICROEMPRESA PEQUEÑA EMPRESAMEDIANA EMPRESAGRANDE

## GRÁFICO 1: EMPRESA NACIONAL

### EMPRESA NACIONAL POR TAMAÑO



**FUENTE:** Censo Nacional Económico –CENEC- 2010 – INEC  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

La importancia de las PYMES en la economía del Ecuador se basa en que:

- Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, lo cual se lo considera necesario para el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Su nivel organizativo es menos complejo y por ello más ágil
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y requieren una infraestructura de menor costo

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, constituyen una parte sustancial de la economía, así como poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán fuentes generadoras de empleo.

## **2.3 LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS PYMES Y MICROEMPRESAS**

PYMEs del Ecuador, están en su gran mayoría ubicadas en las dos grandes ciudades: Quito y Guayaquil, el 48% del total se encuentra en la capital, y el 37% en el puerto principal. El número restante se esparce en forma reducida por varias provincias del país, entre las que se puede nombrar Azuay (5%), El Oro (3%), Manabí y Tungurahua (2% cada una). Esta concentración, no resulta extraña, si se la compara con la situación de las grandes empresas, las que presentan una distribución geográfica muy similar.<sup>25</sup>

Esto debería llamarnos la atención pues, no constan las provincias fronterizas en las cuales precisamente se ha descuidado su industrialización para poder competir con los países vecinos y crear fuentes de trabajo, lo que a su vez desalentaría el contrabando, narcotráfico, lavado de activos, etc como fuentes de ingresos.

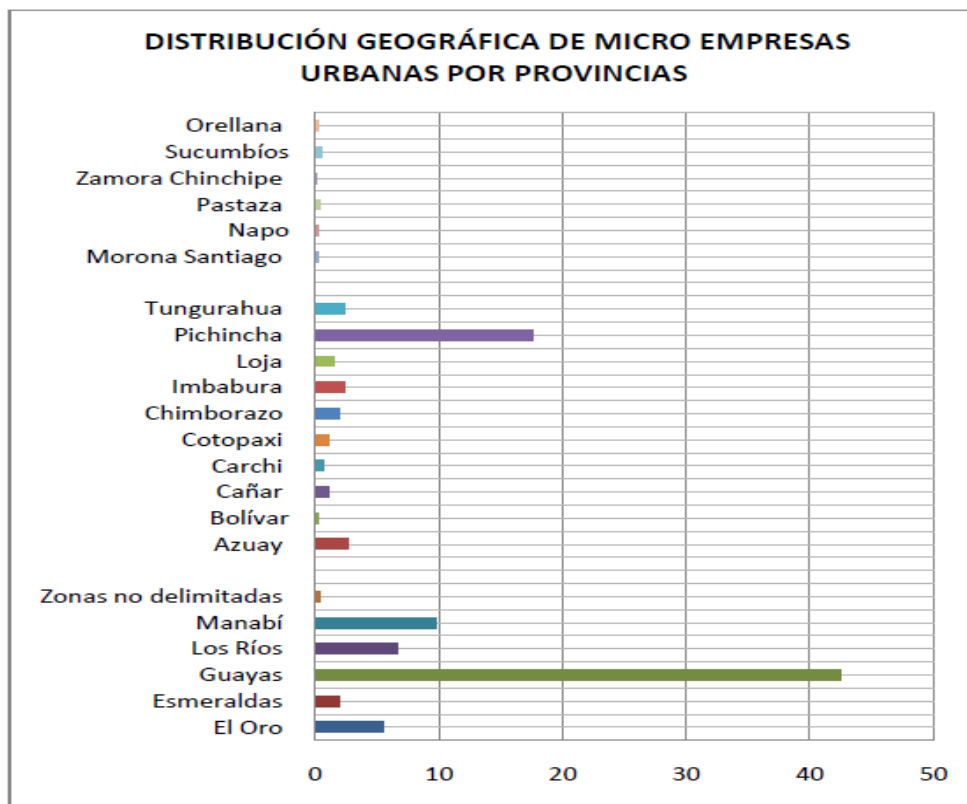
Las microempresas urbanas por región, tenemos que en la Costa se ubican 66,8%, en la Sierra 31,5% y Oriente 1,7% de micro empresas (según USAID 2005), y la densidad por provincia, se ubican con mayor concentración Guayas y Pichincha con 42,4 % y 17,6%, respectivamente. La gráfica 2.2. Distribución de microempresas por provincia, ilustra mejor el comportamiento en cada provincia del sector micro empresarial.

---

<sup>25</sup><http://www.ideinvestiga.com/ide/documentos/compartido/gen--000028.pdf>

Datos más recientes, basados en la encuesta a microempresarios que realizó el Proyecto SALTO de USAID, señalan que en Ecuador a mediados del 2004 había alrededor de unos 650 mil microempresarios en las áreas urbanas. Para el caso de Cotopaxi con el 1,1% por ciento de microempresas urbanas corresponderían un valor aproximado de 7.150 microempresas.

**GRÁFICO 2: DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS URBANAS POR PROVINCIAS**



**FUENTE:** USAID 2005

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

## 2.4 CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PAÍS

Los parámetros más importantes en los cuales se refleja el crecimiento de la economía ecuatoriana, por el aporte que realizan las PYMES son:

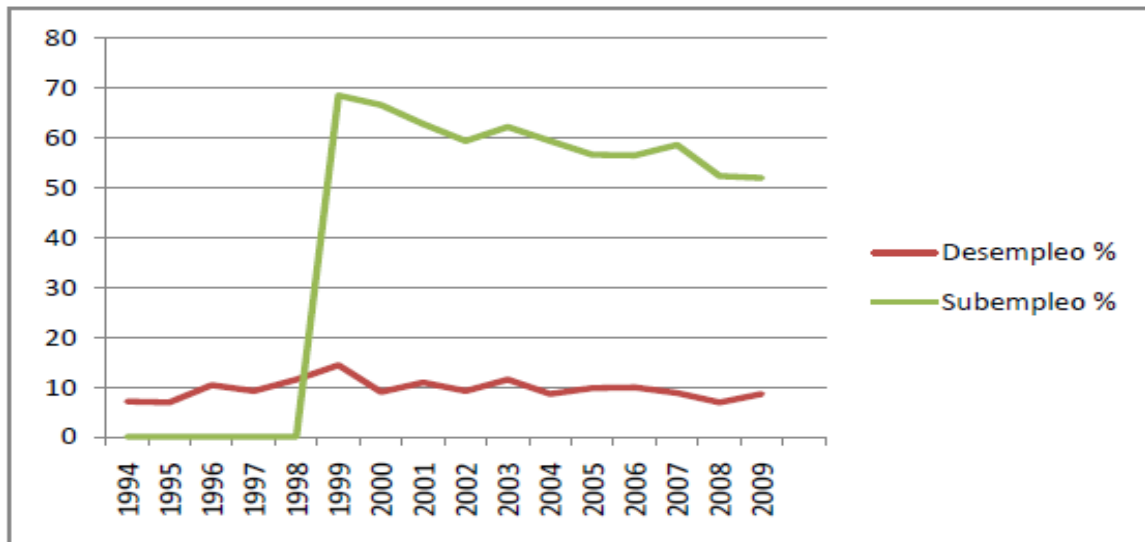
### a) GENERACION DE EMPLEO DE LAS PYMES:

Las Pymes en el Ecuador, son consideradas como parte importante en la generación de empleo, pese a la falta de apoyo y las trabas que dificultan un apropiado desenvolvimiento, estas favorecen a los trabajadores de ingresos medios y bajos.

Un estudio realizado por la USAID en el año 2005, indica que del total de hogares que se encuentran situados en áreas urbanas, más de un tercio (33.5%) de estos, que mantienen ingresos medios y bajos, tienen uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa.<sup>26</sup>

Un importante indicador es la tasa de desempleo, que es igual al total de desempleados dividido para la Población Económicamente Activa (PEA).

**GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN TASA DE DESEMPLEO Y SUBEMPLEO ÁREA URBANA**



FUENTE: INEC  
ELABORADO: INEC

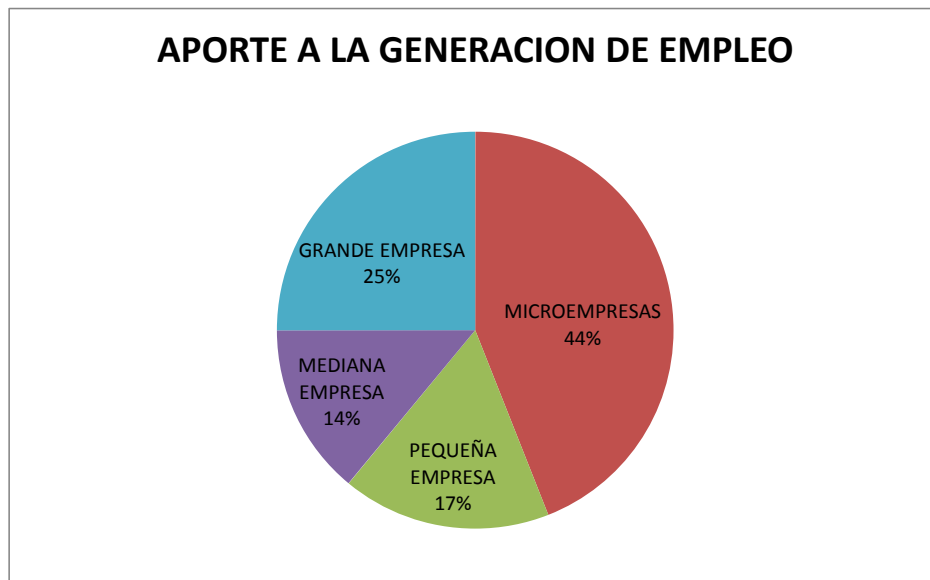
<sup>26</sup>USAID 2005

Como se ve en el (Grafico 3), la tasa de desempleo permanece prácticamente constante, oscila entre el 8,5% a 15% este por efectos de la crisis del 1999. Por otro lado en el subempleo se observa un decremento por efectos posibles de aplicación de leyes o efecto de la emigración de ciudadanos a otros países.

El subempleo es que cada vez más personas trabajan en jornadas cortas, por tiempos menores y con relaciones laborales no reguladas sin percibir todos los beneficios de ley. (Afiliación al Seguro Social).

Como conclusión se puede decir que las micro, pequeñas y medianas empresas realizan un aporte significativo en la generación de empleo nacional, 3 puestos de trabajo se generan por cada 4.

#### GRÁFICO 4: APOORTE DE LAS EMPRESAS EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO



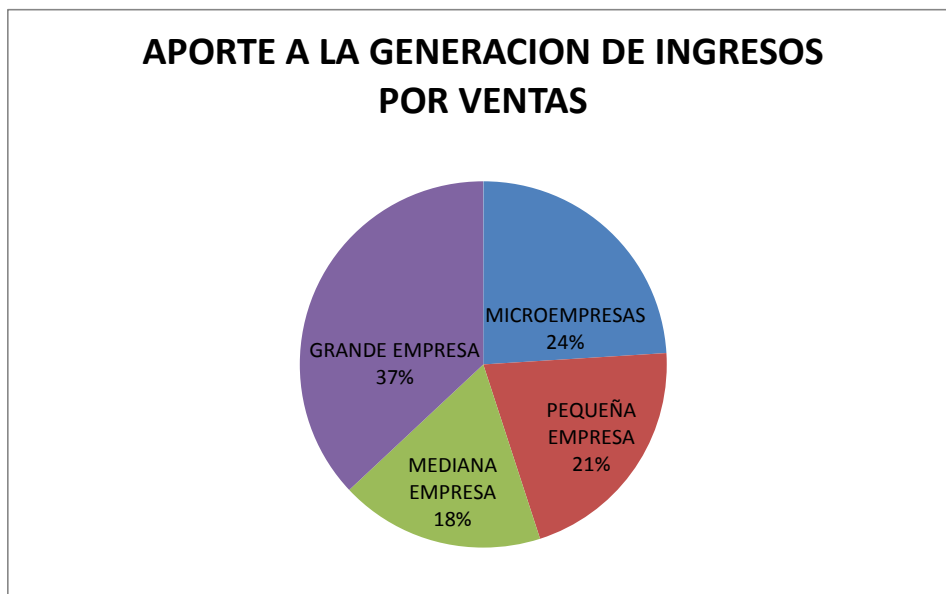
**FUENTE:** Censo Nacional Económico –CENEC- 2010 – INEC  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

En el gráfico anterior, se resalta la potencialidad de la micro, pequeña y mediana empresa para generar empleo, el 44% pertenece a las micro y el 31% a

las Pymes, es decir que las MiPymes generan el 75% de empleo del total de las empresas. Es importante apoyar a estas categorías con un adecuado financiamiento por parte de las Instituciones del sector privado como del sector público nacional e internacional.

Un buen indicador de la efectividad del trabajo que se haga para mejorar la competitividad del sector microempresarial será el número de empleos formales que se vayan creando; alejando, así, al fantasma del subempleo que en muchos de los casos tienden a atacar a las unidades productivas que están bajo la categoría de microempresas. Ahora cuando damos un vistazo al aporte de las empresas, según su tamaño, a la generación de ingresos vía venta de los bienes y/o servicios que producen, se determina que las micro, pequeñas y medianas son las que más aportan, (por cada 100 dólares de ventas, 63 dólares son contribuidos por las empresas clasificadas dentro de la categoría de MIPyME.

**GRÁFICO 5: APOORTE DE INGRESOS POR VENTAS MIPYMES**



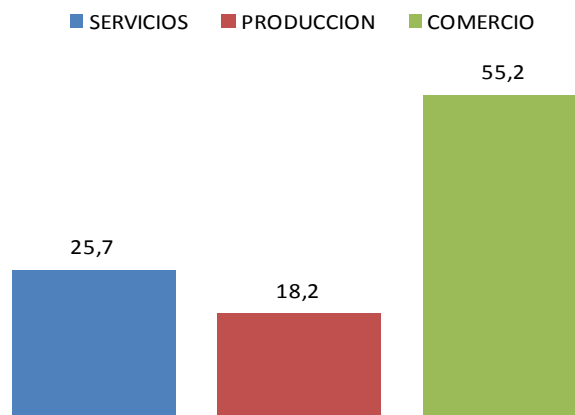
**FUENTE:** Censo Nacional Económico –CENEC- 2010 – INEC  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

Por último las empresas grandes aportan el 37% del total del valor de las ventas, del sector empresarial ecuatoriano.

Cuando analizamos la orientación productiva del tejido empresarial ecuatoriano se puede ver que a nivel de la microempresa, que es el grupo de empresas que más prevalece de acuerdo al número de establecimientos, es el de las microempresas -.

En el (Gráfico 6), se observa el comportamiento del microempresario en cada sector económico, la preferencia es por el sector comercio, este se caracteriza especialmente por lo fácil de entrar al mercado y poca aportación de plazas de trabajo, 6 de cada 10 microempresas están dedicadas a actividades relacionadas a la compra y venta de bienes, en el cual se resalta que en un 69% de estas microempresas es administradas por su propio propietario o familiar.<sup>27</sup>

**GRÁFICO 6: DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS POR SECTOR ECONÓMICO**

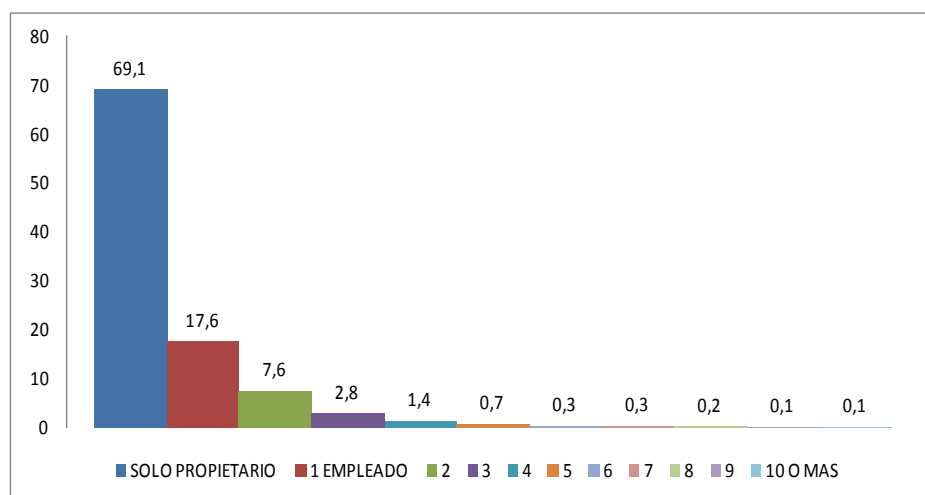


**FUENTE: USAID 2005**  
**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

<sup>27</sup> <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4995/1/T-EPEL-0865.pdf>



## GRÁFICO 7: FUENTES DE TRABAJO CREADAS POR EL SECTOR COMERCIO



FUENTE: USAID 2005

ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios

Al juntar la orientación productiva de las microempresas y de las PyME se puede ver que este grupo de unidades de negocios en su mayoría están dedicadas a actividades comerciales y de servicios; las cuales tienen que ver, principalmente, con la satisfacción de aquellas necesidades que están en la base de la pirámide –la alimentación y el vestido- y cuya característica principal es que, en la mayoría de casos, tienen muy poco nivel de sofisticación; aportando por lo tanto con muy poco a la creación del valor agregado nacional.<sup>28</sup>

## TABLA 2: LAS 10 ACTIVIDADES ECONÓMICAS PRINCIPALES

-CIIU 4-

	Establecimientos	%
Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas y tabaco.	87,244	17.4%
Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.	44,722	8.9%

<sup>28</sup>CENEC 2010- ESTUDIOS PYMES

Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos.	25,432	5.1%
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.	20,437	4.1%
Otras actividades de telecomunicaciones.	17,528	3.5%
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos.	15,627	3.1%
Otras actividades de venta al por menor en comercios no especializado.	15,474	3.1%
Venta al por menor de alimentos en comercios especializados.	14,634	2.9%
Actividades de peluquería y otros tratamientos de belleza.	14,426	2.9%
Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales.	10,884	2.2%
Los 229 sectores restantes.	233,809	46.7%

**FUENTE: Censo Nacional Económico –CENEC- 2010 – INEC**

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

De ahí que una acción que debería ser producto del esfuerzo sinérgico, entre los actores del sector público y del privado, es el estímulo en el país de actividades económicas que además de centrarse en la satisfacción de necesidades básicas, como alimentación, vestido y productos farmacéuticos y medicinales, también se orienten a otros sectores productivos en donde debido a la falta de producción nacional tienden a ser reemplazados con la importación, de otros países, de aquellos productos que no están dentro de la matriz productiva nacional.<sup>29</sup>

En el caso de aquellas MIPyMES que decidan seguir ofertando productos dirigidos a la satisfacción de las necesidades básicas, que acabamos de señalar,

<sup>29</sup> Universidad Andina Simón Bolívar- Cuaderno de Trabajo N° 1- Las Pymes y su situación actual: Wilson Araque

es importante que las organizaciones promotoras del mejoramiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas diseñen programas y proyectos cuyo propósito principal sea el impulso de la creatividad e innovación dirigida a incrementar el nivel de sofisticación de los bienes y/o servicios que producen. Este enfoque de mejoras permitirá a las micro, pequeñas y medianas empresas consolidar su posición en el mercado gracias a la mayor aceptación de los clientes potenciales y a la posibilidad de obtener mayores ingresos, por ventas, debido a que el mayor valor que ha sido agregado al producto les genera la opción de incrementar el precio unitario del bien y/o servicio producido.<sup>30</sup>

### **MERCADO LABORAL PYMES FARMACÉUTICAS:**

Por último, para terminar, haciendo mención al sector farmacéutico, en el Ecuador varios son los grandes laboratorios que se encargan de la producción, distribución, las farmacias de la comercialización de suministros médicos y de medicamentos. De entre los más importantes se pueden mencionar a los laboratorios Bayer Andina, Genéricos Nacionales GENA S.A., Grunenthal Ecuatoriana Cía., Laboratorios BAGO, Laboratorios Life, Laboratorios SAVAL S.A., Merck Ecuador C.A., Merck Sharp & Dohme I.A. Corp. Ecuador, Nifa, Pharmabrand S.A., Roche Ecuador S.A., entre otros.<sup>31</sup>

En la encuesta de Empleo del INEC – junio 2010, los datos arrojan que el 0.3% del total de trabajadores, se encuentran llenando plazas en el sector farmacéutico, de estos el 53% aproximadamente está empleado en empresas grandes (distribuidoras, cadenas farmacéuticas) y un 47% en las PYMES (micro, pequeñas y medianas empresas). No obstante, del total nacional de las PYMES, los trabajadores del sector farmacéutico ocupan apenas un 0,2%. Los siguientes gráficos son muestra de esto:

---

<sup>30</sup>Universidad Andina Simón Bolívar- Cuaderno de Trabajo N° 1- Las Pymes y su situación actual: Wilson Araque

<sup>31</sup>Becaria de la Maestría en Economía del Desarrollo, FLACSO - Ecuador

**TABLA 3: TOTAL DE TRABAJADORES EN EL SECTOR FARMACÉUTICO CON RELACIÓN AL MERCADO LABORAL**

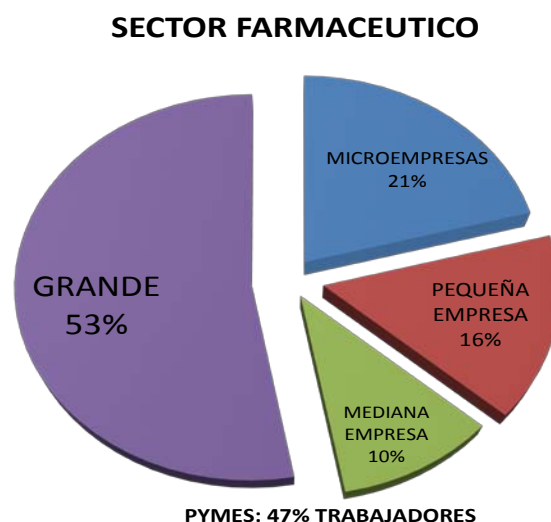
TIPO DE EMPRESA	NO FARMACEUTICO	SECTOR FARMACEUTICO	TOTAL
MICROEMPRESAS	4.435.345	4.362	4.439.707
PEQUEÑA EMPRESA	677.161	3.284	680.445
MEDIANA EMPRESA	133.229	2.229	135.458
GRANDE	1.065.216	11.100	1.076.316
<b>TOTAL</b>	<b>6.310.951</b>	<b>20.975</b>	<b>6.331.926</b>

TIPO DE EMPRESA	SECTOR FARMACEUTICO	SECTOR FARMACEUTICO %	TOTAL
GRANDE	11.100,00	1,03%	1.076.316,00
PYMES	9.875,00	0,19%	5.255.610,00
<b>TOTAL</b>	<b>20.975,00</b>	<b>0,3%</b>	<b>6.331.926,00</b>

FUENTE: Censo Nacional Económico –ENEMDU- 2010 – INEC

ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios

**GRÁFICO 8: TRABAJADORES DEL SECTOR FARMACÉUTICO CON RELACIÓN AL MERCADO LABORAL**



FUENTE: Censo Nacional Económico –ENEMDU- 2010 – INEC

ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios

Al mismo tiempo, la siguiente Tabla 4, indica que en las PYMES del sector, las mujeres son las que, en mayor porcentaje (69%) ocupan lugares de trabajo, frente a un 31 % de los hombres. Lo contrario de lo que sucede en las grandes empresas, donde la mayoría de los puestos de trabajo son ocupados por los hombres.

**TABLA 4: PYMES POR GÉNERO**

TIPO DE EMPRESA	SEXO	
	HOMBRE	MUJER
GRANDES	72,3%	27,7%
PYMES	31,1%	68,9%

**FUENTE:** Censo Nacional Económico –ENEMDU- 2010 – INEC

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

El salario promedio que del sector farmacéutico es mejor que el resto de los sectores de la economía, puesto que los trabajadores necesitan mayor preparación. Como lo indica la siguiente Tabla.

**TABLA 5: INGRESO PROMEDIO POR SECTOR**

SECTOR	INGRESO MEDIO
No Farmacéutico	\$371,36
Farmacéutico	\$459,40

**FUENTE:** Censo Nacional Económico –ENEMDU- 2010 – INEC

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

Actualmente en el Ecuador existe un fenómeno de concentración de PYMES farmacéuticas, su estrategia de comercialización se basa en la atención personalizada. No obstante, se encuentran rodeadas por los mega grupos, con el agravante de que no resultan atractivas para los segmentos más jóvenes, o sea, los futuros consumidores.

## **b) APORTE DE LAS PYMES AL PIB (PRODUCTO INTERNO BRUTO):**

El Producto Interior Bruto, PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado.

- \* Producto se refiere a valor agregado.
- \* Interno se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía.
- \* Bruto se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital.

Producto Interno Bruto (PIB) o Producto Bruto Interno (PBI) es la principal macro magnitud existente que mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un período de tiempo (normalmente un año). Existen tres métodos teóricos equivalentes de calcular el PIB: (1) Método del Gasto, (2) Método del Ingreso y (3) Método del Valor Agregado.<sup>32</sup>

**Método del Gasto.-** El PIB es la suma de todas las erogaciones realizadas para la compra de bienes o servicios finales producidos dentro de una economía, es decir, se excluyen las compras de bienes o servicios intermedios y también los bienes o servicios importados.

**Método del Valor Agregado.-** El PIB es la suma de los valores agregados de las diversas etapas de producción y en todos los sectores de la economía. El valor agregado que agrega una empresa en el proceso de producción es igual al valor de su producción menos el valor de los bienes intermedios.

**Método del Ingreso.-** El PIB es la suma de los ingresos de los asalariados, las ganancias de las empresas y los impuestos menos las subvenciones. La diferencia

---

<sup>32</sup>[http://www.oocities.org/es/alis\\_fernandez/efpi/Trabajo\\_1\\_Infografia\\_EFPI.html](http://www.oocities.org/es/alis_fernandez/efpi/Trabajo_1_Infografia_EFPI.html)

entre al valor de la producción de una empresa y el de los bienes intermedios tiene uno de los tres destinos siguientes: los trabajadores en forma de renta del trabajo, las empresas en forma de beneficios o el Estado en forma de impuestos indirectos, como el IVA.

El PIB anual por el método de ingreso se puede obtener mediante la contribución (valor agregado) de los factores de producción en la producción total de bienes y servicios, es decir a través de la distribución primaria o funcional del ingreso.<sup>33</sup>

$$\mathbf{PIB} = \mathbf{RA} + \mathbf{IN} + \mathbf{IMN} + \mathbf{EEN} + \mathbf{CCF}$$

Donde,

**PIB** = Producto Interno Bruto = Valor Agregado Bruto

**RA** = Remuneración de los asalariados

**IN** = Impuestos netos sobre la producción e importaciones

**IMN** = Ingreso mixto neto EEN = Excedente de explotación neto

**CCF** = Consumo de capital fijo

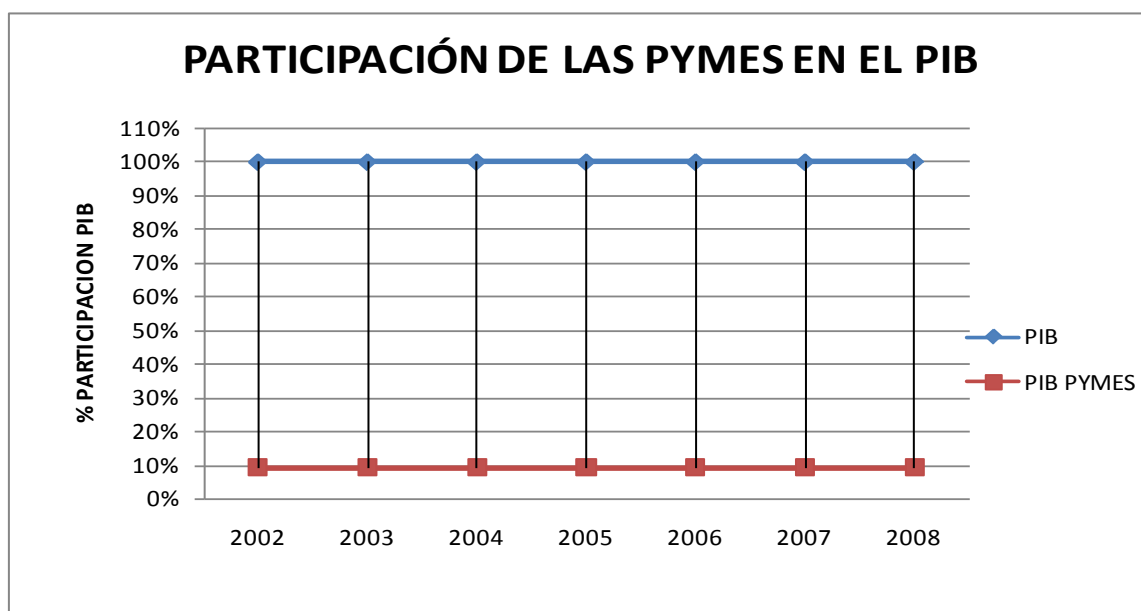
En Ecuador, las PYMES o pequeñas y medianas empresas, tiene una participación en el PIB insignificante, el promedio esta en 9,28%<sup>34</sup>. En el gráfico participación de las PYMES en el PIB, se observa el comportamiento anual del sector en la economía ecuatoriana, demostrando la fragilidad y poca planificación de las estas.

---

<sup>33</sup> **Micro finanzas en la economía ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo.** Hugo Jácome Estrella\* y Jorge Cordovéz 2003

<sup>34</sup> Datos Banco Central del Ecuador año 2009

**GRÁFICO 9: PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN EL PIB**



**FUENTE:** Cámara de comercio y de Industria de Pichincha  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

#### **APORTE DE LAS PYMES FARMACEUTICAS AL PIB:**

El mercado farmacéutico ecuatoriano en el año 2005, alcanzó ventas por un valor aproximado de \$523.4 millones de dólares, lo que representa casi 2% del PIB con un crecimiento del 6% en el último año. La participación del sector privado y público, fue de 86.86% y 13.14% respectivamente.<sup>35</sup>

Más ampliamente, según Cuentas Nacionales y en base a la metodología de dichas cuentas, el gasto total en salud se sitúa entre 4% y 5% del PIB. El 50% del gasto proviene del sector público y un 50% del sector privado. Cabe destacar que el 88% del gasto privado corresponde a gasto directo de los hogares, el cual se distribuye fundamentalmente en la adquisición de medicamentos y otros insumos (61.0%); atención médica (24.3%); exámenes de laboratorio, imagenología, insumos odontológicos y aparatos ortopédicos (4.7%).

<sup>35</sup>Estudio solicitado por el gobierno ecuatoriano, en la Mesa de Construcción de Capacidades a la Corporación Andina de Fomento, CAF, para su financiamiento.



Es un mercado de unos 350 millones USD. De este total el 80% forma el mercado privado y el resto (20%) es la participación pública en el sector.

Se calcula que entre un 25% y un 30% de los ecuatorianos ha tenido la posibilidad real de acceder a medicinas los últimos años.<sup>36</sup>

Sobre el 60% del presupuesto que los hogares dedican a salud corresponde a la compra de medicamentos. El gasto en medicamentos el INEC lo incluye en misceláneos que suponen el 7% del gasto de una familia.

## **DESEMPEÑO DE LAS PYMES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Se define comercio exterior al comercio de exportación e importación de mercancías de un país con otros países. En el régimen capitalista, el objetivo principal del comercio exterior radica en el afán de los capitalistas y sus asociaciones de obtener altas ganancias.<sup>37</sup>

Su cobertura principalmente es nacional, donde el 43,98% gestiona actividades dentro de la ciudad de origen, el 25,98% en provincias cercanas, 16% en otras provincias y el 6% exporta a nivel internacional. Esta repartición varía de acuerdo al tipo de empresa, es decir si esta es pequeña principalmente su cobertura es interna con incidencia provincial en algunos casos, mientras que si es mediana, su incidencia es nacional con la realización de exportaciones en algunos casos, situación que no se aplica aquellas relacionadas al sector farmacéutico.

El incremento de cobertura, determina sus montos de ingresos, factor que se relaciona directamente con su clasificación. Es importante señalar que la mayoría

---

<sup>36</sup><http://www.dspace.espol.edu.ec>

<sup>37</sup>[www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/.../Capitulo%201.doc](http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/.../Capitulo%201.doc)

de PYMES calificadas como medianas han iniciado sus actividades como pequeñas, expandiendo sus operaciones e incrementando su participación de mercado a lo largo de vigencia en el mercado. Este comportamiento, principalmente se debe al hecho de que su origen principalmente familiar.

Hay que entender el crecimiento de una PYME depende de varios factores, entre los cuales está la calidad de sus productos, el servicio, tipo de producto y precio principalmente.

La infraestructura interna disponible en la mayoría de las PYMES, limita su enfoque al mercado nacional principalmente, factor que representa también una barrera en sus propósitos de expansión.

El mercado en Ecuador, dispone de 14. millones de habitantes de los cuales el 45.92% es la población económicamente activa, situación que en términos macro determina un límite de crecimiento organizacional.<sup>38</sup>

Las pocas PYMES que han pasado la barrera local, fundamentan su comercio en el CAN<sup>39</sup>, como se demuestra en la siguiente tabla y gráfico.

**TABLA 6: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES**

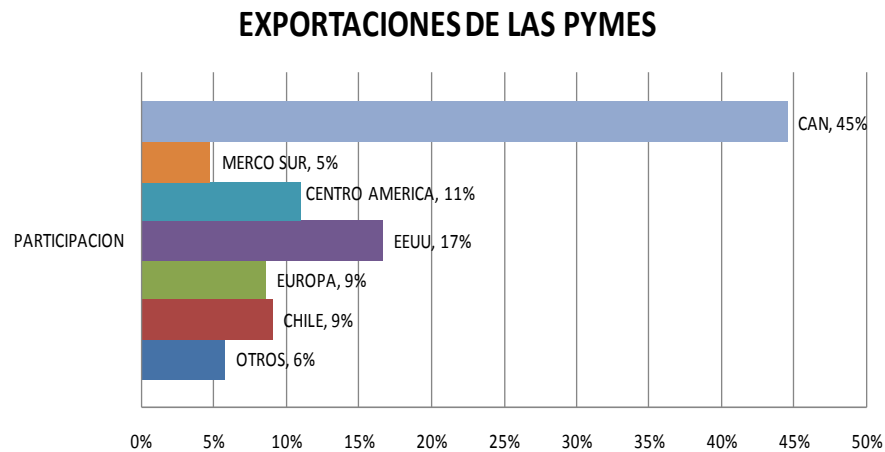
<b>DESTINO</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
CAN	44,50%
MERCO SUR	4,70%
CENTRO AMÉRICA	10,90%
EEUU	16,60%
EUROPA	8,50%
CHILE	9,00%
OTROS	5,70%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Exportaciones de las PYMES en Ecuador. Informe General EPE  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

<sup>38</sup> INEC

<sup>39</sup> CAN- Comunidad Andina de Naciones

## GRÁFICO 10: EXPORTACIÓN DE LAS PYMES



**FUENTE:** *Exportaciones de las PYMES en Ecuador. Informe General EPE*  
**ELABORADO:** *Stefanie Hinojosa Palacios*

Las PYMES, producto a la falta de financiamiento tienen graves limitantes relacionados con la capacidad de producción y tecnología que ha impedido expandir sus operaciones en el mercado internacional, centrándose en el nacional principalmente. A estos factores se suma el desconocimiento de muchos responsables de las empresas en los procesos y reglamentos que permiten ubicar sus productos y servicios fuera de las fronteras.

En el caso de las PYMES relacionadas al sector farmacéutico, la expansión nacional ha tenido una importante vigencia de cadenas donde destaca Farcomed (Fybeca), Sana Sana y Cruz Azul principalmente. Muchas son financiadas con capitales extranjeros principalmente del país vecino de Colombia. Esta situación ha generado un importante crecimiento en el sector pero también afectado en el desarrollo de las pequeñas farmacias que han visto mermado su rentabilidad.

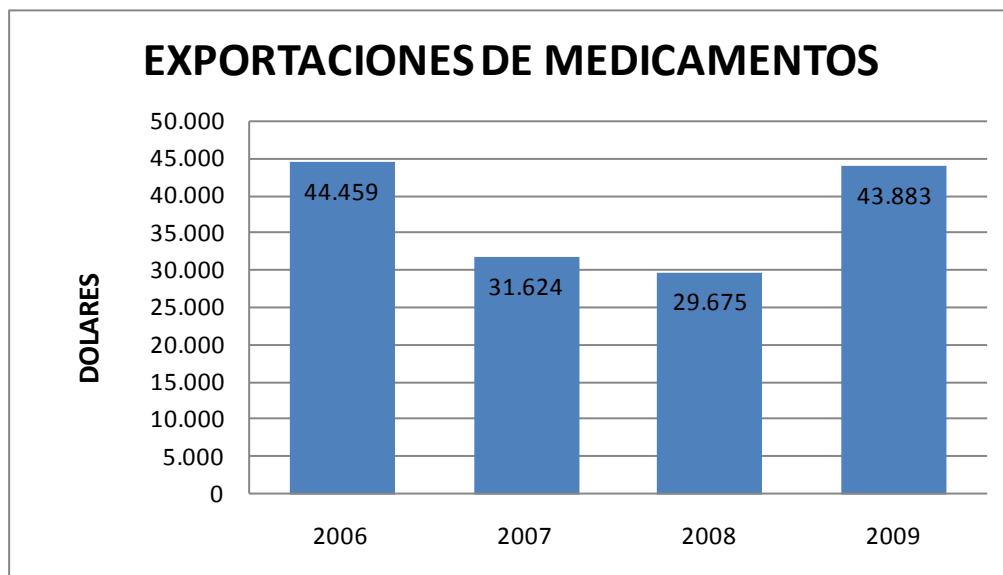
En el caso de la ciudad de Tulcán, las pequeñas farmacias han tenido problemas de mantener sus mercados, debiendo aplicar nuevas estrategias para poder permanecer vigentes, como la venta de sus medicamentos a clientes Colombianos.

## COMERCIO EXTERIOR PYMES FARMACÉUTICAS:

Haciendo un análisis de la balanza comercial de las pymes farmacéuticas, encontramos que las importaciones son superiores a las exportaciones.

Para el año 2009, las exportaciones correspondientes a medicamentos, vacunas y otros llegaron a US\$ 43.883, en tanto que las importaciones alcanzaron a US\$ 683.367. Además se puede observar que las importaciones han tenido una tendencia creciente en los últimos cuatro años, mientras que la evolución de las exportaciones ha permanecido relativamente constante. Esto podría ser un problema para el país, ya que estaríamos convirtiéndonos en importadores netos de medicamentos.

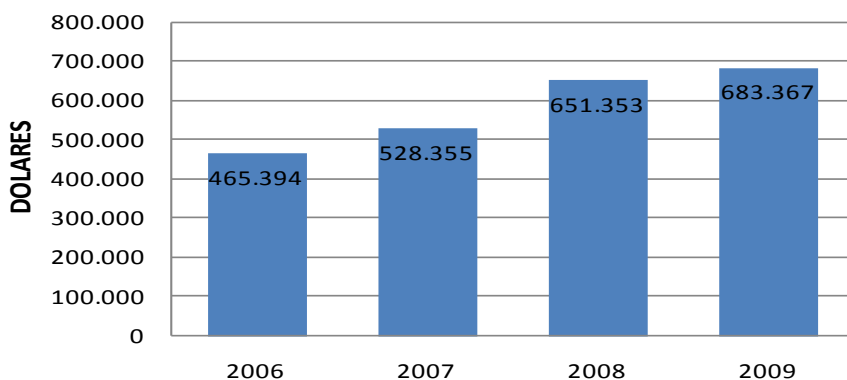
**GRÁFICO 11: EXPORTACIONES DE MEDICAMENTOS**



*Fuente: Banco Central del Ecuador*  
*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

## GRÁFICO 12: IMPORTACIONES DE MEDICAMENTOS

### IMPORTACIONES DE MEDICAMENTOS



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa

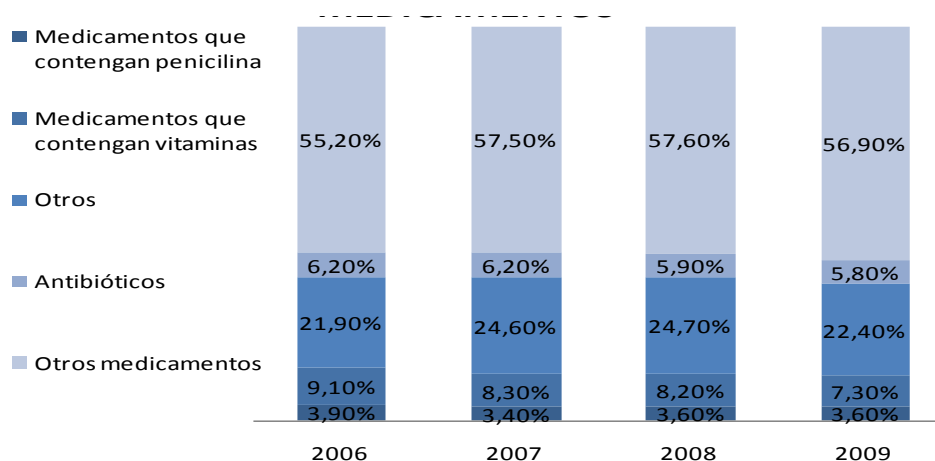
Por otro lado, la composición interna de exportaciones e importaciones tiene como componente principal a los medicamentos. En el caso de las exportaciones el principal componente corresponde a los antibióticos, mientras que en las importaciones, después de los mencionados medicamentos, se encuentran los suministros farmacéuticos.

## GRÁFICO 13: EXPORTACIONES DE MEDICAMENTOS



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa

## GRÁFICO 14: IMPORTACIONES DE MEDICAMENTOS



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa

## DEFINICIÓN E IMPORTANCIA DE PYMES FARMACÉUTICAS:

La industria farmacéutica es un sector empresarial dedicado a la fabricación, preparación y comercialización de productos medicinales para el tratamiento y también la prevención de las enfermedades, lo cual reporta niveles de beneficio económico alto para los laboratorios y grandes distribuidores y mediano o bajo para las farmacias, que son PYMES familiares a las cuales vamos a dedicar este estudio<sup>40</sup>.

Muy pocas actividades industriales son tan controversiales como la farmacéutica, cuestionándose incluso su legitimidad como una actividad económica con fines de lucro. A pesar de estos aspectos, la industria farmacéutica es un negocio y hay que aceptarlo como tal. Se dice que el acceso a las medicinas tiene un alto impacto social y económico, y es un indicador comúnmente utilizado y apropiado para medir el nivel de vida de un país.

<sup>40</sup>[http://es.wikipedia.org/wiki/Industria\\_farmac%C3%A9utica](http://es.wikipedia.org/wiki/Industria_farmac%C3%A9utica)

Sus principales importancias son:

- Las PYMES farmacéuticas (farmacias), son de vital importancia porque son el punto de contacto de la industria farmacéutica con el usuario que en definitiva es la razón de ser de la industria.
- El aspecto central para el éxito de las PYMES farmacéuticas es lograr calidad en los productos y servicios que venden. El eje alrededor del cual gira la mercadotecnia contemporánea es la calidad y no la promoción, como considera una parte considerable del público cuya visión quedó anclada en épocas previas de la mercadotecnia.
- No puede existir calidad sin sustentabilidad. Aún cuando una empresa ofrezca calidad en sus productos y servicios, si se encuentra ubicada en un entorno no sustentable, sus probabilidades de tener éxito se reducen considerablemente. No deben soslayarse las vertientes económicas y sociales de la sustentabilidad.
- Es poco probable que el personal de las PYMES farmacéuticas logre un manejo adecuado de la tecnología, la información y las finanzas, si no está adecuadamente capacitado, por lo que se hace indispensable y prioritario un programa de capacitación permanente no solo en lo referido sino además en atención al cliente, pues éste es la razón de ser del negocio.
- Existe una base de conocimientos, mecanismos y programas que no han sido aprovechados en forma suficiente por las PYMES farmacéuticas para su desarrollo, pero que de a poco se van introduciendo al quehacer diario tal es el caso de la implementación de programas informáticos que permiten agilizar y perfeccionar las actividades inherentes al negocio.

## **ANALISIS DE LAS PYMES FARMACÉUTICAS EN ECUADOR**

La Industria Farmacéutica ecuatoriana cuenta con diversos actores, entre los cuales voy analizar únicamente la parte correspondiente a las farmacias y afines.

Actualmente en el Ecuador se pueden contar alrededor de 4.816 farmacias, 463 botiquines (no manejan sicotrópicos y por tanto no requieren de un representante químico o bioquímico farmacéuticos y al no manejar dichos medicamentos no requieren presentar mensualmente el movimiento de dichos fármacos)<sup>41</sup>, número excesivo para una población que bordea los 14 millones de habitantes, ya que la métrica internacional fija una farmacia por cada 10,000 habitantes. Hay aproximadamente supera en más de 3 veces el número de farmacias que las recomendadas.

El manejo del sector farmacéutico es considerado estratégico, pues engloba aspectos importantes para el país que deben ser tomados como prioridades, debido a que busca garantizar la salud de los ciudadanos, poniendo a su disposición medicamentos de calidad a precios accesibles.

Las regulaciones a este sector han ido cambiando, así tenemos que en el año 2000 se formula la Ley sobre Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos para Uso Humano, la cual reglamenta precios, adquisiciones, y control de calidad. Más tarde, en el año 2002 se aprueba la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Salud que tiene como objetivo organizar el funcionamiento del Sistema Nacional de Salud, las interrelaciones y la formulación de políticas. En el año 2006 se expidió la Ley Orgánica de Salud que regula todas las acciones para garantizar el derecho a la salud de la ciudadanía en general. Dentro de esta ley se designa al Ministerio de Salud Pública como autoridad sanitaria nacional, el cual es responsable de la regulación y control sanitario de los

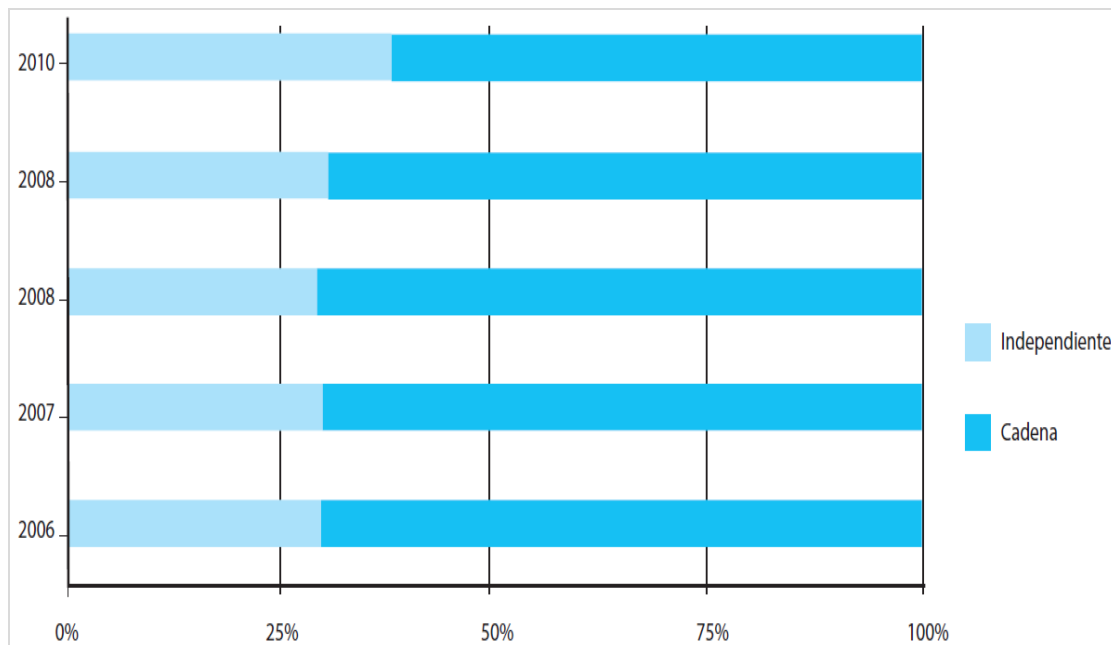
---

<sup>41</sup> Ministerio de Salud-datos proporcionado por MSP Carchi



medicamentos, de la formulación de políticas de acceso y disponibilidad de los mismos, dando prioridad a los medicamentos genéricos. Para el año 2007, el Gobierno Nacional define once prioridades dentro del sector, de entre las cuales una de las principales hace referencia al acceso a medicamentos e insumos básicos.

**GRÁFICO 15: NÚMERO Y PROPORCIÓN DE FARMACIAS, MERCADO FARMACÉUTICO PRIVADO ECUADOR.**



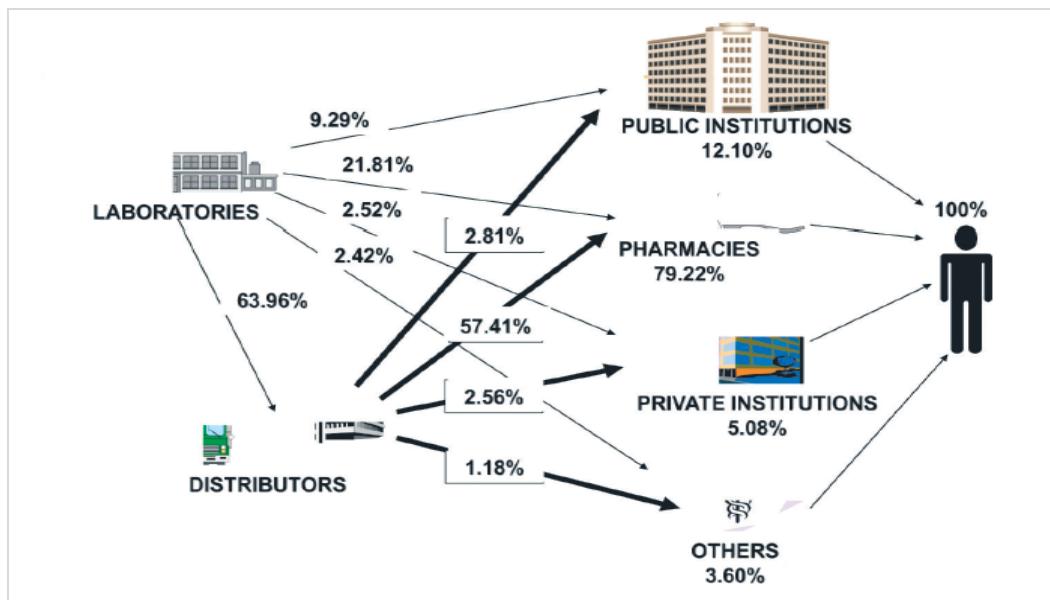
**FUENTE:** *International Marketing Services*  
**ELABORADO:** *Stefanie Hinojosa Palacios*

Existe el predominio de las cadenas de farmacias que ya son el 70% de todo el mercado de medicinas, siendo solamente el 30% en número de puntos de venta. Las 1,895 farmacias que pertenecen a las cadenas son normalmente más grandes, con mejor infraestructura y un mercadeo unificado. Además se benefician de los descuentos por la compra directa de las medicinas a los laboratorios, lo cual es inaccesible para las 2,921 farmacias independientes.

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La industria farmacéutica ecuatoriana está caracterizada por un complejo sistema de distribución, con una extensa cadena de valor, como se muestra en el Gráfico 16. Desde los laboratorios al consumidor, el camino que sigue un producto farmacéutico es muy variable. Sin embargo, el rol preponderante de distribuidores y farmacias en esta cadena tiene importantes implicaciones en el resultado.

**GRÁFICO 16: EL MERCADO FARMACEUTICO PRIVADO ECUADOR: DEL LABORATORIO AL CONSUMIDOR AÑO 2009**



**FUENTE:** *International Marketing Services*

El negocio de farmacia se hizo popular como una segunda fuente de ingresos para gente de la clase media; la farmacia se convirtió en un negocio familiar muy pujante. El mejoramiento del ingreso per cápita a partir de los años 70 y muy especialmente de los 80 incrementó el consumo de medicinas e hizo atractivo el ingreso de nuevos laboratorios, especialmente Latinoamericanos y Europeos y la creación de farmacias

Los laboratorios mantienen para sí el manejo del mercadeo farmacéutico que genera la prescripción del médico y la reposición en el mostrador y entregan la distribución y comercialización a las distribuidoras de medicinas y estas a las Farmacias.

Este modelo se mantuvo hasta cuando, por tendencia mundial y la existencia de un grupo empresarial ecuatoriano especializado en el manejo de farmacias, nace la primera cadena de farmacias: FARCOMED.

El modelo de cadena de farmacias ha sido un éxito y el mercado de medicinas, de una u otra manera, tiende a consolidarse alrededor de las cadenas de farmacias ya existentes. Sin embargo, el alto número de farmacias independientes ha permitido que la distribución farmacéutica todavía coexista con las cadenas de farmacias.

## **COMPOSICIÓN Y DEFINICIÓN DE LOS CRÉDITOS**

El crédito de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución. Desde el punto de vista legal, el crédito según la ley, el comercio y la economía es el derecho que una persona llamada acreedor, tiene para obligar a otra, el deudor, a pagar. En realidad son múltiples los conceptos, pero lo más adecuado a nuestros tiempos y desde el punto de vista financiero, es que el crédito es una operación o transacción de riesgo en la que el acreedor (prestamista) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor (prestatario), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus obligaciones de pagar el capital recibido (amortización

de la deuda), más los intereses pactados tácitamente (servicio de la deuda)<sup>42</sup>. El sistema financiero regulado por la SB, clasifica el crédito por el fin de uso en:

## GRÁFICO 17: HOMOLOGACIÓN DE CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

### Resumen – Controles de Validación R02

TIPO DE CREDITO	DESTINO FINANCIERO DEL CREDITO TABLA 36-6	
<b>Comercial (C)</b>	CT	Capital de Trabajo
	AT	Activos Fijos Tangibles
	AI	Activos Fijos Intangibles
	RP	Reestructuración de Pasivos y Pago de Obligaciones
<b>Consumo (N)</b>	OT	Otros (Para Operaciones de Consumo y Vivienda, diferentes a Microcrédito)
<b>Vivienda (V)</b>	OT	Otros (Para operaciones de Consumo y Vivienda, diferentes a Microcrédito)
<b>Microcrédito (M)</b>	CT	Capital de Trabajo
	AT	Activos Fijos Tangibles
	AI	Activos Fijos Intangibles
	RP	Reestructuración de Pasivos y Pago de Obligaciones
	MC	Microcrédito de Consumo
	MV	Microcrédito de Vivienda

**ELABORADO: Superintendencia de Bancos**

- **Comercial:** Se entiende por créditos comerciales todos aquellos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases, cuya fuente de pago constituyen los ingresos por ventas u otros conceptos redituables, directamente relacionados con la actividad financiada. Asimismo, se incluirán los créditos concedidos a gobiernos seccionales y otras entidades del sector público.

Además, son las operaciones otorgadas a través de tarjetas de crédito con destino comercial, los créditos entre instituciones del sistema financiero y las operaciones de arrendamiento mercantil.

<sup>42</sup> [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

Los créditos comerciales se dividen en tres subsegmentos: corporativos, empresariales y a pequeñas y medianas empresas, cuyas características cualitativas y cuantitativas se detallan a continuación:

- **Comerciales corporativo.-** Son créditos directos y/o contingentes otorgados a personas jurídicas, destinados a financiar diversas actividades productivas y de comercialización a gran escala, con ingresos por ventas u otros conceptos redituables anuales, directamente relacionados con la actividad productiva y/o de comercialización, que en conjunto sean iguales o superiores a cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 5.000.000,00) y cuya fuente de pago provenga de dicha actividad.
- **Comerciales empresariales.-** Son créditos directos y/o contingentes otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar diversas actividades productivas y de comercialización a una menor escala que las empresas corporativas, con ingresos por ventas u otros conceptos redituables anuales, directamente relacionados con la actividad productiva y/o de comercialización, que en conjunto sean mayor o igual a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1.000.000,00) y menores a cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 5.000.000,00) y cuya fuente de pago provenga de dicha actividad.
- **Comerciales PYMES - Pequeñas y medianas empresas.-** Son créditos directos y/o contingentes otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados a financiar diversas actividades productivas y de comercialización a una menor escala que el segmento empresarial, con ingresos por ventas u otros conceptos redituables anuales, directamente relacionados con la actividad productiva y/o de

comercialización, que en conjunto sean mayor o igual a cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00) y menor a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1.000.000,00) y cuya fuente de pago provenga de dicha actividad.

- **Consumo:** operaciones de crédito superiores a USD1.500, otorgadas a personas naturales y que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios. (BCE)
- **Vivienda:** operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, siempre que se encuentren caucionadas con garantía hipotecaria y hayan sido otorgadas al usuario final del inmueble. (BCE)
- **Crédito a la microempresa:** Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas o jurídicas, destinados al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios.
  - **Microcrédito de acumulación ampliada:** operaciones de crédito superiores a USD10.000 otorgadas a microempresarios, que registren un nivel de ventas anuales inferiores a USD100.000. (BCE)
  - **Microcrédito de acumulación simple:** operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado a la institución financiera sea superior a USD3.000 hasta USD10.000, otorgadas a microempresarios que registren un nivel de ventas anuales inferiores a USD100.000. (BCE)
  - **Microcrédito minorista:** operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado a la institución financiera no supere los USD3.000, otorgadas a microempresarios que registren un nivel de ventas anuales inferiores a los USD100.000. (BCE)

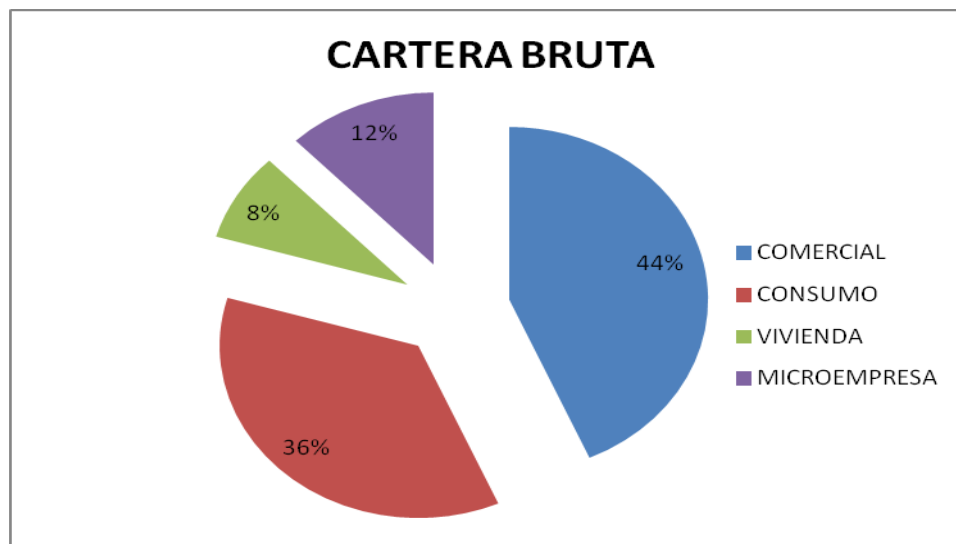
- **Crédito informal:** El término chulco no aparece en el Diccionario de la Real Academia Española, sin embargo, según el diccionario de términos y ecuatorianismos, de Carlos Joaquín Córdova, chulquero es la persona que se dedica a la “jugosa profesión de dar dinero en préstamo a tasas de interés más altas que las permitida por la ley”.

Quienes lo practican lo hacen en forma directa o a través de intermediarios, casi siempre con la contra entrega de letras, pagarés, escrituras, cheques posfechados, prendas y bienes para garantizar el pago del capital e intereses.

## **COMPORTAMIENTO DEL DEMANDANTE DEL CREDITO**

La distribución de cartera por actores (Banca Privada, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Mutualistas, Sociedades Financieras y Banca Pública), según la Súper Intendencia de Bancos para el año 2012 se tiene en el (Gráfico 18), el mismo manifiesta que el 44% de la cartera está destinado al segmento consumo, el 36% está destinado al consumo, el 8% se asigna para vivienda y el 12% se destina para el sector micro empresarial.

**GRÁFICO 18: COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO REGULADO**



**FUENTE: SUPER INTENDENCIA DE BANCOS ECUADOR**

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

En la (TABLA 7), se puede destacar también que el actor más importante es la Banca Privada, 66% en la cartera de crédito comercial, consumo, vivienda y micro empresarial, seguido por la Banca Pública con 15%, posteriormente las Cooperativas de Ahorros con un 13%.

**TABLA 7: CARTERA BRUTA SISTEMA FINANCIERO – TASAS DE INTERÉS REFERENCIAL MARZO 2012**

En millones de dólares

CARTERA BRUTA	BANCA PRIVADA	BANCA PUBLICA	COAC	MUTUA-LISTAS	SOCIEDADES FINANCIERAS	TOTAL
COMERCIAL	6.233,60	2.795,30	74,4	55,90	92,8	9.252,00
CONSUMO	5.195,30	44,70	1.328,30	103,70	1.020,40	7.692,40
VIVIENDA	1.356,30	19,20	228,6	157,20	5,9	1.767,20
MICROEMPRESA	1.275,60	233,20	1.054,50	5,10	34,4	2.602,80
<b>TOTAL</b>	<b>14.060,80</b>	<b>3.092,40</b>	<b>2.685,80</b>	<b>321,90</b>	<b>1.153,50</b>	<b>21.314,40</b>
	66%	15%	13%	2%	5%	<b>100%</b>

**FUENTE: SUPER INTENDENCIA DE BANCOS ECUADOR**

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**



Según estimaciones de Cedatos, a partir de diversas fuentes oficiales y no oficiales, el crédito extrabancario e informal podría superar los mil millones de dólares.

Eso representa el 9% del crédito regular total, al que recurriría más del 75% de los pequeños productores y empleados autónomos o informales.

### **BANCA PRIVADA**

Desde sus inicios, el sistema bancario ha sido un pilar fundamental para el desarrollo tanto de pequeños como de grandes negocios; y esta importancia se ha ido incrementando a lo largo de los años por distintas razones, una de ellas la imperiosa necesidad de asegurar y acumular los capitales obtenidos.

Con esta oportunidad de masificar los servicios bancarios a la mayor cantidad de personas surgió la necesidad de iniciar programas específicos de microfinanzas y crédito Pymes, como son los desarrollados por el Banco Solidario, Procredit, Banco del Pichincha con Credife y Banco de Guayaquil como los principales actores en este tipo de cartera.

- **Banco Solidario:** Han pasado 15 años desde que la Financiera Enlace se convirtió en Banco Solidario. Con la fórmula de “hacer de la misión del Banco su misión de vida”, un grupo de ecuatorianos se unieron para crear el Solidario convencidos de “creer en la gente por lo que es, más que por lo que tiene”.

La Misión del banco es: Somos una organización ecuatoriana que contribuye a reducir la pobreza y a mejorar la calidad de vida de los segmentos menos favorecidos, a través de la satisfacción de sus necesidades, con productos y

servicios financieros de calidad e innovadores.<sup>43</sup> Retribuimos la confianza de nuestros depositantes, inversionistas, accionistas y colaboradores con rentabilidad financiera, social y ambiental, con base en la gestión competitiva de un equipo humano íntegro, responsable, solidario y entusiasta que hace de estos principios parte de su misión de vida.

- **Procredit:** El Grupo ProCredit está liderado por ProCredit Holding AG, una sociedad anónima con sede en Francfort del Meno, Alemania, fundada en 1998 con el nombre de “International e Mikro Investition ” (IMI). La misión del Banco ProCredit es “Un banco orientado al desarrollo de los países en que opera, que ofrece servicios financieros integrales. Ofrece un excelente servicio al cliente y una amplia gama de productos bancarios. En las operaciones de crédito se orienta principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas porque están convencidos de que éstas crean el mayor número de empleos y aportan una contribución significativa a las economías en las que operan.

A diferencia de otras instituciones financieras, Procredit no promueve el crédito al consumo, sino que pone su enfoque primordial en la prestación de servicios de banca socialmente responsable, contribuyendo a la creación de una cultura del ahorro y estableciendo relaciones a largo plazo con nuestros clientes.<sup>44</sup>

- **Banco del Pichincha con Credife:** En medio de la crisis económica que atravesaba el Ecuador en 1999, las oportunidades de los microempresarios para acceder a fuentes de financiamiento eran limitadas. Banco Pichincha desarrolló grandes esfuerzos para ingresar en el campo de las microfinanzas y es así como el 9 de abril de 1999 inicia operaciones Credife Desarrollo Microempresarial S.A., subsidiaria del Banco Pichincha, con el fin de prestar

---

<sup>43</sup> [www.Banco-solidario.com](http://www.Banco-solidario.com)

<sup>44</sup> [www.bancoprocredit.com.ec](http://www.bancoprocredit.com.ec)

servicios financieros integrales, orientados al desarrollo del sector microempresarial ecuatoriano.

- **Banco de Guayaquil:** Inicia sus operaciones en este sector en Octubre del 2004, este ofrece créditos para capital de trabajo, adquisición de maquinaria y adecuación de local.

Para ingresar al sector microcréditos, el Banco de Guayaquil recibió el asesoramiento de la Asociación Internacional de Desarrollo (AID), con el fin de capacitar a los oficiales de crédito. Los negocios que tienen mayor posibilidad de obtener un crédito son los que están en la línea de producción, comercio y servicios.

### **INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL GOBIERNO:**

Las Principales Instituciones Financiera son la Corporación Financiera Nacional y el Banco de Fomento.

A continuación haremos una breve descripción de estas importantes instituciones:

- **CFN - Corporación Financiera Nacional:** Banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

Durante su trayectoria institucional, ha consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo al sector productivo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de

convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.<sup>45</sup>

El sector privado se siente estimulado para emprender proyectos de envergadura con la incorporación de modernos y sofisticados procesos tecnológicos acorde con las exigencias de la sociedad y la globalización del siglo XXI.

Cuenta con una amplia red de oficinas Sucursales independientes y autónomas a nivel nacional, permitiéndoles servir a los sectores más alejados de las principales capitales de provincia reflejando óptimos niveles de operatividad y colocación de créditos.

- **Banco Nacional de Fomento:** Su misión es fomentar el desarrollo socio-económico y sostenible del país con equidad territorial, enfocado principalmente en los micro, pequeños y medianos productores a través de servicios y productos financieros al alcance de la población.

De acuerdo con la Ley promulgada el 28 de marzo de 1974, el Banco Nacional de Fomento es una entidad financiera de desarrollo, autónoma, de derecho privado y finalidad social y pública, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones. La autonomía del Banco Nacional de Fomento está plenamente garantizada en la Constitución política vigente, y la Institución, en todas sus operaciones, sólo está sujeta al control de la Superintendencia de Bancos.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup>[www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec)

<sup>46</sup>[www.bnf.fin.ec](http://www.bnf.fin.ec)

## **COPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO**

En el Ecuador, el sistema de COAC inicia en el siglo XIX en las ciudades de Quito y Guayaquil (1879-1900) bajo la modalidad de organizaciones gremiales; estas organizaciones tenían como objetivos fundamentales contribuir al bienestar de sus asociados, implementar la creación de una caja de ahorro que otorgaba créditos para los socios y sus familias, solventar gastos de calamidad doméstica. A partir de 1910, se constituyen varios tipos de organizaciones de carácter cooperativo que en su mayoría son patrocinadas por gremios, empleados o trabajadores.

Los objetivos principales con los que surgieron las COAC son: Autoayuda, auto gerencia y auto responsabilidad de sus socios miembros. El principio de la auto ayuda era y sigue siendo el principal indicador de desarrollo de las cooperativas, tanto a nivel local como mundial. Además de estos 3 objetivos generales, se podrían establecer otros específicos como: la copropiedad, que involucra la afiliación del socio a la cooperativa, y compromiso, el mismo que adquiere al sentirse parte de la organización, comprometido con el bienestar de la misma mediante el pago oportuno de los préstamos. Por su definición, las COAC solo operaban en un área geográfica limitada, lo que les permitía tener un elevado conocimiento de los socios y de la situación local de los diferentes sectores productivos, captando la liquidez de esa zona e invirtiéndola en proyectos productivos en la misma zona (Superintendencia de Bancos y Seguros, 1980).

## **CRÉDITO INFORMAL**

Este tipo de crédito se aprovecha de cientos de miles de ecuatorianos que no son sujeto de crédito de los bancos, o que para pagar créditos bancarios formales, o instalar su negocio, recurren al llamado chulco, pagando escandalosos intereses que superan el 10% mensual y que incluso llegan al 5% diario.

Esta práctica de explotación se intensifica con ocasión de la época navideña, afectando tanto a los dueños de los negocios como a los consumidores.

Según estimaciones de Cedatos, obtenidas de una muestra tomada en 12 ciudades de 10 provincias de Sierra, Costa y Amazonía, en el año 2007 las personas necesitadas de crédito acudieron en un 20% a prestamistas o chulqueros; un 21% recurrió a un banco comercial regular; 25% a un banco de microcrédito; un 17% a familiares y amigos; 4% a “avances” de tarjetas de crédito; 7% a tarjetas como “Cuota Fácil”, “cambiarias de cheques” y “oficinas” similares, y un 6% a cooperativas, asociaciones u otras fuentes.<sup>47</sup>

Las tasas de interés promedio al año por proveedores de crédito fueron: Prestamistas o chulqueros: 132% (11% mensual); bancos comerciales, 23%; bancos de microcrédito, 58%; familiares y amigos, 42%; tarjetas de crédito, 36%; otras tarjetas y sistemas de crédito, 67%; cooperativas y otras instituciones, 27%. La tasa anual promedio de estas fuentes fue del 54%.<sup>48</sup>

En una entrevista realizada por el observatorio de la política fiscal, en la frontera norte, en el Carchi, donde los “prestamistas” cobran más del 100% de interés, una de las víctimas del chulco dijo Gabriel P., comerciante de ropa:

*“Aquí casi nadie se libra del chulco ya sea en pesos o en dólares”.*

## **EVOLUCIÓN DE ENTIDADES**

En el año 2002 existían 16 entidades que proporcionaban servicios financieros ( TABLA 8). A septiembre de 2010 ascienden a 68 las instituciones financieras dedicadas a este negocio: 20 bancos privados, 37 cooperativas, 7 sociedades financieras, 2 mutualistas y 2 entidades públicas (Banco Nacional de Fomento y

---

<sup>47</sup><http://www.observatorionfiscal.org>

<sup>48</sup><http://www.observatorionfiscal.org>

Corporación Financiera Nacional)<sup>49</sup>, evidenciándose la importancia que reviste el desarrollo de la industria financiera en el país. El impulso y evolución de las instituciones que realizan microfinanzas va en aumento, sus operaciones han crecido y los clientes diversifican su portafolio de productos.

Hay que también ver los indicadores de desenvolvimiento como son la morosidad y el comportamiento de la tasa de interés.

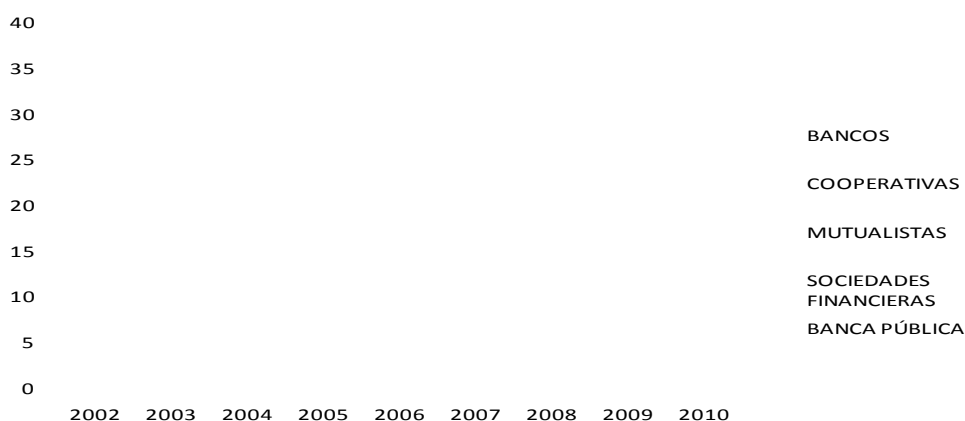
**TABLA 8: EVOLUCIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS REGULADAS**

	BANCOS	COOPERATIVAS	MUTUALISTAS	SOCIEDADES FINANCIERAS	BANCA PÚBLICA	TOTAL SISTEMA
2002	2	11	1	1	1	16
2003	3	22	1	1	1	28
2004	7	32	1	3	0	43
2005	13	36	2	6	1	58
2006	16	36	2	6	1	61
2007	16	36	2	6	2	62
2008	19	36	1	7	2	65
2009	19	37	1	7	2	66
2010	20	37	2	7	2	68

**FUENTE: SUPER INTENDENCIA DE BANCOS ECUADOR**

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

**GRÁFICO 19: EVOLUCIÓN DE ENTIDADES FINANCIERAS REGULADAS**



**FUENTE: SUPER INTENDENCIA DE BANCOS ECUADOR**

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

<sup>49</sup> Súper Intendencia de Bancos, ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS MICROFINANZAS 2009-2010

- **MOROSIDAD**

Por otro lado, la morosidad de la cartera en lo referente a bancos, cooperativas, mutualistas y sociedades financieras registra en promedio una tendencia a la baja desde enero de 2010, de manera que en enero de 2012 el indicador de morosidad se ubica en promedio en 3.70%, lo que indica que las entidades financieras poseen un mejor control en su cartera de créditos. La morosidad se ubicó para los bancos en 2.53%, mutualistas 3.30% (0.5 puntos porcentuales menos que el mismo el mes del año anterior), cooperativas 3.69%, sociedades financieras 4.49% (0.4 puntos porcentuales menos que enero del año anterior) y tarjetas de crédito 4.50%.

**TABLA 9: MOROSIDAD DE LA CARTERA**

<b>SOLIDEZ FINANCIERA</b>	<b>ENE-11</b>	<b>ENE-12</b>	<b>DIFERENCIA</b>
BANCOS	2,52	2,53	0,01
COOPERATIVAS	3,74	3,69	(0,05)
MUTUALISTAS	3,81	3,30	(0,51)
SOCIEDADES FINANCIERAS	4,93	4,49	(0,44)
TARJETAS DE CRÉDITO	4,50	4,50	-

**FUENTE:** SUPER INTENDENCIA DE BANCOS ECUADOR) y BCE.  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

En lo que respecta al nivel de morosidad de la industria microfinanciera, los actores y operadores, desde su origen han establecido de cierta forma una estrategia para precautelar y cuidar el desarrollo del mercado microfinanciero, elementos como la especialización y la tecnología crediticia adquirida por los instituciones que hacen microfinanzas, el apoyo de organismos internacionales, la capacitación y modernización en la entidad de control, han contribuido a mantener un nivel de morosidad adecuado, inferior al 6%.



**TABLA 10: MOROSIDAD PONDERADA DE LA CARTERA DE MICROEMPRESA**

<b>SISTEMAS</b>	<b>Sep 10</b>	<b>Sep 11</b>
BANCOS PRIVADOS	3,35%	3,53%
COOPERATIVAS	4,97%	4,59%
SOCIEDAD FINANCIERA	8,13%	7,38%
MUTUALISTAS	13,22%	6,17%
BANCA PUBLICA	12,93%	4,46%
<b>MICROEMPRESA</b>	<b>5,7%</b>	<b>4,1%</b>

*Fuente: Información remitida por las instituciones del sistema financiero  
Elaboración: Dirección Nacional de Estudios, Subdirección de Estadísticas, ASP*

- **TASAS DE INTERÉS CREDITO FORMAL:**

Para el mes de Febrero del 2012, las tasas referenciales son: activa 8,17 %, pasiva 4,58 % y máxima convencional 9,33 %, la misma no ha cambiado desde el 2009. La tasa Productiva Corporativa referencial se ubica en 8,17%, Productivo Empresarial referencial 9,53%, Productivo PYMES referencial 11,20%, de Consumo referencial 15,91%, Vivienda referencial 10,64% y Microcrédito minorista referencial 28,82%.

**TABLA 11: TASAS REFERENCIALES FEBRERO 2012**

<b>TASAS DE INTERÉS FEBRERO 2012</b>	<b>TASAS REFERENCIALES</b>	<b>TASAS MÁXIMAS</b>
	% Anual	
Productivo Corporativo	8,17	9,33
Productivo Empresarial	9,53	10,21
Productivo PYMES	11,20	11,83
Consumo	15,91	16,30
Vivienda	10,64	11,33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22,44	25,50
Microcrédito Acumulación Simple	25,20	27,50
Microcrédito Minorista	28,82	30,50

**FUENTE: Banco Central del Ecuador**  
**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

Las tasas de interés para el sector microfinanciero conllevan “costos adicionales”, ya que implican mayor grado de especialización, atención personalizada en el campo y contar con tecnología específica para microfinanzas, razones por las cuales se diferencian de las tasas de interés para otros tipos de financiamiento como son: comercial, consumo y vivienda; sin embargo, la política gubernamental atada a una necesidad de brindar mayor acceso al financiamiento, vía transparencia y sensibilidad del sector privado, ha logrado ajustar las tasas de interés.

En el mes de febrero de 2012 se realizaron 535,831 operaciones; 5,487 (1.02%) en el segmento Productivo Corporativo con una tasa de interés; 1,095 (0.20%) Productivo Empresarial; 9,304 (1.74%) Productivo PYMES; 453,492 (84.63%) en el segmento Consumo; 942 (0.18%) operaciones en el segmento Vivienda; 47,217 (8.81%) en el Segmento Microcrédito Minorista; 15,248 (2.85%) en Microcrédito de Acumulación Simple y, 3,046 (0.57%) en Microcrédito de Acumulación Ampliada.

- **TASAS DE INTERÉS CREDITO INFORMAL:**

Todas las modalidades se manejan con tasas entre el 5 y el 30% mensual, a excepción del lavado de dólares.

La que presenta la tasa más baja es la del lavado de dólares, que presenta una tasa del 0%, ya que la finalidad de este sistema es limpiar los dólares que entran “sucios” al país, y no generar riqueza o lucro. Le sigue la tasa del gota a gota, pero cuando se prestan grandes cantidades, donde la tasa de interés es generalmente del 5% mensual; por último, la más cara es la del “punto diario”, modalidad de chulco que se encuentra clasificada dentro de los chulqueros locales, y que es practicada por algunos cambistas de la ciudad.

## **CAPITULO 3**

### **ANALISIS MICRO: SITUACION ACTUAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE LA CIUDAD DE TULCÁN**

#### **3.1 SITUACIÓN ACTUAL**

Los establecimientos proveedores de medicamentos en la Provincia del Carchi son 148, de estos 56 pertenecen al Ministerio de Salud Pública lo cual representa el 37.84% del total de establecimiento en la provincia.

Estos se encuentran instalados en cada una de sus unidades operativas distribuidas en toda la provincia y cuyos medicamentos se entregan de forma gratuita a los usuarios.

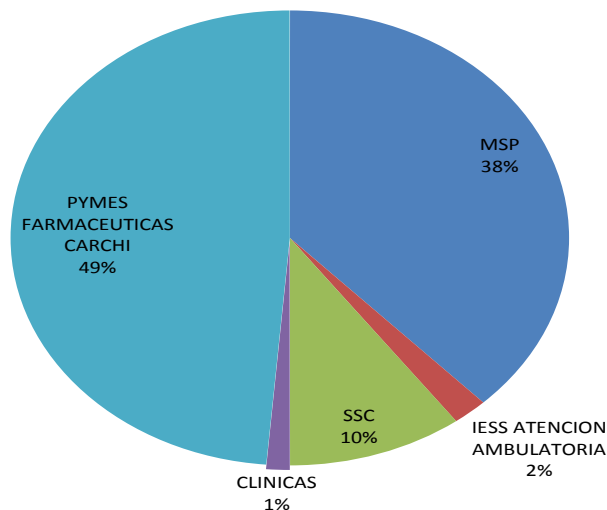
Otra Institución que entrega medicamentos gratuitos es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social que en la Provincia dispone de 3 centros de atención Ambulatoria y 15 dispensarios del Seguro Social Campesino, este total de 18 unidades operativas. Estos constituyen el 12.16% de quienes dispensan medicina.

Adicionalmente, existen en la ciudad de Tulcán 2 Clínicas que dispensan medicinas a sus usuarios internos, estas representan el 1.35%.

Por último habremos de considerar que en la Provincia existen 72 farmacias particulares que representan el 48.65% de la oferta farmacéutica total de la provincia.

## GRÁFICO 20: PROVEEDORES DE MEDICAMENTOS EN LA PROVINCIA DEL CARCHI

### PROVEEDORES DE MEDICAMENTOS-CARCHI



**FUENTE: Ministerio de Salud Pública**  
**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

Las farmacias particulares de Tulcán son en un número de 36 farmacias que representa en 50% del total de farmacias particulares provinciales, que sirven a una población aproximada de 61.000 habitantes dándonos un promedio de 1.694 habitantes por farmacia, es por ello, que la autoridad sanitaria provincial no ha solicitado la creación de nuevos cupos para la instalación de otras farmacias, pues la Asociación de Propietarios se oponen a la misma, ya que la oferta de este servicio sobrepasa en más de 6 veces la métrica internacional (1 farmacia por cada 10.000 habitantes) y porque el volumen de ventas se ha visto notablemente mermado después de que el Gobierno decretara la gratuidad de la atención y de las medicinas que requieren los usuarios de los servicios públicos de salud, lo cual también ha incidido en una disminución así mismo notoria de la consulta privada, completándose el círculo para la baja en las ventas de las PYMES farmacéuticas.

Quienes proveen a la población de medicamentos como última instancia son las farmacias, que en la ciudad de Tulcán en su gran mayoría son negocios de índole

familiar aunque en los últimos tres años las cadenas farmacéuticas han ido extendiéndose como parte de la globalización que va abarcando todos los estamentos públicos y privados, pues al comercializar medicamentos en mayores volúmenes que el comerciante independiente obtienen también mayores descuentos lo que les permite trasladar esos descuentos al consumidor final.

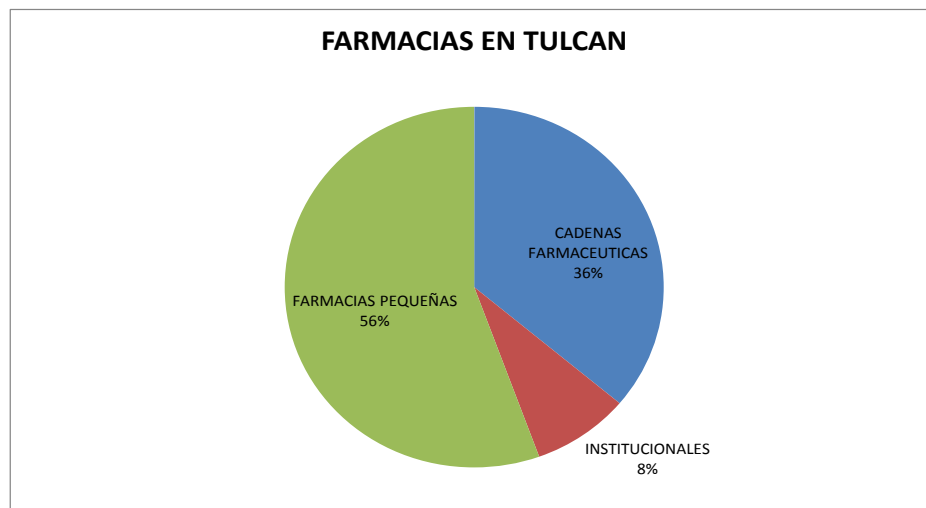
Quienes más o menos se estaban defendiendo ante la competencia de las grandes cadenas de farmacias son aquellos que han tenido sus clientes directos del vecino País de Colombia; sin embargo, estas farmacias que manejan un capital propio que fluctúa entre los 20 a 50 mil dólares aproximadamente también se están viendo afectados por la competencia desleal de la cual son víctimas, pues las empresas que les distribuyen los medicamentos a la vez que le han ido disminuyendo el porcentaje de utilidad que era de un 20 o 25%, hace aproximadamente 5 años, a una utilidad del 15% y de la cual el propietario de farmacia debe financiar los pagos de empleados, arriendo, servicios tales como: agua, luz, teléfono; sin tomar en cuenta los engorrosos trámites que deben realizar cada año para la obtención de los permisos de funcionamiento que deben obtener del Ministerio de Salud Pública, a través de las Direcciones Provinciales de Salud, del Instituto Nacional de Higiene "Leopoldo Izquieta Pérez", patente Municipal, permisos de Bomberos, SRI, pago de representante Bioquímico y otros que a la postre va en desmedro de la economía del pequeño comerciante.

También les han reducido el tiempo de crédito por parte de los distribuidores que anteriormente fluctuaba entre 45 y 60 días a un periodo de máximo 30 días con un descuento adicional de más o menos un 3% en pagos de contado, lo cual solamente es posible en ventas que se hacen en montos elevados a los comerciantes Colombianos que son el objetivo actual de los grandes distribuidores que a la postre son los que están pretendiendo acaparar dicho mercado, sin importarles el perjuicio que están ocasionando a sus clientes naturales que son los propietarios de las farmacias.

En la ciudad de Tulcán existen farmacias de las cadenas Cruz Azul, Económicas, Sana-Sana, etc. Siendo así los únicos propietarios independientes, en capacidad de subsistir y competir, aquellos comerciantes que manejan capitales elevados y que son en un número reducido; mientras tanto las PYMES farmacéuticas que no tienen capitales representativos, han visto reducir paulatinamente su volumen de ventas poniendo en riesgo la supervivencia de dichos negocios por lo cual están optando por integrarse no muy ventajosamente a las cadenas nacionales de farmacias o procediendo a vender su negocios perdiendo una fuente de trabajo para los propietarios y sus empleados.

De las 36 farmacias que existen en Tulcán 3 son institucionales (2 municipales y 1 de la cruz roja), 13 farmacias están integradas a diferentes cadenas farmacéuticas de cobertura nacional y las 20 farmacias restantes son negocios de propietarios independientes lo que constituyen 58.33% de la oferta farmacéutica.

**GRÁFICO 21: COMPOSICIÓN DE LA FARMACIAS EN TULCÁN**



**FUENTE: Ministerio de Salud Pública**  
**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

Así mismo las 36 farmacias podrían clasificarse en:

- Grandes: con capital superior a los 30.000

- Medianas: con capital entre 10.000 y 29.999 dólares.
- Pequeñas: con un capital de hasta 9.999 dólares.

**TABLA 12: DETALLE DE LAS CADENAS FARMACEUTICAS EN TULCÁN**

<b>NOMBRE</b>	<b>CANTIDAD</b>
Cruz Azul	4
Sana Sana	3
Económicas	2
Comunitarias medianas	2
Farma Red medianas	2
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

### **3.2 MEDIOS DE FINANCIAMIENTO**

En la ciudad de Tulcán existen: el financiamiento formal y el informal; sin embargo el primero no cubre todas las necesidades de crédito, pues no todos los microempresarios tiene cabal conocimiento del sistema, para otros por a o b razones les es inaccesible el financiamiento formal, por lo que teniendo la ciudad de Tulcán un buen flujo comercial, por su estatus fronterizo, a algunos microempresarios no les queda otra alternativa que acudir al financiamiento informal, a pesar de su elevado costo.

Se cuenta con 10 entidades financieras entre ellas Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito, que a continuación se enumeran:

**Cooperativas:**

- Pablo Muñoz Vega
- 29 de Octubre
- Tulcán
- Pilahuin Tío

**Bancos:**

- Pichincha
- Austro
- Guayaquil
- Finca
- Banco Nacional de Fomento

El mercado de Tulcán es atendido principalmente por las Cooperativas de Ahorro y Crédito, sistema que se encuentra muy desarrollado en la ciudad, desde hace más o menos 50 años, con la aparición de la Cooperativas de Ahorro y Crédito Tulcán y Pablo Muñoz Vega, que son las pioneras en la provincia .

Las cooperativas más importantes son:

**Cooperativa Tulcán**

“La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Tulcán” Ltda., inicio su vida jurídica el 6 de Noviembre de 1963 cuando fueron aprobados sus estatutos por el Ministerio de Bienestar Social; sin embargo, mucho más antes un grupo de 13 personas inquietas en formar una Cooperativa a los que se les conocía con el nombre de los 13 De La Fama, los cuáles fueron los primeros socios y fundadores.

Es una institución micro financiera apoyada por la USAID desde el 2005, a través del Proyecto Salto, también los apoya Swisscontact desde el presente año. El 63% de su cartera está colocada en microcréditos, teniendo como lugar de mayor proyección micro crediticia el Carchi, y más específicamente Tulcán, ya que en ciudades como Ibarra y Quito, donde también tienen presencia, son plazas mucho más competitivas, donde como cooperativa se dedican más a créditos de vivienda y consumo.”



La tasa de morosidad está un tanto elevada, ya que se encuentra en el 8%, y esto es el resultado del pronunciado comercio informal que está en manos de una mayoría de comerciantes que conforman una población flotante que proviene de otras provincias, así como también, por las constantes fluctuaciones de las divisas que se manejan como son el dólar Americano y el peso Colombiano.

### **Cooperativa Pablo Muñoz Vega**

“Se inscribe en el mes de julio de 1.964, con 47 socios fundadores, en su mayoría ciudadanos que eran policías municipales. Con esto queremos subrayar que el Municipio de Tulcán, con sus empleados y por otra parte los sacerdotes Marco y Alfonso Mejía con su apoyo moral y económico, representan los responsables idóneos de la creación de esta prestigiosa Institución.

La Cooperativa al haber cumplido sus 47 años de vida institucional tiene 6 oficinas operativas en Tulcán, Mira, Bolívar, San Gabriel, Ibarra y Quito; el número de afiliados sobrepasan los 56.000.”<sup>50</sup>

En esta Cooperativa se prestan montos desde 800 hasta 5.000 dólares, como crédito ordinario y con un garante socio de la cooperativa. Si el cliente desea un crédito de hasta 15.000 es un crédito ordinario, si es superior a los 5.000 hasta 30.000 dólares se conceden a los integrantes de las organizaciones jurídicas, en condiciones especiales, en cuanto a encajes, garantías y plazos. Los que se conceden al afiliado en base a una garantía hipotecaria, el monto que se entrega es de hasta USD 30.000 consumo y US\$ 20.000 microcrédito, plazo conforme a la capacidad de pago.

---

<sup>50</sup><http://www.cpmv.fin.ec>

### **Cooperativa 29 de Octubre**

Se constituyó en la ciudad de Quito, Provincia de Pichincha mediante Acuerdo Ministerial No. 0457 el 15 de mayo de 1972 y fue inscrita en el Registro General de Cooperativas con el número 1330 el 17 de mayo de 1972. Fue autorizada para operar como institución financiera por la Superintendencia de Bancos y Seguros mediante Resolución SB-INCOOP- 99 - 0178 del 29 de septiembre de 1999, Resolución debidamente inscrita en el Registro Mercantil, bajo el No. 2855, tomo 130, el 29 de Noviembre de 1.999, por tanto puede realizar actividades de intermediación financiera con el público en general.<sup>51</sup>

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. está sometida a la aplicación de normas de solvencia, prudencia financiera, contable y al control directo de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.<sup>52</sup>

Mediante la resolución SB- 2001-0488 se aprobó la fusión por absorción con la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Carchi” Ltda., por lo cual se traspasó a título universal la totalidad de los Activos, Pasivos y Patrimonio que constaban en el Balance General cortado al 30 de Noviembre de 2001, y se declaró en disolución voluntaria y anticipada a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Carchi” Ltda.<sup>53</sup>

Actualmente, las actividades y operaciones que realiza la Cooperativa están regidas por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y Reglamento de Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público, sujetas a Control de Superintendencia de Bancos y Seguros;

---

<sup>51</sup> [www.29deoctubre.fin.e](http://www.29deoctubre.fin.e)

<sup>52</sup> [www.29deoctubre.fin.e](http://www.29deoctubre.fin.e)

<sup>53</sup> [www.29deoctubre.fin.e](http://www.29deoctubre.fin.e)

además, está sometida a la aplicación de normas de solvencia, prudencia financiera contable y al control directo de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.<sup>54</sup>

En esta cooperativa, los requisitos principales son que el negocio tenga por lo menos un año de existencia<sup>38</sup>, copia de la papeleta de ahorros, copia de la cédula, copia de la papeleta de votación, recibo de agua, luz o teléfono, copia del RUC (opcional) y pago de impuesto predial o contrato de arrendamiento; mas un garante que necesariamente tenga un inmueble o un vehículo. Dan microcréditos desde 200 dólares hasta 15.000 dólares, si es superior el crédito, ya se presta con fondos de la Corporación Financiera Nacional. La tasa de interés promedio para los microcréditos esta en 16,20%. Tiene una cartera microcrediticia a nivel nacional de unos 15 millones de dólares, y a nivel Tulcán de 1,2 millones de dólares, teniendo unos 600 clientes es esta ciudad, con una tasa de morosidad promedio de 2,5%. Un 80% de los créditos está destinado al sector urbano, el restante 20% es en el sector rural.”<sup>55</sup>

### **Crédito Informal:**

Un 70% de los comerciantes carchenses ha utilizado los servicios de un “chulquero”<sup>56</sup>, lo cual nos permite vislumbrar la magnitud de este fenómeno financiero en la frontera norte. Esta cifra tan elevada, que fue corroborada por las entrevistas realizadas dentro del trabajo de campo de la presente investigación a los dueños de farmacias el 27,78% accede a este, constituyendo el mayor peso relativo que tiene el financiamiento informal en la frontera, con respecto al del resto del país; esto puede ser explicado por el hecho de esta zona del país es mucho más fuertemente impactada por

---

<sup>54</sup> [www.29deoctubre.fin.e](http://www.29deoctubre.fin.e)

<sup>55</sup> [www.29deoctubre.fin.e](http://www.29deoctubre.fin.e)

<sup>56</sup> Afirmación del agente fiscal Marlon Escobar, en el artículo: “El chulco halla mina de oro en la frontera norte”; [http://www.hoy.com.ec/NoticiasNue.asp?row\\_id=274039](http://www.hoy.com.ec/NoticiasNue.asp?row_id=274039)

capitales colombianos, que son insertados de diferentes maneras en el mercado fronterizo, y con mucha más facilidad que en el resto del país.

El chulco se ha convertido en parte de la cotidianidad de los tulcanes, personas de la localidad como también extranjeros participan de este negocio que representa un rubro muy importante de la economía local, y que trasciende las fronteras. En Tulcán existen cinco tipos o modalidades de chulco detalladas a continuación:

1. Chulco a través de ciudadanos de Tulcán.
2. Crédito de proveedores.
3. La Compra venta.
4. Lavado de dólares.
5. Los pagadiario o gota a gota: el chulco transfronterizo.

**Chulco a través de ciudadanos de Tulcán:** presenta dos modalidades principales, una es el chulco tradicional, donde se presta el dinero a una tasa de 10% mensual promedio, para cancelar de forma mensual, la otra modalidad de chulco local es el “punto diario”, que hace referencia a préstamos que hacen los cambistas a ciertos comerciantes a una tasa de interés del 1% diario, y cuyos plazos generalmente son de máximo un mes, con montos elevados (entre US\$1.000 y US\$20.000).

**Crédito de proveedores:** es un financiamiento en especies, garantizado por una letra de cambio o cheque, en el cual se cobra una tasa de interés de un 20% mensual, y generalmente las recaudaciones se realizan cada quince días; es uno de los medios de financiamiento informal más importantes en la frontera.

**Compra venta:** su financiamiento es en efectivo, a una tasa del 10% mensual, su garantía es prendaria, y puede ser un electrodoméstico o una joya; los montos prestados van desde US\$20 hasta los US\$500 aproximadamente; el pago se realiza de forma mensual, y por ser un sistema nuevo, aun tiene muy poca relevancia en la frontera.

**Lavado de dólares:** esta forma de financiamiento es algunas veces en efectivo y otras en especies, no presenta ningún tipo de interés, por lo que la hace única entre las demás modalidades estudiadas; los montos prestados van desde los US\$100.000 hasta los US\$1'000.000; los pagos son generalmente mensuales.

**Pago diario:** es un financiamiento en efectivo, que tiene como garantía una letra de cambio por el valor prestado, los montos son más bien pequeños, la tasa de interés es generalmente del 20% mensual, los cobros en la mayoría de las veces es diario, y en pocas ocasiones semanal, y se presenta como el medio de financiamiento informal mas importante en la frontera norte, con fuerte presencia colombiana.

El Ministerio de Coordinación de la Política Económica, pretende estructurar cuatro pilares para la arquitectura financiera nacional como política de estado (Gráfico 22).

## GRÁFICO 22: PILARES DE LA ARQUITECTURA FINANCIERA NACIONAL



**ELABORADO: Ministerio de coordinación de la Política Económica- mayo 2010**

Los objetivos que persigue esta reestructuración son:

- Fomentar la bancarización y redefinir el rol de la Banca Pública.
- Procurar una competencia equilibrada en el sector financiero y generar incentivos para impulsar la colocación de crédito hacia los sectores productivos.
- Implementar mecanismos adecuados para canalizar el ahorro hacia la inversión productiva con énfasis en los micro, pequeños y medianos empresarios.
- Consolidar y potenciar un fondo de garantía que garantice el acceso al crédito para los actores de la economía popular y solidaria.
- Procurar una desmaterialización del sistema de pagos reduciendo la dependencia del dólar físico (pagos electrónicos).

- Procurar el desarrollo de un mercado de valores que facilite el financiamiento de actividades productivas y profundice la democratización en el acceso a los medios de producción.

### **3.3 CASO DE ESTUDIO FARMACIA PASTEUR**

#### **a) ANTECEDENTES**

Desde que se estableció la dolarización esta, ha permitido en cierta medida frenar el proceso inflacionario que vivía el País antes de la misma, lo que ha permitido una mayor estabilidad y competitividad de los precios de las medicinas como de otros productos que comparado con la relativa inestabilidad del peso colombiano a lo que se suma un constante aumento en el precio de los combustibles en el vecino país del norte con el consiguiente efecto inflacionario, incidiendo en los precios de los medicamentos entre otros productos en Colombia, lo cual ha permitido que la ciudad de Tulcán tenga un flujo comercial respetable y constante, a pesar que en la frontera siempre el cambio de pesos a dólares determina mayor o menor demanda de los productos por parte de Colombia.

Para el presente estudio, se ha tomado en cuenta a la Farmacia Pasteur, misma que ha brindado la información necesaria para poder gestionar un análisis completo.

Esta farmacia inicia sus operaciones hace 20 años con el nombre de Farmacia American, de propiedad de la doctora Cecilia Sandoval de Revelo. A los 3 años cambia de propietario, siendo el General SP Carlos Mera su nuevo dueño, quien la administro por un lapso aproximado de 4 años, luego de lo cual fue adquirida por la Sra. Liliam Palacios, quien la administra relativamente con éxito durante los últimos 13 años habiendo pasado de ser de una pequeña farmacia a una grande (según su

capital) ; todo ello, debido a la apertura de negociaciones al por mayor con comerciantes de la vecina República de Colombia, tal como lo hacen otras farmacias grandes de la localidad.

Problemas de índole tributario y financiero, consistentes en una exagerada determinación de utilidades, por parte del SRI, que determinaba una utilidad en ventas al por mayor del 24,13%, cuando en realidad la utilidad en cualquier negocio que vende al por mayor en frontera, es inferior al 1%, produjeron una paulatina descapitalización de dicho establecimiento, pues su capital que alguna vez fue de aproximadamente 50.000 dólares no fue suficiente para competir con otros establecimientos farmacéuticos que manejaban capitales por lo menos 10 veces superiores, lo cual les permitía realizar adquisiciones en mayores volúmenes y con mayores descuentos los mismos que se trasladaban al consumidor final.

Al no existir en la provincia del Carchi Instituciones financieras dirigidas, exclusivamente al sector farmacéutico y que ofrezcan líneas de crédito ventajosas, que le permita al pequeño y mediano comerciante competir en la medida de lo posible con las cadenas de farmacias que lo que tratan es de apropiarse en definitiva de los establecimientos con problemas económicos y de competir también con quienes manejan grandes capitales en algunos casos de dudosa procedencia; por el problema señalado anteriormente, hace aproximadamente 2 años, la Farmacia Americana cambia de propietaria a favor de la Sra. Aida Josefina Alvear, suegra de la vendedora, quien le cambia el nombre de la razón social por el de Farmacia Pasteur, continuando en manos del mismo entorno familiar. Con la finalidad de continuar ejerciendo labores comerciales en el mercado y evitar su quiebra, la nueva administración, realiza una alianza estratégica con la cadena de Farmacias Económicas, alianza que poco benefició a su propietaria, pues no permitió la recuperación económica del negocio, que permita realizar transacciones comerciales en el volumen en que se realizaba en años anteriores cuando era independiente, lo que hubiese permitido solventar ingentes gastos que demandan



la contratación de profesionales contables y del derecho, que se hizo con la finalidad de resolver los problemas tributarios, hizo que al cabo de 20 meses decida, seguir laborando independientemente en el mercado farmacéutico y a pesar de que le han instalado en sus proximidades, dos farmacias pertenecientes a diferentes cadenas de una manera ilegal, lo cual a futuro afectaría grandemente a su economía.

El caso redacta la difícil situación que afrontan las MiPymes farmacéuticas locales que no tienen fuentes de financiamiento específicas ni mecanismos de protección, por lo que su funcionamiento se ve amenazado por las cadenas farmacéuticas nacionales e internacionales, que a más de disponer de millonarios recursos económicos, manejan estrategias de promoción y ventas a cargo de equipos de profesionales especializados y con ello van acaparando más el mercado y adquiriendo más farmacias independientes.

La eficiente administración no es suficiente, requiriendo aumentar su liquidez para poder permanecerse activos en un medio más competitivo.

## **b) DIAGNOSTICO DE LAS NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO**

Es necesario determinar si las empresas farmacéuticas de Tulcán, disponen de fuentes de financiamiento que les permita tener los suficientes recursos para cubrir sus operaciones y así cumplir con los objetivos propuestos.

El desenvolvimiento que tenga un dueño de farmacia con respecto a las ofertas de crédito, depende prácticamente de su percepción de los problemas que aquejan a su negocio, es por ello que se determina que son muchas las necesidades que tienen estos negocios con lo que respecta al crédito, por lo que es sustancial que el Gobierno de Ecuador, así como las instituciones financieras entiendan los problemas que enfrentan estas empresas.

## c) ENCUESTAS

### DETERMINACIÓN DE TAMAÑO DE POBLACIÓN

En estadística se conoce como muestreo a la técnica para la selección de una muestra a partir de una población. Al elegir una muestra se espera conseguir que sus propiedades sean extrapolables a la población. Este proceso permite ahorrar recursos, y a la vez obtener resultados parecidos a los que se alcanzarían si se realizase un estudio de toda la población.<sup>57</sup>

En este caso se tomará todo el universo, que es relativamente pequeño, 36 farmacias de la ciudad de Tulcán, para la aplicación de la encuesta

### DISEÑO DE ENCUESTA

Un cuestionario es una técnica estructurada para recopilar datos, que consiste en una serie de preguntas escritas u orales, que debe responder un entrevistado. Antes de iniciar la elaboración de un cuestionario, se debe tener claro los objetivos y las preguntas de investigación que impulsan a diseñar el cuestionario. Dada la importancia que tiene el cuestionario en un proceso de investigación, es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos en su elaboración:

- a) Especificar la información necesaria.
- b) Especificar el tipo de modelo de entrevista.
- c) Indagar sobre la existencia de cuestionarios previos sobre el tema de estudio.
- d) Determinar el tipo de preguntas que se van a formular.
- e) Elaborar las preguntas y ordenarlas.
- f) Elaborar el cuestionario inicial y probarlo.
- g) Redactar el cuestionario definitivo.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup><http://es.wikipedia.org>

<sup>58</sup>[es.scribd.com/doc/68432085/10/DISENO-DEL-CUESTIONARIO](http://es.scribd.com/doc/68432085/10/DISENO-DEL-CUESTIONARIO)

**TABLA 13: ENCUESTA PARA ENCONTRAR LA SITUACIÓN DE CRÉDITO DE LAS FARMACIAS EN TULCÁN**

<b>1 Las ventas que Ud. realiza son:</b>	
Al por mayor	<input type="text"/>
Al por menor	<input type="text"/>
Las dos	<input type="text"/>
<b>2 ¿Quiénes son sus principales clientes?</b>	
Colombianos	<input type="text"/>
Ecuatorianos	<input type="text"/>
Otros	<input type="text"/>
<b>3 ¿Cree que hay créditos que fomenten el desarrollo de su negocio?</b>	
SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>
<b>4 ¿Por qué?</b>	
Muchos Requerimientos	<input type="text"/>
Falta de Liquidez de la empresa	<input type="text"/>
Desconocimiento de líneas de crédito	<input type="text"/>
Falta de Respaldos	<input type="text"/>
<b>5 ¿Le interesaría a Ud. obtener crédito financiero?</b>	
SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>
<b>6 ¿Para qué destino necesitaría el crédito?</b>	
Incremento de mercadería	<input type="text"/>
Contratación de personal	<input type="text"/>
Adecuaciones del local	<input type="text"/>
Equipamiento	<input type="text"/>
Otros (especifique)	<input type="text"/>
<b>7 Señale el plazo en el cual sería pagado el crédito</b>	
CortoPlazo	<input type="text"/>
MedianoPlazo	<input type="text"/>
Largo Plazo	<input type="text"/>
<b>8 ¿Cree Ud. Que las tasas de interés que ofrece el banco son adecuadas?</b>	
SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>

<b>9 ¿Se encuentra satisfecho/a con el servicio que recibe por parte de la banca privada?</b>	
SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>
<b>10 ¿Si existiera la posibilidad de obtener un crédito financiero favorable por medio de la banca pública, accedería al mismo?</b>	
SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>
<b>11 ¿Cuántas veces ha accedido Ud. a un crédito para su negocio?</b>	
Una vez	<input type="text"/>
Dos o veces más	<input type="text"/>
Nunca	<input type="text"/>
<b>12 ¿Cuáles son sus principales entes crediticios?, señale:</b>	
Cooperativas	<input type="text"/>
Crédito informal	<input type="text"/>
Bancos Privados	<input type="text"/>
Bancos Públicos	<input type="text"/>
<b>13 ¿Con el crédito puede Ud. competir efectivamente en precios, calidad y entrega?</b>	
SI	<input type="text"/>
NO	<input type="text"/>
<b>14</b>	
<b>¿Cuáles son los problemas más importantes que debe afrontar?</b>	
Personal	<input type="text"/>
Mercados y competencia	<input type="text"/>
Financieros	<input type="text"/>
Ubicación y servicios	<input type="text"/>
Insumos y suministros	<input type="text"/>
Equipamiento	<input type="text"/>
Autoridad y regulaciones	<input type="text"/>
Transporte	<input type="text"/>
Infraestructura	<input type="text"/>

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

## ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LA ENCUESTA

### 1. Las ventas que Ud. realiza son:

**TABLA 14: PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN**

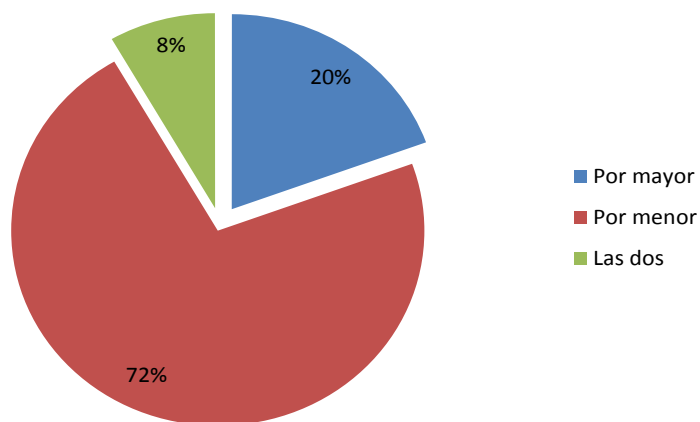
OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
Por mayor	7	19,44%
Por menor	26	72,22%
Las dos	3	8,33%
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

**GRÁFICO 23: PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN**

### PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### **Análisis e Interpretación**

Las actividades económicas de las farmacias ubicadas en la ciudad de Tulcán en su mayoría atienden al mercado local situación que indica que son pequeñas principalmente. Solo el 8.33% sirve al por mayor y menor mismas que en su mayoría pertenecen a las cadenas farmacéuticas antes mencionadas.

## 2. ¿Quiénes son sus principales clientes?

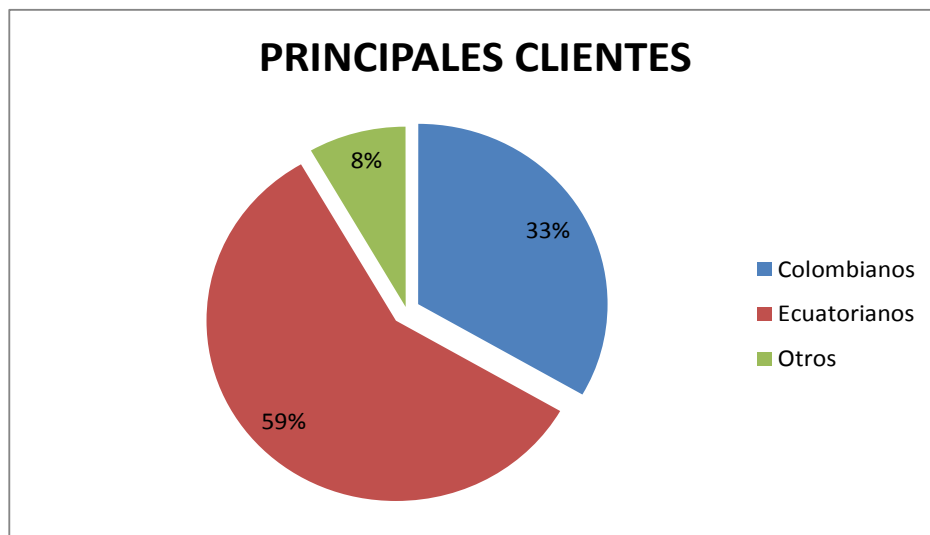
**TABLA 15: PRINCIPALES CLIENTES**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
Colombianos	12	33,33%
Ecuatorianos	21	58,33%
Otros	3	8,33%
TOTAL	36	100%

*FUENTE: Encuesta*

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

**GRÁFICO 24: PRINCIPALES CLIENTES**



*FUENTE: Encuesta*

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

### **Análisis e Interpretación**

Las actividades económicas de las farmacias ubicadas en la ciudad de Tulcán en su mayoría atienden al mercado local situación que indica que son pequeñas principalmente. Solo el 8.33% sirve al por mayor y menor mismas que en su mayoría pertenecen a las cadenas farmacéuticas antes mencionadas.

3. ¿Cree que hay créditos que fomenten el desarrollo de su negocio?

**TABLA 16: EXISTENCIA DE CRÉDITOS**

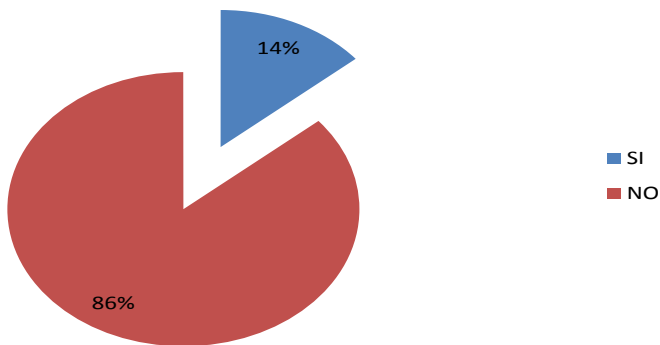
OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
SI	5	13,89%
NO	31	86,11%
TOTAL	36	100,00%

*FUENTE: Encuesta*

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

**GRÁFICO 25: EXISTENCIA DE CRÉDITOS**

**EXISTENCIA DE CRÉDITOS**



*FUENTE: Encuesta*

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

4. ¿Por qué?

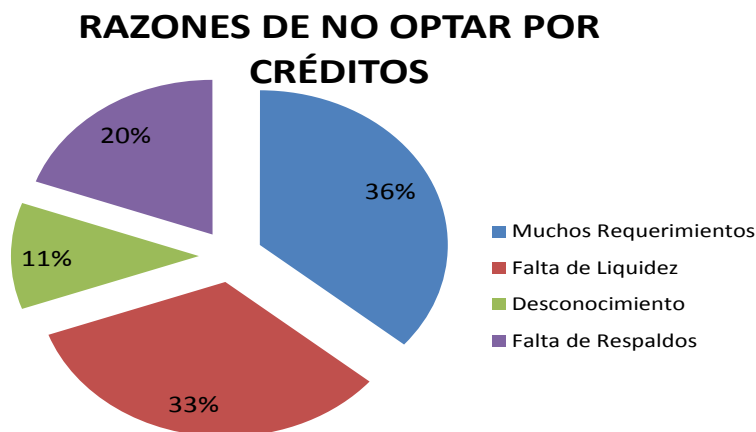
**TABLA 17: RAZONES DE NO OPTAR POR CRÉDITOS**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
Muchos Requerimientos	13	36,11%
Falta de Liquidez de la empresa	12	33,33%
Desconocimiento de líneas de crédito	4	11,11%
Falta de Respaldos	7	19,44%
TOTAL	36	100,00%

*FUENTE: Encuesta*

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

## GRÁFICO 26: RAZONES DE NO OPTAR POR CRÉDITOS



**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### Análisis e Interpretación

El 86,11% considera que no hay fuentes de crédito para impulsar el sector farmacéutico en la ciudad de Tulcán. Las razones se deben principalmente a la falta de ingresos de las empresas que no les permiten acceder a estas líneas de financiamiento.

El 33,33% indica que la razón principal es la falta de liquidez mientras que el 36% señala que no pueden completar los requerimientos para solicitar créditos siendo estas las principales limitantes.

### 5. ¿Le interesaría a Ud. obtener crédito financiero?

**TABLA 18: INTERÉS EN OBTENER CRÉDITO**

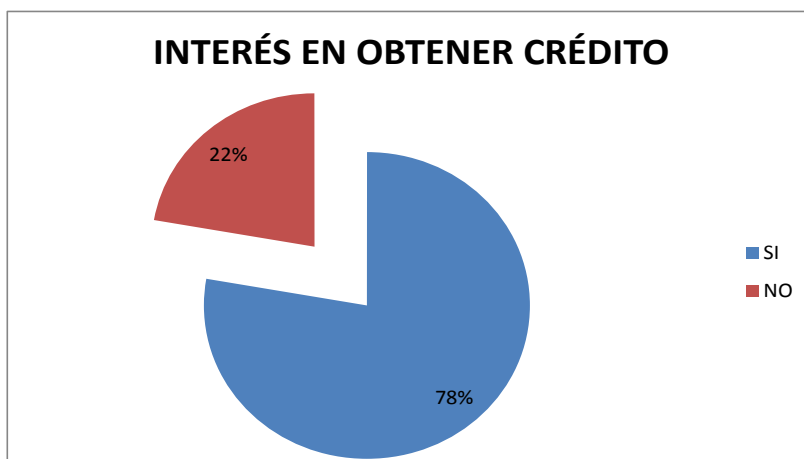
OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
SI	28	77,78%
NO	8	22,22%
TOTAL	36	100,00%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios



## GRÁFICO 27: INTERÉS EN OBTENER CRÉDITO



**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### Análisis e Interpretación

Existe un amplio interés por obtener créditos financieros que permitan financiar sus múltiples requerimientos. El 78% confirma la necesidad de obtener fuentes de financiamiento, situación que permitiría su expansión.

### 6. ¿Para qué destino necesitaría el crédito?

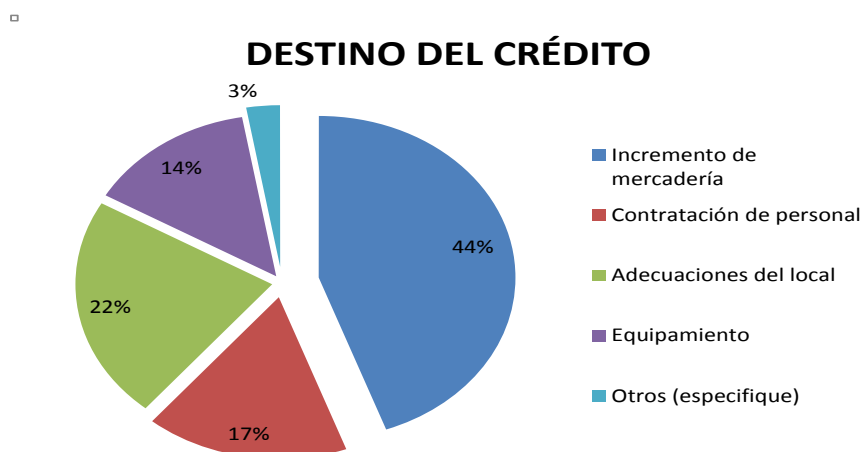
**TABLA 19: DESTINO DEL CRÉDITO**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
Incremento de mercadería	16	44,44%
Contratación de personal	6	16,67%
Adecuaciones del local	8	22,22%
Equipamiento	5	13,89%
Otros (especifique)	1	2,78%
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>	<b>100,00%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

## GRÁFICO 28: DESTINO DEL CRÉDITO



**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### Análisis e Interpretación

Como se puede observar, el destino del crédito demandado es variado. El 44% es para el incremento de mercadería, el 22% es para adecuar físicamente los locales, el 17% para aumenta su personal, el 14% para equipamiento.

Los rubros señalados se enfocan al crecimiento de la empresa situación que mejora su rentabilidad.

### 7. Señale el plazo en el cual sería pagado el crédito

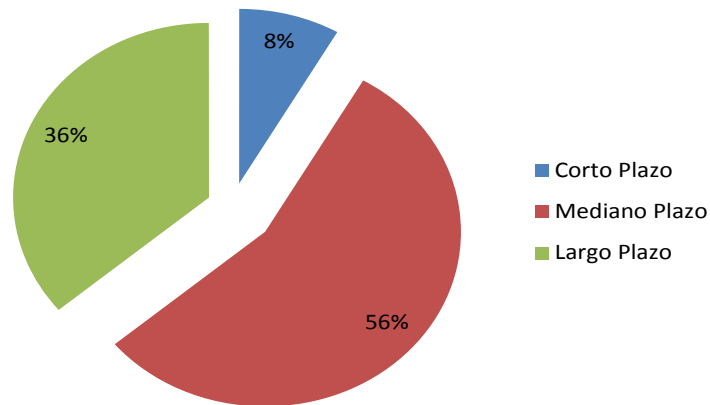
**TABLA 20: PLAZO DE PAGO DEL CRÉDITO**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
Corto Plazo	3	8,33%
Mediano Plazo	20	55,56%
Largo Plazo	13	36,11%
TOTAL	36	100,00%

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

## GRÁFICO 29: PLAZO DE PAGO DE CRÉDITO

### PLAZO DE PAGO DEL CRÉDITO



**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### Análisis e Interpretación

Las empresas consideran que el plazo más viable es el mediano comprendido entre 5 a 10 años, el 36% considera que es preferible el pago a largo plazo siendo este entre 10 años en adelante.

### 8. ¿Cree Ud. Que las tasas de interés que ofrece el banco son adecuadas?

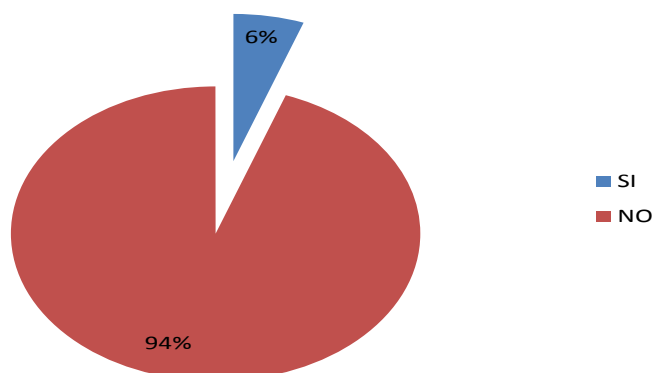
**TABLA 21: TASAS ADECUADAS**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
SI	2	5,56%
NO	34	94,44%
TOTAL	36	100,00%

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### GRÁFICO 30: TASAS ADECUADAS

#### TASAS ADECUADAS



**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

#### Análisis e Interpretación

En su gran mayoría los empresarios señalan que las tasas de crédito activo son sumamente altas, teniendo una concentración del 94% de los encuestados.

9. ¿Se encuentra satisfecho/a con el servicio que recibe por parte de la banca privada?

**TABLA 22: SERVICIO DE LA BANCA PRIVADA**

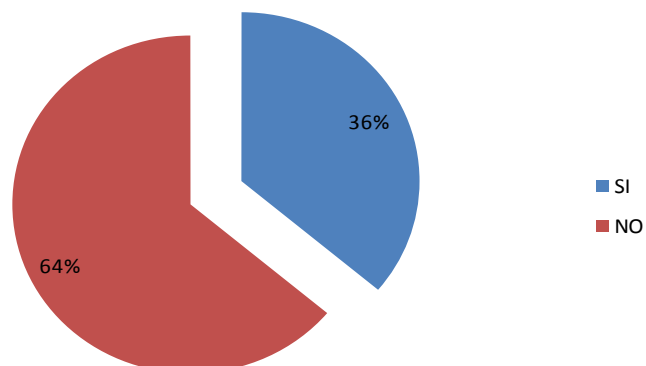
OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
SI	13	36,11%
NO	23	63,89%
TOTAL	36	100,00%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

## GRÁFICO 31: SERVICIO DE LA BANCA PRIVADA

### SERVICIO DE LA BANCA PRIVADA



**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### Análisis e Interpretación

El servicio es considerado como malo en su gran mayoría con un 64%. El 36% indica que es bueno. Esta situación permite concluir que es una de las razones por las cuales no existe una buena información sobre los mecanismos para la obtención del crédito.

**10. ¿Si existiera la posibilidad de obtener un crédito financiero favorable por medio de la banca pública, accedería al mismo?**

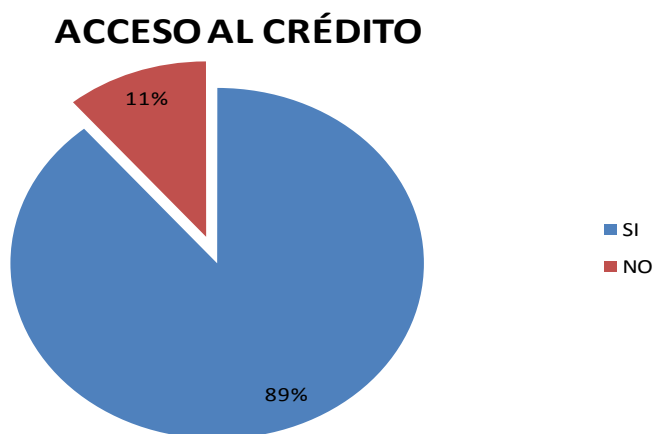
**TABLA 23: ACCESO AL CRÉDITO**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
SI	32	88,89%
NO	4	11,11%
TOTAL	36	100,00%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

## GRÁFICO 32: ACCESO AL CRÉDITO



**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### Análisis e Interpretación

El 89% de los empresarios estarían dispuestos acceder a un crédito aprobado, mostrando la necesidad de recursos que demanda la empresa.

### 11. ¿Cuántas veces ha accedido Ud. a un crédito para su negocio?

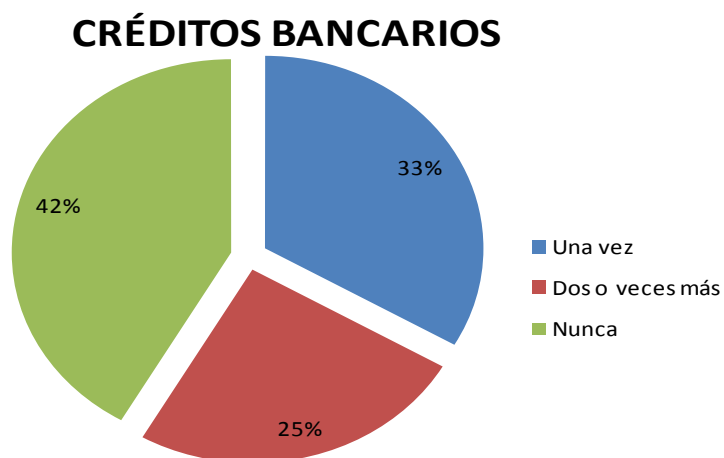
**TABLA 24: CRÉDITOS BANCARIOS**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
Una vez	12	33,33%
Dos o veces más	9	25,00%
Nunca	15	41,67%
TOTAL	36	100,00%

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### GRÁFICO 33: CRÉDITOS BANCARIOS



**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

#### Análisis e Interpretación

El 42% de las empresas no han tenido acceso a créditos, el 33% una sola vez y el 25% dos o más veces. El estudio revela una situación poco favorable para el desarrollo de las empresas que justifica las razones por las que no han crecido en el mercado.

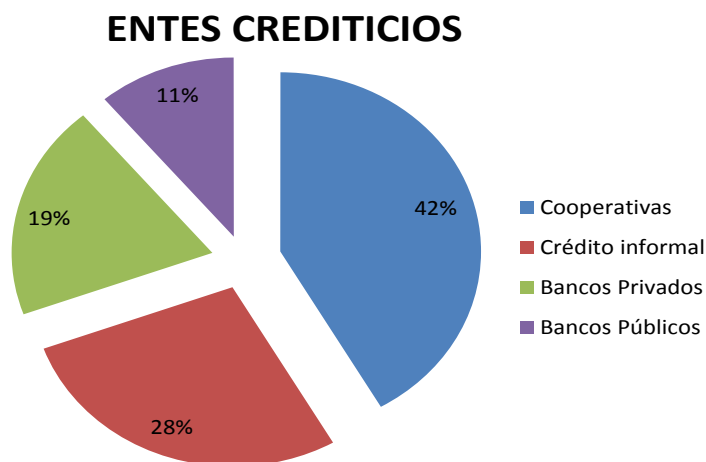
#### 12. ¿Cuáles son sus principales entes crediticios? señale:

**TABLA 25: ENTES CREDITICIOS**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
Cooperativas	15	41,67%
Crédito informal	10	27,78%
Bancos Privados	7	19,44%
Bancos Públicos	4	11,11%
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>	<b>100,00%</b>

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### GRÁFICO 34: ENTES CREDITICIOS



**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### Análisis e Interpretación

Los créditos son principalmente provienen de las Cooperativas con un 42% debido a la mayor confianza que tienen a estas por ser locales, en segundo lugar por el sector informal, por la facilidad que hay para obtenerlo, con el 28%, los Bancos Privados en tercer lugar con el 19% y Bancos Públicos con el 11%. Se observa una baja participación de los bancos del estado, situación que puede ser una alternativa de cambio y crecimiento.

### 13. ¿Con el crédito puede Ud. competir efectivamente en precios, calidad y entrega?

**TABLA 26: COMPETITIVIDAD**

OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA
SI	36	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	36	100,00%

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios



**GRÁFICO 35: COMPETITIVIDAD**



**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### **Análisis e Interpretación**

El 100% de las empresas considera que el financiamiento permite desarrollar estrategias que fomentan la competitividad en calidad, precios y servicios, siendo un aspecto fundamental para el crecimiento de la empresa.

### **14. ¿Cuáles son los problemas más importantes que debe afrontar?**

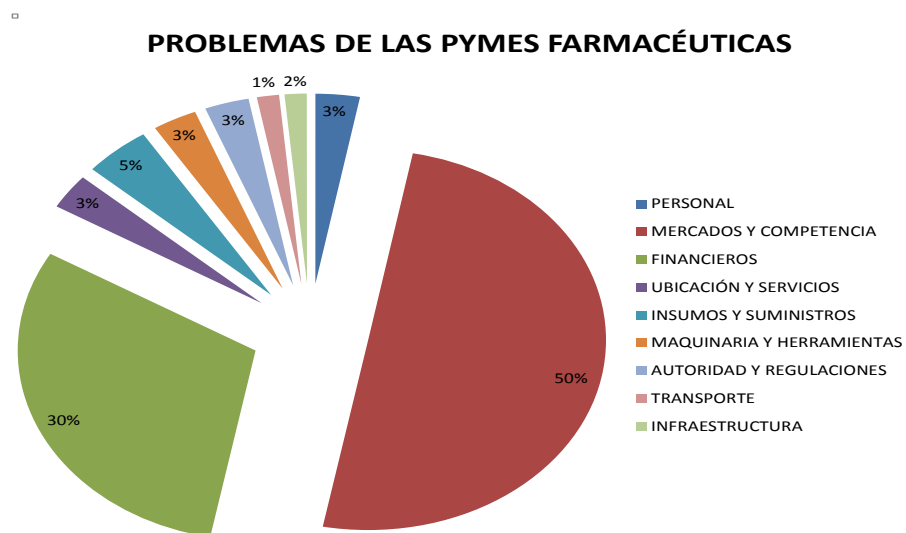
**TABLA 27: PROBLEMAS IMPORTANTES DE LAS PYMES FARMACEÚTICAS**

	<b>CANTIDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>
Personal	1	3%
Mercados y competencia	18	50%
Financieros	10	30,4%
Ubicación y servicios	1	3%
Insumos y suministros	2	4,5%
Equipamiento	1	3%
Autoridad y regulaciones	1	3%
Transporte	1	1,5%
Infraestructura	1	1,5
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

## GRÁFICO 36: PROBLEMAS IMPORTANTES DE LAS PYMES FARMACÉUTICAS EN LA CIUDAD DE TULCÁN



**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

### Análisis e Interpretación

Con respecto a las necesidades de las PyMES farmacéuticas, se identifica los problemas comunes que afronta los microempresarios de la ciudad, como se puede observar en el gráfico 38. con un 50%, se tiene el mercado, la competencia y financieros con un 30% entre los más relevantes, la competencia desleal, aquellas farmacias que disminuyen los precios más que lo que actualmente se ofrece el medicamento o producto en el mercado se considera como competencia desleal, por otro lado están las cadenas farmacéuticas que actualmente se puede apreciar que estos grupos farmacéuticos se han apoderado de las tradicionales boticas de barrio y la entrada de productos de dudosa procedencia (contrabando) por la frontera

## CAPITULO 4

### PROPUESTA

Con la interpretación de los datos obtenidos en la investigación de campo (entrevistas farmacias de Tulcán) realizada, identificamos los problemas principales que enfrentan las Farmacias en la ciudad de Tulcán, y para el caso particular Farmacia Pasteur, utilizaré dos herramientas que son: análisis FODA del establecimiento, y el desarrollo de un Plan de Inversiones, las cuales permitirán desarrollar estrategias para mitigar los principales inconvenientes, que impiden el avance en la solución de los problemas de este microempresa farmacéutica.

#### 4.1 ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO FODA

Es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada.

Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planificar una estrategia de futuro.<sup>59</sup>

Durante la etapa de planificación estratégica y a partir del análisis FODA se debe contestar cada una de las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se puede explotar cada fortaleza?

---

<sup>59</sup>Elaboración de un análisis DAFO en organizaciones de transportes Ministerio de Fomento de España

- ¿Cómo se puede aprovechar cada oportunidad?
- ¿Cómo se puede detener cada debilidad?
- ¿Cómo se puede defender de cada amenaza?

Matriz de evaluación de factores externos, analiza el comportamiento de la Farmacia Pasteur, frente a amenazas externas como también de oportunidades. Esta matriz me permitirá evaluar la farmacia, el valor máximo sería 4 y el mínimo 1.

**TABLA 28: CALIFICACIÓN DE LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS**

<b>Calificación</b>
4= Importante
3= Moderada
2= Bajo Impacto
1= Muy bajo impacto

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

**TABLA 29: APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES Y EVITAR LAS AMANEZAS DE LA FARMACIA**

<b>APROVEHA LAS (O) EVITA LAS (A)</b>	<b>NO APROVEHA LAS (O) NO EVITA LAS (A)</b>
Valor $\geq$ 2,5 hasta 4	
	Valor $<$ 2,5

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

Como lo indica la siguiente tabla, la Farmacia Pasteur obtiene un valor ponderado de 2,40 un valor insatisfactorio como lo muestra las tabla anterior, lo que

nos muestra que actualmente la Farmacia no aprovecha las oportunidades que se le presentan y no evita las amenazas.

**TABLA 30: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS CLAVES (FARMACIA PASTEUR).**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>PESO</b>	<b>CALIFICACION</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>
1.-Ampliación del mercado Colombo-Ecuatoriano	0,15	2	0,3
2.- Mayor demanda de medicamentos.	0,1	2	0,2
3.- Impulso a las Pymes.	0,15	1	0,15
4.-Compras y ventas por Internet.	0,1	1	0,1
<b>AMENAZAS</b>			
1.- Medicina proveniente de otros países a menor precio.	0,1	3	0,3
2.- Recesión económica mundial	0,05	2	0,1
3.- Incremento de tasas de interés	0,2	4	0,8
4.- Competencia de Cadenas Farmacéuticas	0,15	3	0,45
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,4</b>

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

**TABLA 31: APROVECHAR LAS FORTALEZAS Y EVITAR LAS DEBILIDADES DE LA FARMACIA**

<b>APROVEHA LAS (F) EVITA LAS (D)</b>	<b>NO APROVEHA LAS (F) NO EVITA LAS (D)</b>
Valor $\geq$ 2,5 hasta 4	
	Valor $<$ 2,5

*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

En la siguiente tabla, se puede observar que el puntaje está por debajo de 2,5 indica que la Farmacia tienen serias debilidades internas, que se deben solucionar, su mayor debilidad es el abastecimiento de un stock adecuado que permita contar con los medicamentos que demandan los clientes.

**TABLA 32: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS CLAVES (FARMACIA PASTEUR).**

<b>FORTALEZAS INTERNAS</b>	<b>PESO</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>VALOR PONDERADO</b>
1.-Años de experiencia	0,15	2	0,3
2.- Personal farmacéutico capacitado	0,1	2	0,2
3.- Consulta médica gratuita	0,15	2	0,3
4.- Atención directa del propietarios al consumidor	0,1	2	0,2
5.- Ventas al por mayor a clientes Colombianos	0,1	2	0,2
<b>DEBILIDADES</b>			
1.- Falta de información tributaria	0,1	2	0,2
2.- Poco margen de ganancia	0,05	2	0,1
3.-Financiamiento informal - Tasa de interés alta	0,1	4	0,4
4.- Poco abastecimiento de stock	0,1	4	0,4
5.- Poco valor agregado a los productos	0,05	2	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,4</b>

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

En este punto podemos aseverar que la Farmacia Pasteur tiene que desarrollar estrategias que ayuden a mejorar su desenvolvimiento, estas las desarrollaremos por medio de la matriz FODA.

**TABLA 33: MATRIZ FODA PYMES DE LA CIUDAD DE TULCÁN**

	<b>FORTALEZAS: F</b>	<b>DEBILIDADES: D</b>
	1.-Años de experiencia	1.- Falta de información tributaria.
	2.- Personal farmacéutico capacitado	2.- Poco margen de ganancia
	3.- Consulta médica gratuita	3.- Financiamiento informal - Tasa de interés alta
	4.- Atención directa del propietarios al consumidor	4.- Poco abastecimiento de stock
	5.- Ventas al por mayor a clientes Colombianos	5.- Poco valor agregado a los productos
<b>OPORTUNIDADES: O</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>
1.-Ampliación del mercado Colombo-Ecuatoriano	1.- Contratar una empresa de marketing para mejorar la imagen	1.- Estudio de mercado actual
2.- Mayor demanda de medicamentos.	2.-. Estudio de la demanda de medicamentos por parte de los médicos	2.- Capacitación tributaria
3.- Impulso a las Pymes.	3.- Brindar a los empleados seguridad y estabilidad laboral.	3.- Elaborar plan marketing
4.-Compra y venta por Internet.	4.- Utilización de nuevas tecnologías, ingresar a comercio electrónico	4.- Financiar la compra de medicamentos con mayor demanda
<b>AMENAZAS: A</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
1.- Medicina proveniente de otros países a menor precio.	1.- Denuncia de productos que ingresan de contrabando.	1.- Stock adecuado de productos (cantidad)
2.- Recesión económica mundial	2.- Ofrecer descuentos especiales.	
3.- Incremento de tasas de interés	3.- Estudio de ofertas crediticias, incluido crédito informal	2.- Controlar siempre la rotación de productos.(inventario)
4.- El consecuente crecimiento de las cadenas farmacéuticas	4.- Actualizar constantemente base de datos clientes y proveedores.	

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

Como resultado de la matriz FODA se obtuvo las siguientes estrategias a desarrollar:

❖ Estrategias Fortaleza Oportunidad FO:

1. Mejorar la imagen.
2. Estudio de la demanda de medicamentos por parte de los médicos.
3. Brindar a los empleados seguridad y estabilidad laboral.
4. Utilización de nuevas tecnologías, ingresar a comercio electrónico

❖ Estrategias Debilidad Oportunidad DO:

1. Estudio de mercado actual.
2. Capacitación tributaria.
3. Elaborar plan marketing.
4. Financiar la compra de medicamentos con mayor demanda.

❖ Estrategias Fortalezas Amenaza FA:

1. Denuncia de productos que ingresan de contrabando.
2. Ofrecer descuentos especiales.
3. Estudio de ofertas crediticias, incluido crédito informal.
4. Actualizar constantemente base de datos clientes y proveedores.

❖ Estrategias Debilidad Amenaza DA:

1. Stock adecuado de productos (cantidad).
2. Controlar siempre la rotación de productos.(inventario).



## **4.2 PROPUESTA DEL CRÉDITO (PLAN DE INVERSIONES)**

Determinadas las principales falencias de la farmacia, el principal inconveniente es no contar con el suficiente dinero que ayude a mantener un stock creciente de medicamentos adecuados, lo que permite incrementar las ventas, principalmente al por mayor, con acceso a mejores descuentos por parte de los proveedores por el volumen elevado de compras y fundamentalmente por la posibilidad de realizar pagos de contado que aumenta aún más el descuento, descuentos que a su vez, son trasladados en buena parte a los clientes.

Es preocupante que las Farmacias en general y en especial las pequeñas, acudan a créditos informales para poder financiar sus requerimientos, por lo que analizaré como el crédito informal afecta y encarece el proyecto, realizando un plan de inversiones que nos permita saber el impacto del crédito tanto informal como formal, además una vez realizado el estudio, podemos determinar que la Farmacia Pasteur se enmarca como una microempresa, la cual necesita la inyección de un capital de 20.000 dólares, capital determinado por la demanda creciente de los comerciantes Colombianos.

### **a) CICLO DE CAJA**

Una de las mayores fuentes de preocupación y de problemas para los empresarios -independientemente de si estos son grandes o pequeños- es la falta de recursos para atender los pagos que tienen que ver con su Capital de Trabajo: salarios, aportes, compra de materiales, pago de servicios públicos, arriendo, etc.

Aunque mantener el dinero suficiente para responder por tales pagos no siempre es fácil para las empresas, si es posible mejorar esta situación, si el empresario maneja el concepto de Ciclo de Caja y, sobre todo, lo aplica en su organización.

En este concepto intervienen tres elementos: el Periodo Promedio del Inventario, el Periodo Promedio de Cuentas por Cobrar y el Periodo Promedio de Cuentas por Pagar. Veámoslos uno por uno.

1. Periodo Promedio de Inventario. Es el número de días que transcurre, desde cuando llegan las materias primas a la empresa y estas no solamente se transforman en productos terminados y listos para la venta, sino que efectivamente se venden.
2. Periodo Promedio de Cobro. Se define como el número de días que transcurre, desde cuando se realiza la venta a crédito y el momento en el que se recibe el dinero por el cobro respectivo,
3. Periodo Promedio de Pago. Es el número de días transcurridos, desde el momento en el cual se compran a crédito las materias primas y el momento en el cual se pagan.<sup>60</sup>

Así calcularemos el ciclo de caja de la Farmacia Pasteur, tanto de los medicamentos que se venden al por menor, como de los medicamentos que se venden al por mayor.

---

<sup>60</sup><http://gerenciasunegocio.blogspot.com/2009/01/calculare-su-ciclo-de-caja.html>

### **VENTAS NACIONALES:**

*Periodo Promedio del Inventario: 15días.*

*Periodo Promedio de Pago: 30 días.*

*Periodo Promedio de Cobro: 60 días.*

---

*Ciclo= Periodo de Pago - Periodo de Inventario - Periodo de Cobro.*

*Ciclo= 30 - 15- 60*

*Ciclo= -45días.*

Esto significa sencillamente, que la Farmacia Pasteur se queda 45 días sin dinero proveniente del cobro de sus ventas.

### **VENTAS INTERNACIONALES:**

*Periodo Promedio del Inventario: 2 días.*

*Periodo Promedio de Pago: 15días.*

*Periodo Promedio de Cobro: 0días.*

---

*Ciclo= Periodo de Pago - Periodo de Inventario - Periodo de Cobro.*

*Ciclo= 15 - 2- 0*

*Ciclo= 13días.*

Esto significa que la Farmacia Pasteur en 13 días dispone del dinero para poder pagar a los proveedores, lo que es positivo, esto sería mejor si se dispusiera del suficiente capital para poder comprar los medicamentos con mayor rotación y además por el pronto pago recibir mayores descuentos de parte de los

distribuidores, a la vez que se estarían cubriendo los 45 días del ciclo de ventas al por menor, permitiendo salir adelante al negocio.

Por esta y por las anteriores razones el crédito es muy fundamental para la Farmacia, la desventaja de esto es que como se indicó en el entrevista, los dueños de farmacias pequeñas optan por solicitar préstamos al “chulco”, lo que encarece su proyecto de seguir creciendo.

El constante crecimiento de los mercados hace necesario contar permanentemente con fuentes de financiamiento que cubran de manera eficiente los gastos operativos, financieros e inversiones definidas acorde a los respectivos planes estratégicos de las MIPYMES.

De igual manera, la constante volatilidad de los mercados (fluctuaciones en el valor del dólar con relación al peso colombiano), afecta considerablemente la liquidez de estas empresas, mismas que requieren de capital fresco para poder mantenerse operativas hasta que las situaciones tanto externas como internas se estabilicen; así por ejemplo, cuando el dólar se cotiza a un precio significativamente mayor e inesperado, los clientes colombianos paralizan su actividad adquisitiva de medicamentos, obligando al propietario de la farmacia a vender prácticamente sin utilidad alguna o a devolver los productos a los proveedores, creando una imagen negativa de él y de su negocio que afecta a su credibilidad.

La búsqueda de un crecimiento constante de igual manera demanda de importantes fuentes de dinero que al invertirse forjan un crecimiento que permite además de cubrirlo obtener rentabilidad, siempre y cuando cumpla con los estándares de calidad exigidos por el mercado, como es natural. En este sentido, las MIPYMES, demandan de fuentes alternativas de liquidez que adicional a sus propios ingresos permitan garantizar la estabilidad de operatividad del negocio e

impulsar los proyectos de inversión que tengan en función del cumplimiento de sus propios objetivos y metas.

En el mercado ecuatoriano, la figura del crédito bancario a través de sus diversas modalidades como sobregiros, avances, créditos inmediatos y en el caso de Tulcán el crédito informal, se ha constituido en la alternativa más común y utilizada por estas empresas, principalmente para cubrir falencias de liquidez que se puedan haber presentado. Si bien es cierto, cubren su objetivo a corto plazo, en realidad generan un peso importante a la empresa dado por un pasivo altamente costoso y riesgoso que demanda de mucho control y cuidado.

El alto costo del dinero producto a la obtención de créditos bancarios y créditos informales, reduce la rentabilidad considerablemente y deja expuesta a la empresa a depender exclusivamente de su mercado mismo que al ser variable genera riesgos altos que pueden provocar su propia liquidación.

No se trata de decir que el crédito bancario sea una mala opción, al contrario cuando se trata de inversiones debidamente estudiadas es una alternativa adecuada pero debido a sus altos costos es necesario administrarla eficientemente.

Bajo este escenario planteado y muy común en las empresas ecuatorianas, es necesario buscar alternativas viables que permitan obtener la liquidez necesaria pero a un menor costo.

## b) ANALISIS

A partir de los estados Financieros del año 2011, calcularemos el plan de inversión.

### Estructura de Financiamiento

En función de los requerimientos de capital, la farmacia Pasteur ha decidido establecer el siguiente Plan de Inversiones:

**TABLA 34: PLAN DE INVERSIONES FARMACIA PASTEUR**

<b>PLAN DE INVERSIONES</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>HISTORICO</b>	<b>PROYECTO</b>	<b>FINANCIAMIENTO</b>	
			<b>CREDITO</b>	<b>APORTE CLIENTE</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>				
<i>Muebles y enseres</i>	8.000,00	8.000,00		8.000,00
<i>Equipo de Computacion</i>	1.200,00	1.200,00		1.200,00
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>9.200,00</b>	<b>9.200,00</b>	<b>0,00</b>	<b>9.200,00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>				
<i>Capital de Trabajo Operativo</i>	38.279,00	58.279,00	20.000,00	38.279,00
<i>Capital de Trabajo Administración y</i>	12.376,20	12.376,20		12.376,20
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>50.655,20</b>	<b>70.655,20</b>	<b>20.000,00</b>	<b>50.655,20</b>
<b>TOTAL</b>	<b>59.855,20</b>	<b>79.855,20</b>	<b>20.000,00</b>	<b>59.855,20</b>
<b>% DE FINANCIAMIENTO</b>		<b>100%</b>	<b>25%</b>	<b>75%</b>

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

En el plan de inversiones se puede observar que el proyecto de crecimiento tienen un valor total de \$ 79.855,20 y la dueña de la farmacia realizará un aporte del 75% al total del proyecto que suma \$59.855,20, siendo necesario por parte de la banca un aporte del 25% lo que constituye \$ 20.000 que a continuación se puede ver el

impacto de esta inyección de capital.

### **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS FARMACIA PASTEUR:**

En el año 2011, la Farmacia Pasteur, cierra su estado de pérdidas y ganancias con una Utilidad Neta de \$2.855,80 USD (Gráfico 37), del cual se proyectará tanto los ingresos como los egresos para los flujos de caja de los tres escenarios propuestos, para determinar el porcentaje de crecimiento de los siguientes años, se tomó en cuenta un crecimiento del 18%, este porcentaje fue determinado tomando en cuenta el crecimiento de la Farmacia en sus últimos 2 años de un 13% aproximadamente, más el 5, 41% de inflación del año 2011, la cual según el Banco Central del Ecuador, en diciembre, la inflación mensual cerró en 0.40%, porcentaje superior al registrado en los dos últimos meses. Por su parte la inflación anual se ubicó en 5.41%, nivel superior al registrado en igual período de los años 2009 y 2010 (4.31% y 3.33% respectivamente). Este incremento acumulado registró su mayor variación en las divisiones de Bebidas Alcohólicas, Tabaco y Estupefacientes; Prendas de Vestir y calzado; y, Alimentos y Bebidas no Alcohólicas como lo muestra el Grafico 38.

## GRÁFICO 37: ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS FARMACIA PASTEUR

FARMACIA PASTEUR			
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS			
DEL 01 DE ENERO 2011 AL 31 DE DICIEMBRE 2011			
<b>VENTAS NETAS</b>			
	<b>VENTAS NETAS</b>		
	VENTAS 12% *	12748,00	
	VENTAS 0% **	40763,00	
	<b>TOTAL VENTAS NETAS</b>		<b>53511,00</b>
	<b>COSTO VENTAS</b>		
	COMPRAS 12%	7534,00	
	COMPRAS 0%	30745,00	
	<b>TOTAL COSTO VENTAS</b>		<b>38279,00</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>			15232,00
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</b>		
	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	6346,35	
	BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	961,46	
	APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	1406,99	
	PAGOS POR OTROS BIENES	791,87	
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>9506,67</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			<b>5725,33</b>

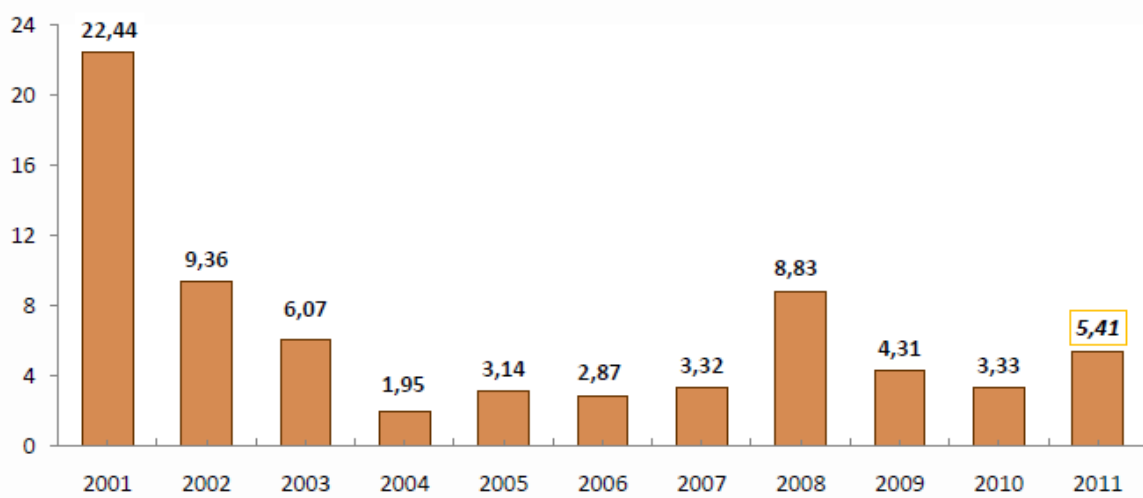
**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

\* El valor proveniente de las Ventas 12% son los productos por los cuales se paga IVA, bienes suntuarios y no de primera necesidad, como pañales, perfumes, colonias, etc.

\*\* El valor proveniente de las Ventas 0% son los productos por los cuales no se paga IVA, bienes de primera necesidad (medicinas en general, aspirinas, inyecciones, etc).



**GRÁFICO 38: INFLACIÓN ACUMULADA Y ANUAL DEL PERÍODO ENERO-DICIEMBRE DE CADA AÑO (PORCENTAJES)**



**FUENTE:** Banco Central del Ecuador

Es necesario indicar, que del 100% de las ventas anuales detalladas en el Estado de Pérdidas y Ganancias \$ 53.511,00 USD, el 70% son ventas realizadas al clientes de Colombia y el 30% a clientes Ecuatorianos, como se detalla en la siguiente tabla

**TABLA 35: VENTAS FARMACIA PASTEUR AÑO 2011**

VENTAS	PORCENTAJES	VALOR
Ventas Colombia	70%	\$ 37.457,7
Ventas Ecuador	30%	\$ 16.053,3

**ELABORADO:** Stefanie Hinojosa Palacios

**4.3 PRIMER ESCENARIO: FINANCIAMIENTO CON CRÉDITO INFORMAL**

En función de los requerimientos de capital, la Farmacia Pasteur ha decidido establecer la siguiente estructura de financiamiento, para la cual primero calcularemos la amortización, con la tasa de 132% anual (11% mensual), a 5 años.

**TABLA 36: TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO INFORMAL**

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>					
BENEFICIARIO	<b>FARMACIA PASTEUR</b>				
INSTIT. FINANCIERA	<b>CREDITO INFORMAL</b>				
MONTO EN USD	<b>20.000,00</b>				
TASA DE INTERES	<b>132,00%</b>		<b>T. EFECTIVA</b>	<b>132,0000%</b>	
PLAZO	<b>5 años</b>				
GRACIA	<b>0 años</b>				
FECHA DE INICIO	<b>20-jul-2012</b>				
MONEDA	<b>DOLARES</b>				
AMORTIZACION CADA	<b>360 días</b>				
Número de períodos	<b>5 para amortizar capital</b>				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		20.000,00			
1	15-jul-2013	19.601,27	26.400,00	398,73	26.798,73
2	10-jul-2014	18.676,23	25.873,68	925,04	26.798,73
3	05-jul-2015	16.530,13	24.652,62	2.146,10	26.798,73
4	29-jun-2016	11.551,17	21.819,77	4.978,95	26.798,73
5	24-jun-2017	0,00	15.247,55	11.551,17	26.798,73
			113.993,63	20.000,00	133.993,63

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

En esta tabla de amortización, calculada por medio de dividendos iguales, podemos ver que el interés es demasiado alto con relación a los pagos concernientes al capital o principal adeudado, al final de los 5 años se habrán pagado 113.993,63 USD solo de interés.

El cálculo de la tabla de amortización permite entender los gastos financieros dados por la tasa de interés que deben incluirse en el flujo de caja. De igual manera la amortización que se cancela, situación que determina el impacto frente al ingreso y la rentabilidad.

A continuación se expone, el posible flujo de caja para determinar el impacto de los elementos citados:

## **FLUJO DE CAJA:**

El flujo de caja es la herramienta más utilizada y de mayor importancia en la evaluación de proyectos de inversión. A partir de este cuadro de resultados, se inicia la evaluación económica – financiera de un proyecto y constituye la base para calcular indicadores financieros que complementarán el análisis.

Representa el movimiento en efectivo de las actividades operacionales y no operacionales del proyecto, no se incluye los costos y gastos contables como depreciaciones y amortizaciones; comprende los siguientes elementos:

- La inversión inicial o los egresos necesarios para iniciar las actividades
- Los ingresos y egresos generados durante el funcionamiento del proyecto, tanto operacionales, cuanto no operacionales.
- El valor de salvamento de las inversiones, que representa el monto de recuperación o venta de las inversiones realizadas.

Si no se dispone formalmente de un flujo de caja para evaluar un proyecto se debe estructurarlo, sobre todo para empresas en marcha que tengan la intención de ampliar, crecer o diversificarse, de esta manera se puede contar con el insumo para efectuar el análisis del proyecto.<sup>61</sup>

A continuación se expone, el posible flujo de caja para determinar el impacto de los elementos citados:

---

<sup>61</sup>DISEÑO Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION:UNA APLICACIÓN PRACTICA-AUTORES:Ing. Luis Cruz A. ,Ing.Oscar Guzmán S. ,Econ. Paúl Noboa G.- EDICIÓN: Asoc. María Augusta Proaño

**TABLA 37: FLUJO DE CAJA (CRÉDITO INFORMAL)**

**FARMACIA PASTEUR**

	<i>anual</i>			
	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>				
<b>DETALLE</b>				
Ventas 12%	15.042,64	16.546,90	18.201,59	18.201,59
Ventas 0%	46.877,45	51.565,20	54.143,45	54.143,45
<b>Total Ingresos operacionales</b>	<b>61.920,09</b>	<b>68.112,10</b>	<b>72.345,05</b>	<b>72.345,05</b>
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>				
<b>DETALLE</b>				
Compras 12%	7.910,70	8.306,24	8.721,55	9.157,62
Compras 0%	32.282,25	33.896,36	35.591,18	37.370,74
<b>GASTOS DE ADM Y VENTAS</b>				
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del iess	6.663,67	6.996,85	7.346,69	7.714,03
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	1.009,53	1.060,01	1.113,01	1.168,66
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	1.477,34	1.551,21	1.628,77	1.710,21
Pago por otros bienes	831,46	873,04	916,69	962,69
<b>Total Egresos operacionales</b>	<b>50.174,95</b>	<b>52.683,70</b>	<b>55.317,89</b>	<b>58.083,95</b>
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>11.745,14</b>	<b>15.428,39</b>	<b>17.027,16</b>	<b>14.261,10</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
Créditos a contratarse a largo plazo	20.000,00			
Aportes propios del cliente	59.855,20			
<b>Total Ingresos no operacionales</b>	<b>79.855,20</b>			
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
Subproyecto	79.855,20			
Pago de intereses (KT)	26.400,00	25.873,68	24.652,62	21.819,77
Pago de Capital (KT)	398,73	925,04	2.146,10	4.978,95
<b>Total Egresos no operacionales</b>	<b>106.653,93</b>	<b>26.798,73</b>	<b>26.798,73</b>	<b>26.798,73</b>
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>-26.798,73</b>	<b>-26.798,73</b>	<b>-26.798,73</b>	<b>-26.798,73</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>-15.053,59</b>	<b>-11.370,33</b>	<b>-9.771,56</b>	<b>-12.537,62</b>
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>-15.053,59</b>	<b>-26.423,92</b>	<b>-36.195,48</b>
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>-15.053,59</b>	<b>-26.423,92</b>	<b>-36.195,48</b>	<b>-48.733,11</b>

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

El flujo de caja nos indica una pérdida creciente año a año, por los excesivos pagos de interés, por lo que llegamos a la conclusión que este sistema de crédito al cual acuden muchos micro y pequeños empresarios, no es beneficioso, al contrario encarece el proyecto de crecimiento en este caso de la Farmacia Pasteur.

### **VALOR ACTUAL NETO (VAN):**

Una variable importante que afecta al valor del dinero es el tiempo. No se puede comparar dos flujos de recursos si estos se encuentran en diferentes períodos, es necesario introducir el concepto de VALOR ACTUAL<sup>62</sup>, que permite “descontar” los flujos generados a una tasa que reconozca el costo de oportunidad del dinero, de tal forma que se genera una equivalencia de los flujos futuros a valor presente, que luego pueden compararse con el monto de la inversión inicial, la que se efectuó al inicio de las operaciones de la empresa. Mientras más lejano en términos temporales un flujo, menor es su valor actual, para lo cual se utiliza la fórmula inversa al interés compuesto, que compara la inversión inicial requerida para estructurar el proyecto (plan de inversiones) con signo negativo y el flujo operacional ajustado en términos positivos.

Para calcular el VAN debemos:

- a) Determinar el monto de las inversiones.
- b) Determinar el flujo operacional en base al procedimiento mencionado en la estructuración de un flujo de caja.
- c) Determinar la tasa de descuento en base al costo del dinero o del capital y de las perspectivas de riesgo-rentabilidad propuestas para el proyecto en particular.
- d) Determinar el valor de salvamento en base al número de años de vida útil de las inversiones y su respectiva depreciación.
- e) Aplicar la siguiente fórmula:

---

<sup>62</sup> SapagChainNassir, 2001. Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa. Prentice Hall.

lo= inversión inicial

F1= flujo del primer período

F2= flujo del segundo período

F<sub>n</sub>= flujo del último período

VS= valor de salvamento de los activos.

i= tasa de descuento

$$\text{VAN} = - lo + \frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{F_n + VS}{(1+i)^n}$$

Al obtener el resultado, el parámetro de análisis es compararlo con cero, así:

- a) Si el VAN es mayor a cero, acepto el proyecto, los flujos descontados son superiores al monto de la inversión realizada
- b) Si el VAN es menor a cero, rechazo el proyecto, los flujos de recursos a valor actual son inferiores al monto de la inversión realizada.
- c) Si el VAN es igual a cero, acepto, pero es necesario un análisis más profundo de la sensibilidad del proyecto, considerando que las expectativas de riesgo-rentabilidad están en el límite previsto.

En el caso del VAN, con este tipo de financiamiento (crédito informal) es negativo, por lo que no es beneficiosos para los microempresarios financiarse con estos créditos, que lo único que les genera son pérdidas.

**VAN (crédito informal) = (\$ 36.199,10)**

### **TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA (TIRF)<sup>63</sup>**

En la Ficha del cálculo del Valor Actual Neto se determinó que el VAN como indicador presenta dos dificultades que podrían conllevar al evaluador a tomar decisiones incorrectas, por lo que era necesario considerar un valor relativo que

<sup>63</sup>DISEÑO Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION:UNA APLICACIÓN PRACTICA-AUTORES:Ing. Luis Cruz A. ,Ing.Oscar Guzmán S. ,Econ. Paúl Noboa G.- EDICIÓN: Asoc. María Augusta Proaño

permita comparar porcentualmente dos parámetros del desempeño del proyecto, en este caso el monto de inversión y los flujos futuros descontados (valor actual de los flujos), para lo cual es necesario obtener la TASA INTERNA DE RETORNO.

En la fórmula de cálculo del VAN, la TIR es la tasa de descuento a la cual el Valor Actual Neto es cero.

En términos más sencillos, representa el RETORNO porcentual con respecto a la inversión que el proyecto arroja sobre la base conceptual de valor actual de los flujos operacionales, en definitiva, porcentualmente cuánto el proyecto entrega a sus partícipes (inversionistas y financistas) con respecto a la inversión realizada.

La mejor forma de calcular la TIR es a través de la computadora mediante la siguiente fórmula del Excel.

= TIR (rango de valores)

El parámetro de comparación de la tasa interna de retorno es la Tasa de Descuento (costo del capital y las expectativas de rentabilidad del inversionista, de acuerdo al nivel de riesgo asumido) que se aplica para el cálculo del Valor Actual Neto, en cuyo caso:

- Si la TIR es mayor a la tasa de descuento, el VAN es positivo, el proyecto se acepta.
- Si la TIR es menor que la tasa de descuento, el VAN es negativo, por lo que el proyecto no debería ser aceptado.

#### **4.4 SEGUNDO ESCENARIO: FINANCIAMIENTO MICROCRÉDITO**

Este crédito no es muy tomado en cuenta por los dueños de las farmacias, primero porque la tasa de interés es más alta frente a otras opciones de crédito,

además de todos los requerimientos (requisitos) que solicitan las instituciones financieras para poder acceder al mismo; aducen que, el microcrédito no es la llave infalible del desarrollo, mientras el microcrédito no saque a los microempresarios de la supervivencia, además de no reducir la pobreza ni generar empleo, acentúa la desigualdad, es por esto que muchos optan por el crédito informal, que según ellos al menos no tienen que esperar y cumplir con tantos requisitos.

Con el siguiente análisis, podemos ver que en este caso el microcrédito no ayudaría por la tasa de interés elevada.

**TABLA 38: TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO MICROCRÉDITO**

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>					
BENEFICIARIO	<b>FARMACIA PASTEUR</b>				
INSTIT. FINANCIERA	<b>BANCOS (MICROCRÉDITO)</b>				
MONTO EN USD	<b>20.000,00</b>				
TASA DE INTERES	<b>25,50%</b>	<b>T. EFECTIVA</b>		<b>25,5000%</b>	
PLAZO	<b>4 años</b>				
GRACIA	<b>0 años</b>				
FECHA DE INICIO	<b>20-jul-2012</b>				
MONEDA	<b>DOLARES</b>				
AMORTIZACION CADA	<b>360 días</b>				
Número de períodos	<b>4 para amortizar capital</b>				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		20.000,00			
1	15-jul-2013	16.555,69	5.100,00	3.444,31	8.544,31
2	10-jul-2014	12.233,09	4.221,70	4.322,61	8.544,31
3	05-jul-2015	6.808,21	3.119,44	5.424,87	8.544,31
4	29-jun-2016	(0,00)	1.736,09	6.808,21	8.544,31
			14.177,23	20.000,00	34.177,23

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**



**TABLA 39: FLUJO DE CAJA (MICROCRÉDITO)  
FARMACIA PASTEUR**

	<i>anual</i>			
	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>				
<b>DETALLE</b>				
<i>Ventas 12%</i>	15.042,64	17.750,32	20.945,37	24.715,54
<i>Ventas 0%</i>	48.100,34	56.758,40	66.974,91	79.030,40
<b>Total Ingresos operacionales</b>	<b>63.142,98</b>	<b>74.508,72</b>	<b>87.920,29</b>	<b>103.745,94</b>
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>				
<b>DETALLE</b>				
<i>Compras 12%</i>	8.513,42	9.620,16	10.870,79	12.283,99
<i>Compras 0%</i>	34.741,85	39.258,29	44.361,87	50.128,91
<b>GASTOS DE ADM Y VENTAS</b>				
<i>Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del iess</i>	7.127,13	7.554,76	8.008,04	8.488,53
<i>Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS</i>	1.619,15	1.716,30	1.819,27	1.928,43
<i>Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)</i>	1.491,41	1.580,89	1.675,75	1.776,29
<i>Pago por otros bienes</i>	1.131,46	873,04	916,69	962,69
<i>Impuestos</i>	597,57	2.097,01	3.893,75	6.038,80
<b>Total Egresos operacionales</b>	<b>55.221,98</b>	<b>62.700,46</b>	<b>71.546,16</b>	<b>81.607,64</b>
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>7.921,00</b>	<b>11.808,26</b>	<b>16.374,12</b>	<b>22.138,30</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
<i>Créditos a contratarse a largo plazo</i>	20.000,00			
<i>Aportes propios del cliente</i>	59.855,20			
<b>Total Ingresos no operacionales</b>	<b>79.855,20</b>			
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
<i>Subproyecto</i>	79.855,20			
<i>Pago de intereses (KT)</i>	5.100,00	4.221,70	3.119,44	1.736,09
<i>Pago de Capital (KT)</i>	3.444,31	4.322,61	5.424,87	6.808,21
<b>Total Egresos no operacionales</b>	<b>88.399,51</b>	<b>8.544,31</b>	<b>8.544,31</b>	<b>8.544,31</b>
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>-8.544,31</b>	<b>-8.544,31</b>	<b>-8.544,31</b>	<b>-8.544,31</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>-623,31</b>	<b>3.263,95</b>	<b>7.829,81</b>	<b>13.593,99</b>
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>-623,31</b>	<b>2.640,64</b>	<b>10.470,45</b>
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>-623,31</b>	<b>2.640,64</b>	<b>10.470,45</b>	<b>24.064,44</b>

ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios

**VAN (productivo pymes)= \$ 15.446,76**

**TASA DE DESCUENTO= 13.68%**

**TIR=5%**

Para que la inversión sea rentable, la TIR debería ser mayor que la Tasa de Descuento calculada para este estudio, no basta con que el VAN sea positivo en este caso, la tasa de interés de microcrédito no es adecuada para la Farmacia, por lo que se estudiara el siguiente escenario es cual se espera sea más beneficioso para dar una solución a los propietarios y sepan que producto es el más adecuado para estos.

#### **4.5 TERCER ESCENARIO: FINANCIAMIENTO CRÉDITO PYMES**

Si se pudiera acceder fácilmente a un crédito comercial en la banca pública o privada, en los montos y plazos requeridos por la Farmacia Pasteur, debido a las tasas de intereses menores, obtendríamos resultados favorables como se muestra a continuación:

**TABLA 40: TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO PRODUCTIVO PYMES**

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>					
BENEFICIARIO	<b>FARMACIA PASTEUR</b>				
INSTIT. FINANCIERA	<b>BANCOS (PRODUCTIVO PYMES)</b>				
MONTO EN USD	<b>20.000,00</b>				
TASA DE INTERES	<b>11,83%</b>	<b>T. EFECTIVA</b>	<b>11,8300%</b>		
PLAZO	<b>5 años</b>				
GRACIA	<b>0 años</b>				
FECHA DE INICIO	<b>20-jul-2012</b>				
MONEDA	<b>DOLARES</b>				
AMORTIZACION CADA	<b>360 días</b>				
Número de períodos	<b>5 para amortizar capital</b>				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		20.000,00			
1	15-jul-2013	16.841,15	2.366,00	3.158,85	5.524,85
2	10-jul-2014	13.308,61	1.992,31	3.532,54	5.524,85
3	05-jul-2015	9.358,17	1.574,41	3.950,44	5.524,85
4	29-jun-2016	4.940,40	1.107,07	4.417,78	5.524,85
5	24-jun-2017	0,00	584,45	4.940,40	5.524,85
			7.624,24	20.000,00	27.624,24

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

La amortización del Productivo Pymes nos muestra un interés mucho más razonable que el del crédito informal y el mismo microcrédito, es necesario que los microempresarios tengan mayor accesibilidad a este crédito, que de una u otra manera es menos costoso y que si ayudará a que la Farmacia disponga de un stock adecuado de medicina para poder vender al por mayor, lo que hará que su dueña disponga del dinero según su factor caja en 13 días, recibirá descuento por pronto pago y podrá con este dinero cubrir los 45 días calculados del factor caja de ventas al por menor.

**TABLA 41: FLUJO DE CAJA (PRODUCTIVO PYMES)  
FARMACIA PASTEUR**

	<i>anual</i>			
	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>				
<b>DETALLE</b>				
Ventas 12%	15.042,64	17.750,32	20.945,37	24.715,54
Ventas 0%	48.100,34	56.758,40	66.974,91	79.030,40
<b>Total Ingresos operacionales</b>	<b>63.142,98</b>	<b>74.508,72</b>	<b>87.920,29</b>	<b>103.745,94</b>
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>				
<b>DETALLE</b>				
Compras 12%	8.513,42	9.620,16	10.870,79	12.283,99
Compras 0%	34.741,85	39.258,29	44.361,87	50.128,91
<b>GASTOS DE ADM Y VENTAS</b>				
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del iess	6.663,67	6.996,85	7.346,69	7.714,03
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	1.009,53	1.060,01	1.113,01	1.168,66
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	1.477,34	1.551,21	1.628,77	1.710,21
Pago por otros bienes	831,46	873,04	916,69	962,69
Impuesto a la Renta	1.033,38	2.564,25	4.463,07	6.804,54
<b>Total Egresos operacionales</b>	<b>54.270,65</b>	<b>61.923,81</b>	<b>70.700,88</b>	<b>80.773,02</b>
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>8.872,33</b>	<b>12.584,91</b>	<b>17.219,40</b>	<b>22.972,92</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
Créditos a contratarse a largo plazo	20.000,00			
Aportes propios del cliente	59.855,20			
<b>Total Ingresos no operacionales</b>	<b>79.855,20</b>			
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
<b>Subproyecto</b>	<b>79.855,20</b>			
Pago de intereses (KT)	2.366,00	1.869,72	1.314,72	694,07
Pago de Capital (KT)	4.195,13	4.691,41	5.246,41	5.867,06
<b>Total Egresos no operacionales</b>	<b>86.416,33</b>	<b>6.561,13</b>	<b>6.561,13</b>	<b>6.561,13</b>
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>-6.561,13</b>	<b>-6.561,13</b>	<b>-6.561,13</b>	<b>-6.561,13</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>2.311,20</b>	<b>6.023,78</b>	<b>10.658,27</b>	<b>16.411,79</b>
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>2.311,20</b>	<b>8.334,98</b>	<b>18.993,26</b>
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>2.311,20</b>	<b>8.334,98</b>	<b>18.993,26</b>	<b>35.405,05</b>

**ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios**

En el detalle de flujo de caja presentado, se incluyeron los gastos financieros y la amortización de capital y como se observa generan un impacto en el resultante del flujo, situación que es necesaria de verificar su rentabilidad.

Para ello, se procede a utilizar como herramientas principales el cálculo del VAN y TIR respectivamente, obteniendo los siguientes resultados.

**VAN (productivo pymes)= \$ 23.776,24**

El valor actual neto es superior a cero, por tanto el proyecto debería ser aceptado, es importante que los microempresarios accedan a este crédito, que ayuda a generar sostenibilidad a la operatividad de la Farmacéutica, permitiéndole su supervivencia y crecimiento.

**TASA DE DESCUENTO= 13.68%**

**TIR=20%**

Con un VAN positivo, y TIR superior al costo de oportunidad, la inversión resulta aceptable, además que al ser una TIR superior al 16% y menor al 25% existe mayor confianza en la metodología utilizada.

Con los resultados obtenidos dentro de los tres escenarios presentados, se puede observar que las microempresas, específicamente en mi caso de estudio la Farmacia Pasteur, no cuenta con una fuente de financiamiento que le ayude en la inversión requerida para mantener el negocio en marcha, misma que le resulte beneficiosa y con la cual se recupere la inversión a mediano plazo.

Adicionalmente, cabe recordar que las microempresas como la de este caso de estudio no tienen una fácil accesibilidad a los créditos comerciales debido a su tamaño y situación financiera general, puesto que los requisitos para obtenerlos

son muy amplios y específicos; por lo cual muchas veces deben unirse a cadenas farmacéuticas más grandes para subsistir y poder crecer en el tiempo.

Finalmente, podemos concluir que es necesario contar con estrategias de financiamiento enfocadas a empresas como la Farmacia Pasteur y que tengan mejores posibilidades de crecimiento, son necesarias mejoras en la forma de Financiamiento por parte de las Instituciones Financieras

Las instituciones financieras siendo una de las fuentes más viables de financiamiento de las MIPYMES, pueden establecer acciones que mejoren los procesos de negociación y brinden más beneficios a las empresas para que puedan hacer uso de esta importante opción, beneficiaría notablemente como lo muestra este estudio.

La rentabilidad medida por las tasas de interés y debidamente regulada por el Banco Central no permite a una institución financiera establecer rangos inferiores o superiores a las dispuestas por este organismo, siendo el resultado de una serie de estudios técnicos referentes a la condición del país; por lo tanto, las instituciones financieras deben acatar las disposiciones emitidas y en función de estas fijar su tasa.

No obstante, pueden competir por otros factores, que se basan en la creación de productos dirigidos a los sectores económicos y que generen ventajas viables que permitan a los empresarios acceder a estos mecanismos.

De esta manera, el planteamiento de mejoras en la forma de financiamiento, puede desarrollarse en función de varios factores que han sido expuestos en la siguiente ilustración:

## GRÁFICO 38: Mejoras en la forma de Financiamiento



*ELABORADO: Stefanie Hinojosa Palacios*

### **Focalización en el Sector Económico**

Uno de los principales limitantes que tienen las empresas en especial el sector farmacéutico es no disponer de créditos focalizados, es decir en relación a sus propias necesidades de capital. Esta situación hace que los costos financieros sean en la mayoría de los casos no factibles de cubrir, afectando a su rendimiento.

Se debe entender como focalización al diseño de créditos específicos acorde a las necesidades de la empresa, determinando de esta manera las tasas y tiempos en función al negocio.

Por ejemplo, el sector farmacéutico requiere de créditos continuos de montos bajos para poder abastecerse permanentemente de producto, mismo que al ser perecible no puede manejarse en grandes cantidades. La accesibilidad a créditos continuos, a bajas tasas, reactivaría la disponibilidad de inventario, permitiendo un flujo constante de ventas que genere rentabilidad.

Como se observa, cada sector económico requiere de modalidades diferentes, mismas que no se encuentran en la banca y que perjudica sus operaciones. En este caso, la mejoría se concentraría en establecer mecanismos enfocados a las necesidades de las empresas, constituyéndose de esta manera en un verdadero aporte a su gestión y operatividad.

Actualmente, la banca privada principalmente ha establecido divisiones orientadas a segmentos de compra teniendo de esta manera créditos de consumo, créditos hipotecarios y programas para compra de bienes específicos como vehículos y tecnología. Esta modalidad si bien es un intento de focalización, no abastece los requerimientos de la demanda conforme el ejemplo presentado, pudiendo mejorarse considerablemente.

### **Focalización en la Clase Social**

La capacidad de pago, varía en función del ingreso promedio anual. Al igual que las personas, las empresas disponen de diversas capacidades de pago que deben ser estudiadas para establecer productos viables.

La focalización por clase social, implica el destino de créditos orientados a la capacidad de pago, determinando montos y tasas que sean viables en función de este aspecto.

Las MIPYMES pueden verse beneficiadas si los créditos son enfocados a sus requerimientos y posibilidades de pago, permitiendo una mayor reactivación de sus operaciones contando con la garantía de pagar en función a su disponibilidad.

Esta opción requiere de un profundo estudio dirigido por la banca para establecer condiciones acordes al tamaño de la empresa, situación que generaría



importantes oportunidades principalmente a las empresas más pequeñas para reactivar su economía.

### **Asociación con Proyectos Gubernamentales**

Existen proyectos gubernamentales dirigidos a incentivar sectores productivos específicos. El Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) es un claro ejemplo de proyecto gubernamental dirigido, en este caso al sector de la construcción. Estos proyectos pueden incentivarse mediante acuerdos con la banca privada para que fomenten el desarrollo de sectores altamente productivos. En la actualidad, los sectores productivos como el caso de las farmacias no cuentan con programas especializados de apoyo, salvo los productos normales referentes a la asignación de crédito.

Mientras se implementan productos como el “555” que es crédito de 5.000 UDS, al 5% a 5 años, con la finalidad de fomentar la creación de microempresas, se está descuidando la creación de otros productos que propenderían al rescate de las ya existentes y no a su desaparición como actualmente está sucediendo.

### **Flexibilidad de Pagos**

La flexibilidad de pagos, es otro factor necesario para impulsar a las empresas a disponer de mayor productividad. La disponibilidad de tiempos acorde a sus posibilidades de pago, representa una mayor oportunidad para financiar los proyectos de desarrollo.

Es importante que se establezca una flexibilidad acorde a condiciones específicas que generen rentabilidad a la banca, producto de la mayor y mejor colocación del dinero. En este caso, el negocio para el banco, se hace rentable en función de los montos de dinero colocados y a la reducción de la cartera incobrable, mejorando su cartera e impulsando el desarrollo de las empresas.

### **Sistema de Endeudamiento Continuo**

Los créditos a diferencia de los mecanismos actuales, no deben concentrarse en desembolsos únicos de la totalidad aprobada. Debido a que gran parte de su utilización es para capital de trabajo, una alternativa útil se basa en desembolsos permanentes debidamente respaldados por los flujos de la empresa, permitiendo garantizar la continuidad de las operaciones requeridas.

Este mecanismo permitiría garantizar la producción constante en el caso de las empresas del sector secundario, habilitando permanente la disponibilidad de inventario.

Para el caso de las farmacias, el inventario es fundamental para sus operaciones, siendo necesarios procesos de liquidez que permitan garantizar un stock acorde a su demanda; de igual manera, el pago oportuno a sus proveedores de servicios básicos y administrativos es fundamental para establecer una mejor calidad de servicio y rentabilidad.

## CAPITULO 5

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### CONCLUSIONES

1. De la presentación del plan de inversión en base a los diferentes tipos de créditos formal e informal se puede concluir, que el acudir al crédito informal llevaría indefectiblemente a la quiebra a la Farmacia Pasteur que pretende salir de una crisis. Y que no todas las formas de crédito formal se ajustan a las necesidades de esta.
2. Luego de haber realizado el estudio, en la ciudad de Tulcán, se puede ver que el financiamiento es problema importante por el solo hecho de ser una ciudad fronteriza dedicada en su mayoría al comercio y en el caso específico del sector farmacéutico donde el 89% de los dueños de farmacias desean acceder a financiamiento, especialmente para disponer de mercadería, de esta manera poder ser más competitivos, manteniendo su independencia.
3. Los farmacéuticos pese a lo costoso que resulta un crédito del sistema informal, continúan acudiendo al mismo por el fácil acceso, desdeñando las otras fuentes de financiamiento como son las Cooperativas de Ahorro y Crédito y Bancos existentes en la ciudad de Tulcán.
4. La falta de un financiamiento adecuado, disminuye la competitividad de la farmacia lo que hace que las cadenas y franquicias farmacéuticas continúen ganándoles terreno por cuanto manejan millonarios presupuestos y personal

calificado para sus diferentes áreas y más aún como en el caso de la Farmacia Pasteur que ilegalmente las autoridades sanitarias permitieron la ubicación de dos puntos de venta en sus inmediaciones.

5. Luego de las encuestas realizadas y del análisis FODA, se determinó que la principal necesidad de inversión para la Farmacia Pasteur es de disponer de un inventario adecuado de medicinas; y para lo cual, no existe una fuente de financiamiento que se acomoda específicamente a sus condiciones, sin embargo, si pudiera acceder con facilidad a un crédito pyme o hubiera la existencia de créditos focalizados, se obtendrían buenos resultados.
  
6. Las MiPyMes de Productos Farmacéuticos y Medicinales, constan entre las 10 actividades económicas principales y requieren un trato acorde a su importancia.
  
7. No existe información suficiente dirigida a las MiPyMes sobre las ventajas y desventajas de los diferentes tipos de créditos.
  
8. Por último concluyo que el ciclo de caja de los productos de venta al por menor de la Farmacia Pasteur no es óptimo, por cuanto el plazo que se concede en los créditos a clientes es más alto que el que se tiene de los proveedores afectando así la liquidez de la farmacia.

## RECOMENDACIONES

1. Las instituciones financieras estatales deberían implementar créditos dirigidos a este tipo de microempresas con la finalidad de evitar que acudan al crédito informal, que es sumamente nocivo.
2. Uno de los problemas más importantes que el microempresario tiene es el crédito informal, que debe ser eliminado de raíz, las leyes que existen para tal efecto.
3. Proveer de la información necesaria a los propietarios de las farmacias para que este puede realizar elecciones financieras bien fundamentadas y usar con más inteligencia los servicios financieros.
4. Las autoridades sanitarias deben cumplir y hacer cumplir las leyes y reglamentos para el funcionamiento de establecimiento farmacéuticos, donde no se altere la sectorización de las farmacias, en lo que compete a las cadenas farmacéuticas considero recomendable la conformación de una pre asociación, asociación y/o cooperativa de los propietarios de las farmacias independientes, con la finalidad de que manejen un sistema de adquisición conjunta de mayores volúmenes de productos farmacéuticos, lo cual a su vez redundará en la obtención de mayores descuentos que les permitan competir con las cadenas de farmacias.
5. Establecer créditos focalizados específicamente para las farmacias así como, creación de mecanismos protectores o subsidios para mejorar la competencia en zona de frontera.
6. Políticas estatales que permitan la supervivencia de este tipo de establecimientos por ser buenos generadores de empleo.

7. Disminuir los días de crédito a los clientes o eliminarlos en su totalidad, por los riesgos que ellos implican, más aun en una provincia con un porcentaje alto de morosidad, a menos que dichos créditos estén dirigidos mediante convenios con instituciones establecidas en la localidad.
  
8. La farmacia Pasteur debe contratar personal contable, que no solamente elabore declaraciones a presentar en el SRI, sino que le asesore y le presente un plan de contingencia (plan de inversiones) y así dejar de manejarse de manera empírica.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros y documentos:

1. USAID ECUADOR, Microempresas y microfinanzas en Ecuador línea base 2004 Banco Interamericano.
2. Paúl Rosero. Créditos, más de 300 microempresas quiteñas reciben un espaldarazo. Revista Gestión. Dic. 2005. Pp 59
3. PYMES. 20 Soluciones para la Buena Imagen de su negocio. Eduardo Oejo Montano Ed. Dossat
4. Dirección Estratégica De La PYME; Ana Belen Freijeiro. Gonzalo Caballero
5. CENEC 2010- ESTUDIOS PYMES
6. Universidad Andina Simón Bolívar- Cuaderno de Trabajo N° 1- Las Pymes y su situación actual: Wilson Araque
7. Micro finanzas en la economía ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo. Hugo Jácome Estrella\* y Jorge Cordovéz 2003
8. Estudio solicitado por el gobierno ecuatoriano, en la Mesa de Construcción de Capacidades a la Corporación
9. Andina de Fomento, CAF, para su financiamiento
10. Ministerio de Salud-datos proporcionado por MSP Carchi

11. Artículo: "El chulco halla mina de oro en la frontera; Marlon Escobar
12. Diseño y Evaluación de Proyectos de Inversión: una aplicación práctica-  
Autores: Ing. Luis Cruz A., Ing. Oscar Guzmán s. ,Eco. Paúl Noboa g.-  
Edición: Asco. María Augusta Proaño
13. Sapag Chain Nassir, 2001. Evaluación de Proyectos de Inversión en la  
Empresa. Prentice Hall.

Información legal:

14. Código de la Production, Libro III; Del Desarrollo Empresarial De las Micro,  
Pequeñas Y Medianas empresas, Y De La Democratización de La  
Producción. Título I Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa,  
en la página web:

(<http://es.scribd.com/doc/62767221/codigoproduccion>)

Información de la web:

15. Asociación Latinoamericana de Integración, en su página web:

(<http://www.aladi.org/>)

16. Banco Central del Ecuador, en su página:

(<http://www.bce.fin.ec/>)

17. Banco Nacional de Fomento, en su página web:



[www.bnf.fin.ec](http://www.bnf.fin.ec)

18. Banco Procrédito en su página web:

[www.bancoprocredit.com.ec](http://www.bancoprocredit.com.ec)

19. Banco Solidario en su página:

[www.Banco-solidario.com](http://www.Banco-solidario.com)

20. Comunidad Andina (Ecuador) en su página web:

<http://www.comunidadandina.org/Index.aspx>

21. Cooperativa Pablo Muñoz Vega, en su página web:

<http://www.cpmv.fin.ec>

22. Cooperativa Tulcán, en su página:

<http://www.cooptulcan.com>

23. Cooperativa 29 de Octubre, es su pagina web:

[www.29deoctubre.fin.ec](http://www.29deoctubre.fin.ec)

24. Corporación Nacional Financiera, en su página:

[www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec)

25. Diario el Norte, en su página:

[http://www.hoy.com.ec/NoticiasNue.asp?row\\_id=274039](http://www.hoy.com.ec/NoticiasNue.asp?row_id=274039)

26. Federación de Municipios del Istmo Centroamericano (FEMICA) en su página web:

<http://www.femica.org/diccionario/index2.php?strSEARCH=1>)

27. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en su página:

[www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec))

28. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en su página:

[www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx))

29. Observatorio de la Política Fiscal: Por un manejo responsable y transparente del dinero público, en su página:

<http://www.observatoriofiscal.org/>)

30. Revista Gestipolis en su página:

<http://www.gestipolis.com>)

31. Superintendencia de Bancos y Seguros, en su página web:

<http://www.superban.gov.ec>)

32. Universidad Yacambú; Asignatura: Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, en su página:

[http://www.oocities.org/es/alis\\_fernandez/efpi/Trabajo\\_1\\_Infografia\\_EFPI.html](http://www.oocities.org/es/alis_fernandez/efpi/Trabajo_1_Infografia_EFPI.html))

33. Páginas web:

<http://es.wikipedia.org>)

(<http://gerenciasunegocio.blogspot.com/2009/01/calculer-su-ciclo-de-caja.html>)

(<http://www.ideinvestiga.com/ide/documentos/compartido/gen--000028.pdf>)

([http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=9&id\\_reg=690363#toppgt](http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=9&id_reg=690363#toppgt))

([www.inpyme.gob.ni](http://www.inpyme.gob.ni))

(<http://www.expofarmacia.com.ar>)

# ANEXOS

## ANEXO 1

### PASOS PARA DESARROLLAR UN PLAN DE MARKETING

#### 1. Direccionamiento estratégico:

Toda Pyme debe tener declarado el propósito de existencia, es el ADN de la microempresa.

- Misión
- Visión
- Objetivos
- Metas
- Cultura
- Recursos del negocio.

#### 2. Análisis de mercado

Es el análisis específico del sector global en que se desarrollara las estrategias y operaciones, el segmento de mercado que será atacado, sustentado analíticamente el porqué ese target del mercado fue elegido, por razones cuantitativas, motivadas y percibidas de los consumidores.

a) Actividad a desarrollar (que producto vendo) o área de servicio me dedico.

b) Segmentar el mercado:

- Geográficas
- Demográficas
- Psicográficas

➤ Comportamiento

c) Análisis FODA, este elemento es importante desarrollar por los resultados que arroja y describen tanto interno como externo en relación

a:

- Fortalezas.
- Oportunidades
- Debilidades
- Amenazas

d) Estrategias

➤ Estrategia de producto

- Calidad de producto
- Confiabilidad (función, habilidad y garantía).
- Valor agregado del producto
- Ciclo de vida
- Marca y línea de producto
- Embase y presentación.



➤ Estrategia de precios

- Diferenciales (según el perfil del consumidor)
- Competitivas ( se fija según la competencia)
- Precio psicológico
- Precio habituales
- Precio de Prestigio
- Precio redondeados
- Precioimpar
- Precio por producto

- Estrategia de plaza – canal de venta.
  - Distribución interna (local).
  - Utilización Merchandising
  
- Promoción y publicidad
  - Promoción en volumen de productos.
  - Promoción en precio, descuento.
  - Realización de producto hueso o perro.
  - Publicidad en medios masivos de comunicación.
  - Publicidad con hojas volantes.
  - Publicidad a través de carpas, en sitios de mayor afluencia.
  
- Post venta
  - Asistencia técnica
  - Capacitación
  
- Personal
  - Reclutamiento, inducir y capacitar
  - Calidad de servicio al cliente
  
- Protección, venta de productos de calidad para evitar problemas referentes a la LEY DE DEFENSA AL CONSUMIDOR.
  
- Proveedores
  - Portafolio de proveedores
  - Manejo de políticas de crédito
  
- Indicadores y monitoreo de gestión.

## ANEXO 2

### INCUMPLIMIENTO OFICIAL DE LEYES Y REGLAMENTOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS

	<b>Ministerio de Salud Pública</b> <b>Dirección Provincial de Salud del Carchi</b> Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria	
Tulcán, 20 de Octubre del 2008 Oficio No. 77 - PCMVS		
Sra. Dra. Ruth Velasco Mera <b>DIRECTORA PROVINCIAL DE SALUD DEL- CARCHI</b> Presente.		
De mi consideración:		
Por medio del presente, reciba un cordial saludo con los deseos fervientes de éxito en las funciones a usted encomendadas.		
Dando contestación al memorando No. 967- DPS/C, del 9 de octubre del 2008, y que se refiere a la solicitud de traslado de la farmacia <b>La Inmaculada</b> , de propiedad de la Srta. Patricia Lorena Revelo Lucero, desde la Cdla. Del Maestro a la calle Bolívar y Atahualpa, me permito poner en su conocimiento el informe al respecto.		
1.- Es necesario Sra. Directora que su Autoridad conozca que: La Farmacia La Inmaculada estaba ubicada anteriormente en el sector 4 de la ciudad de Tulcán, frente al Patronato Municipal de esta ciudad, que su anterior propietaria Dra. Sandra Cárdenas Narváez con fecha 21 de marzo del 2006, en solicitud dirigida al Dr. Milton Donoso Vargas, en ese entonces Director Provincial de Salud pide la autorización de traslado de dicha farmacia al domicilio de ella, ubicado en la calle Luis Felipe Borja de la Cdla. Del Maestro, lo cual fue considerado el mismo día en la reunión de la Comisión Multidisciplinaria de Sectorización de farmacias, de la cual la Dra. Cárdenas formaba parte como presidenta de la federación de propietarios de farmacias; ante dicha comisión la Dra. Sandra Cárdenas argumenta que su familia está abandonada por cuanto la farmacia está ubicada en un lugar alejado de su domicilio, y por ello se compromete a que si se aprueba su solicitud, la farmacia La Inmaculada no será trasladada a ningún otro lugar del sector dos, con esta condición la comisión multidisciplinaria acepta su petición.		
2.- El 18 de marzo del 2008, a las 11:H, en la sala de reuniones de la Dirección de Salud, se reúne la comisión multidisciplinaria con lo presencia de sus Autoridad, Dr. Julio Hinojosa Coordinador de Vigilancia Sanitaria; Dra. Margarita Revelo, Presidenta del Colegio de Químicos y Bioquímicos farmacéuticos; Dra. Sandra Cárdenas Presidenta de la Federación de propietarios de farmacias; y, Dr. Juan Carlos Contreras Asesor Jurídico de la Dirección de Salud, como secretario a Ad-Hoc. En esta reunión donde se aprueba el traslado de la farmacia Humana, del sector tres al sector dos, su Autoridad manifiesta. Que es la última vez que se aprueban solicitudes que produzcan cosentrasi3n de estos negocios, ya que en zonas periféricas de la ciudad están desprovistas de este servicio.		
<b>DESPACHO - DPSC</b> <b>RECIBIDO</b>		



3.- El 17 de junio del 2008, la Dra. Sandra Cárdenas Narváez, nuevamente solicita el traslado de la farmacia La Inmaculada, desde el local ubicado en su domicilio en la Cda. Del Maestro hasta la calle Bolívar y Atahualpa de esta ciudad de Tulcan, sitio donde ya existe concentración de farmacias, pretendiendo irrespetar el compromiso por ella asumido cuando se le autorizó el anterior traslado del sector cuatro al sector dos, razón por la cual, se le negó dicho traslado.

4.- Lo curioso es que Sra. Directora la solicitud realizada por la Dra. Sandra Cárdenas fue como propietaria de la farmacia La Inmaculada fue presentada con fecha 17 de junio del 2008, mientras que existe una escritura de compra -venta de dicha farmacia otorgado por Sandra Esthela Cárdenas y Esposo, a favor de Patricia Lorena Revelo Lucero, con fecha del 12 de junio del 2008, con ello se demuestra que intencionalmente se pretende engañar y abusar de la buena fe de la Autoridad de Salud.

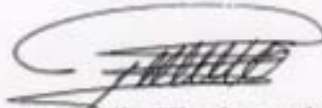
5.- Sin haber podido consumir el engaño detallado en el numeral anterior, la actual verdadera propietaria Patricia Lorena Revelo Lucero, en su solicitud de traslado del 22 de septiembre del 2008, a más de las escrituras de compra-venta, presenta copia de un contrato de arrendamiento del mismo local ubicado en la calle Bolívar y Atahualpa del cual se puede extraer lo siguiente: el arrendatario que consta en dicho documento es el Sr. Víctor Manuel Guerrero Hernández; en su clausula tercera dice" El arrendatario, declara que ha recibido el bien descrito en la clausula anterior, a su entera y completa satisfacción y que estará destinado exclusivamente para: venta de material textil". En la clausula novena manifiesta:" al arrendatario queda expresamente prohibido subarrendar el local comercial rentado o traspasar sus derechos a otras personas. Como tampoco podrá darle uso o destino distinto al convenido previamente".

6.-Por lo anteriormente expuesto Sra. Directora, se puede deducir que ha existido intención de trasladar a toda costa la farmacia La Inmaculada a un lugar que ya ha sido inclusive adecuado antes de contar con la autorización de la Autoridad pertinente.

Por tanto el suscrito Dr. Julio Hinojosa Alvear, Coordinador Provincial del Proceso del Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria, se permite recomendar que no se autorice dicho traslado porque el anterior del sector cuatro al sector dos estuvo condicionado a su permanencia en la Cda. Del Maestro, y en caso de insistir en trasladar dicha farmacia, esta debería reintegrarse al sector cuatro, para que esto sirva de ejemplo a quienes por medio de artimañas pretendan conseguir sus objetivos; y, de esta manera se evitara a futuro conflictos que involucren a propietarios de farmacias, federaciones de propietarios y Autoridades de Salud.

Es todo cuanto puedo informar para los fines legales pertinentes.

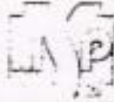
Atentamente,



Dr. Julio Hinojosa Alvear  
**COORDINADOR DEL PROCESO  
DE VIGILANCIA SANITARIA**

Se adjuntan documentos.  
JH/CL





MINISTERIO DE SALUD PUBLICA  
Quito - Ecuador

**CONTROL Y MEJORAMIENTO EN VIGILANCIA SANITARIA  
SISTEMA FARMACOTERAPEUTICO**

OF. SVS-11- 0016721

FECHA: 28 OCT. 2008

Señora doctora  
Ruth Velasco Mera  
DIRECTORA PROVINCIAL DE SALUD DEL CARCHI  
Tulcán



De mi consideración:

En atención a la información transmitida por el Dr. Julio Hinojosa respecto a los traslados de farmacias tanto dentro del mismo sector como de otros sectores que se están solicitando en la provincia del Carchi, me permito manifestarle lo siguiente:

1. El Estudio de Sectorización de la provincia del Carchi fue aprobado por esta Dirección el 10 de abril del 2008 y comunicado con Oficio N° 0009955, por tanto creación de nuevos cupos y traslados de un sector a otro para este año en curso, no es procedente según el Acuerdo 0000154 expedido el 21 de marzo del 2007, publicado en R.O. N° 90 de 23 de mayo del 2007, que menciona que no habrá alcances por ningún motivo.
2. Para el caso de cambio de local de una farmacia dentro de un mismo sector es competencia de la Sra. Directora Provincial del Carchi **Aprobar** dicho cambio, procurando que no se produzca una concentración de farmacias en los lugares en donde ya existan y que además no se deje sin este servicio los lugares de donde se trasladó el establecimiento.
3. Cabe mencionar que el otorgamiento de nuevos cupos en el estudio de sectorización del año 2009, debe darse de preferencia en sectores donde este servicio no existe o hay un número bajo de farmacias.

Atentamente,

Dra. Magda Santos  
DIRECTORA TECNICA  
CONTROL Y MEJORAMIENTO EN VIGILANCIA SANITARIA



*Vigilancia  
Asesoría*

gessnff  
2008-10-23

## ANEXO 3

# ACTAS DE DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA Y GLOSAS DETERMINADAS DE FORMA PRESUNTIVA 2005-2006

2005



**DIRECCIÓN REGIONAL NORTE DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
DEPARTAMENTO DE AUDITORÍA TRIBUTARIA**

**ACTA DE DETERMINACIÓN No. 0420110100121  
IMPUESTO A LA RENTA  
EJERCICIO FISCAL 2005**

**Razón Social:** PALACIOS LÓPEZ LILIAM TULA  
**RUC:** 0400579371001  
**Actividad Económica:** VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS  
**Nombre de Fantasía:** FARMACIA AMERICANA  
**Domicilio:** TULCÁN / GONZÁLEZ SUÁREZ / ROBERTO SIERRA 7035 Y BOLIVAR,  
REF. PLANTA BAJA COLEGIO SAN ANTONIO DE PADUA.  
**Teléfono:** 062-982741  
**Lugar y fecha:** Quito, 25 JUL 2011

**1. ANTECEDENTES:**

Mediante Resolución No NAC-RHUR2007-0116 de 21 de febrero de 2007 se nombró al Econ. Marcelo León Jara como Director Regional Norte del Servicio de Rentas Internas.

La Administración Tributaria, en ejercicio de las facultades establecidas en los artículos 67, 68, 87 y siguientes del Código Tributario, los artículos 22 y siguientes de la Ley de Régimen Tributario Interno, y en el segundo numeral del artículo 2 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, el día 17 de septiembre de 2010 emitió la **ORDEN DE DETERMINACIÓN No. 2010170157**, notificada a la contribuyente **PALACIOS LÓPEZ LILIAM TULA** el 20 de septiembre de 2010, con el objeto de verificar el cumplimiento de las obligaciones tributarias, correspondientes al Impuesto a la Renta causado en el ejercicio fiscal 2005.

**1.1. REVISIÓN DEL ACTA BORRADOR DE DETERMINACIÓN:**

De conformidad con el artículo 262 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, la Administración Tributaria, mediante oficio No. **RNO-APNOLAC11-00011** notificado el **28 de marzo de 2011**, dispuso la comparecencia de la señora **PALACIOS LÓPEZ LILIAM TULA**, en calidad de contribuyente en las oficinas de la Administración Tributaria para el día **29 de marzo de 2011**, con el objeto de revisar conjuntamente el contenido del acta borrador de determinación No. **RNO-APNADBC11-00128** correspondiente al Impuesto a la Renta del ejercicio fiscal 2005.

La contribuyente mediante trámite No. 104012011000665 y su respectivo Anexo de fechas 28 y 30 de marzo del 2011 respectivamente, solicitó se postergue la lectura del Acta Borrador para el día lunes 04 de Abril de 2011, petición que fue aceptada por la Administración Tributaria mediante oficio No. **104012011OADS000094** de fecha **30 de marzo de 2011**.

Según consta en el acta de lectura y revisión del acta borrador de determinación No. **RNO-APNARBC11-00128**, la contribuyente **PALACIOS LÓPEZ LILIAM TULA**, compareció a la lectura y revisión del acta borrador de determinación No. **RNO-APNADBC11-00128** en la nueva fecha señalada en el oficio No. **104012011OADS000094**.

La contribuyente dentro del plazo de los veinte días hábiles previstos en el artículo 262 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, mediante el trámite No. **104012011001102** del **02 de mayo de 2011**, presentó a la Administración Tributaria un escrito que ha sido considerado en el proceso de determinación y en el cual manifiesta: "(...) Las ventas se determinan en base a la información reportada por terceros y del inventario final por mi presentado ( de acuerdo a lo citado en el numeral 4 de la página 8), obteniéndose un monto de \$ 1.599.077,56, lo que demuestra que toda la mercadería comprada fue vendida con una utilidad de \$10.76% tomando como base los 1.443.796.81 y del 37.41% con relación a 1.163752.59, aspecto que en la actividad económica de farmacias jamás puede producirse; más bien existe el efecto contrario, siempre queda un inventario de mercaderías e incluso muchas medicinas se caducan por falta de venta oportuna.

Página 1 de 28  
**SRI.gob.ec**

Cuadro No. 12

Gastos de actividades empresariales en base al Índice: Gastos/Ingresos  
Ejercicio económico 2005  
(Valores en dólares)

DETALLE	VALOR	REFERENCIA
Ingresos Determinados	1.599.077,56	1
Mediana	0,08788	2
Gastos proyectados	140.526,94	3-1-2

#### 4. BASE IMPONIBLE DETERMINADA

El cálculo de la base imponible, en base a los ingresos, compras y gastos determinados en la presente Acta de Determinación Tributaria correspondiente al Impuesto a la Renta del ejercicio económico 2005, se muestran a continuación:

Cuadro No. 13

Cálculo de Base Imponible  
Ejercicio económico 2005  
(Valores en dólares)

GLOSAS DETERMINADAS				
DESCRIPCIÓN	VALOR DECLARADO	VALOR DETERMINADO DE FORMA PRESUNTIVA	REFERENCIA	
SUBTOTAL DE INGRESOS EN RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL	9.939,74	1.599.077,56	Cuadro No. 8	1
Compras reportadas por terceros		1.443.796,84	Cuadro No. 7	2
- inventario final determinado		183.785,01	literal b) - Punto 3.6.2.1	3
+ Gastos proyectados		140.526,94	Cuadro No. 12	4
SUBTOTAL GASTOS DEDUCIBLES EN RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL	19.523,55	1.400.538,77		5-2-3-4
BASE IMPONIBLE GRAVADA	0,00	198.538,79		6-1-5

Multas presuntas  
\$ 237.549,66

> 12,42%

#### 5. MULTAS

El artículo 100 de la Ley de Régimen Tributario Interno respecto al cobro de multas dispone:

*"Los sujetos pasivos que, dentro de los plazos establecidos en el reglamento, no presenten las declaraciones tributarias a que están obligados, serán sancionados sin necesidad de resolución administrativa con una multa equivalente al 3% por cada mes o fracción de mes de retraso en la presentación de la declaración, la cual se calculará sobre el impuesto causado según la respectiva declaración, multa que no excederá del 100% de dicho impuesto.*

*(...) Cuando en la declaración no se determine impuesto a la renta a cargo del sujeto pasivo, la sanción por cada mes o fracción de mes de retraso será equivalente al 0,1% de los ingresos brutos percibidos por el declarante en el período al cual se refiere la declaración, sin exceder el 5% de dichos ingresos. Estas sanciones serán determinadas, liquidadas y pagadas por el declarante, sin necesidad de resolución administrativa previa.*

*Si el sujeto pasivo no cumpliera con su obligación de determinar, liquidar y pagar las multas en referencia, el Servicio de Rentas Internas las cobrará aumentadas en un 20%.*

*Las sanciones antes establecidas se aplicarán sin perjuicio de los intereses que origine el incumplimiento y, en caso de concurrencia de infracciones, se aplicarán las sanciones que procedan según lo previsto por el Libro Cuarto del Código Tributario".*

En la declaración de Impuesto a la Renta del ejercicio fiscal 2005, la contribuyente no realizó correctamente el cálculo de la multa por su declaración presentada tardíamente, valor que debía ser calculado el 0.1% de los ingresos brutos percibidos por 4 meses de retraso. La contribuyente realizó su declaración de Impuesto a la Renta el 23 de junio de 2006 y no en el día 22 de marzo de 2006 como le correspondía, por lo tanto existen cuatro meses de retraso. A continuación un detalle:


**DIRECCIÓN REGIONAL NORTE DEL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
 DEPARTAMENTO DE AUDITORÍA TRIBUTARIA**
**ACTA DE DETERMINACIÓN No. 0420110100122  
 IMPUESTO A LA RENTA  
 EJERCICIO FISCAL 2006**

**Razón Social:** PALACIOS LÓPEZ LILIAM TULA  
**RUC:** 0400579371001  
**Actividad Económica:** VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS  
**Nombre de Fantasía:** FARMACIA AMERICANA  
**Domicilio:** TULCÁN / GONZÁLEZ SUÁREZ / ROBERTO SIERRA 7035 Y BOLIVAR,  
 REF. PLANTA BAJA COLEGIO SAN ANTONIO DE PADUA.  
**Teléfono:** 062-982741  
**Lugar y fecha:** Quito, 5 JUL. 2011

**I. ANTECEDENTES:**

Mediante Resolución No NAC-RHUR2007-0116 de 21 de febrero de 2007 se nombró al Econ. Marcelo León Jara como Director Regional Norte del Servicio de Rentas Internas.

La Administración Tributaria, en ejercicio de las facultades establecidas en los artículos 67, 68, 87 y siguientes del Código Tributario, los artículos 22 y siguientes de la Ley de Régimen Tributario Interno, y en el segundo numeral del artículo 2 de la Ley de Creación del Servicio de Rentas Internas, el 17 de septiembre de 2010 emitió la **ORDEN DE DETERMINACIÓN No. 2010170158**, notificada a la contribuyente **PALACIOS LÓPEZ LILIAM TULA** el 20 de septiembre de 2010, con el objeto de verificar el cumplimiento de las obligaciones tributarias, correspondientes al Impuesto a la Renta causado en el periodo fiscal 2006.

**I.1. REVISIÓN DEL ACTA BORRADOR DE DETERMINACIÓN:**

De conformidad con el artículo 262 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, la Administración Tributaria, mediante oficio No. **RNO-APNOLAC11-00012** notificado el 28 de marzo de 2011, dispuso la comparecencia de la señora **PALACIOS LÓPEZ LILIAM TULA**, en calidad de contribuyente en las oficinas de la Administración Tributaria para el día 29 de marzo de 2011, con el objeto de revisar conjuntamente el contenido del acta borrador de determinación No. **RNO-APNADBC11-00129** correspondiente al Impuesto a la Renta del periodo fiscal 2006.

La contribuyente mediante trámite No. 104012011000665 y su respectivo Anexo de fechas 28 y 30 de marzo del 2011 respectivamente, solicitó se postergue la lectura del Acta Borrador para el día Lunes 04 de Abril de 2011 petición que fue aceptada por la Administración Tributaria mediante oficio No. 104012011OADS000094 de fecha 30 de marzo de 2011.

Según consta en el acta de lectura y revisión del acta borrador de determinación No. **RNO-APNARBC11-00129**, la contribuyente **PALACIOS LÓPEZ LILIAM TULA**, compareció a la lectura y revisión del acta borrador de determinación No. **RNO-APNADBC11-00129** en la nueva fecha señalada en el oficio No. 104012011OADS000094.

La contribuyente dentro del plazo de los veinte días hábiles previstos en el artículo 262 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, mediante el trámite No. 104012011001103 del 02 de mayo de 2011, presentó a la Administración Tributaria un escrito que ha sido considerado en el proceso de determinación y en el cual manifiesta: *"Las ventas se determinan en base a la información reportada por terceros y del inventario final por mi presentado ( de acuerdo a lo citado en el numeral 4 de la página 9), obteniéndose un monto de \$2.661.408,91; las compras totales fueron de \$ 2.144.019,44 lo que demuestra que toda la mercadería comprada fue vendida con una utilidad de \$ 24,13%, aspecto que en la actividad económica de farmacias jamás puede producirse; más bien existe el efecto contrario, siempre queda un inventario de mercadería e incluso muchas medicinas se caducan por falta de venta oportuna.*

*La Administración Tributaria determina el 7,45% de utilidad líquida sobre las ventas, (según cuadro No. 12) porcentaje*

Cuadro No. 11  
Análisis estadístico a la base comparable (Índice: Gastos/Ingreso)

DETALLE	BASE 45 CONTRIBUYENTES
Valor Máximo	0,88713
Valor Mínimo	0,00540
Rangos Intercuartiles	0,09856
Mediana	0,11876
Varianza	0,03798
Desviación Estándar	0,19489

Por lo tanto, en base a lo señalado anteriormente la Administración Tributaria considerará, como gastos relacionados con las funciones de distribución, administración y financiamiento de la actividad económica relacionada con la "VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS", para la liquidación de Impuesto a la Renta del ejercicio económico 2006, el valor de **USD 316.063,12**, de conformidad con lo señalado en los artículos 5 y 99 del Código Tributario, en base al numeral 1 del artículo 10 de la Ley de Régimen Tributario Interno, en concordancia con el artículo 20 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario y sus Reformas. El detalle de su cálculo a continuación:

Cuadro No. 12  
Gastos de actividades empresariales en base al Índice: Gastos/Ingresos  
Ejercicio económico 2006  
(Valores en dólares)

DETALLE	VALOR	REFERENCIA
Ingresos Determinados	2.661.408,91	1
Mediana	11,879%	2
Gastos proyectados	316.063,12	3 = 1 * 2

#### 4. BASE IMPONIBLE DETERMINADA

El cálculo de la base imponible, en base a los ingresos, compras y gastos determinados en la presente Acta de Determinación Tributaria correspondiente al Impuesto a la Renta del ejercicio económico 2006, se muestran a continuación:

Cuadro No. 13  
Cálculo de Base Imponible  
Ejercicio económico 2006  
(Valores en dólares)

DESCRIPCIÓN	CLOSAS DETERMINADAS		REFERENCIA
	VALOR DECLARADO	VALOR DETERMINADO DE FORMA PRESUNTIVA	
SUBTOTAL DE INGRESOS EN RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL	8.555,27	2.661.408,91	Cuadro No. 8
Inventario inicial determinado		(83.783,01)	Numeral 3.6.2.1 ítem b) del Acta de Determinación No. 0420110105121
Cuentas reportadas por terceros		3.144.019,47	Cuadro No. 7
- Inventario final determinado		(87.542,73)	Ítem c) - Punto 3.6.2.1
+ Gastos proyectados		316.063,12	Cuadro No. 12
SUBTOTAL GASTOS DEDUCIBLES EN RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL	23.131,28	2.456.324,85	4 = 2 - 3 + 4 + 5
BASE IMPONIBLE GRAVADA	8,396	265.984,36	5 = 1 - 4

$m.d.p.v = 2'327.804,46$   
 $\Delta + 14,33\%$

*inv proyectado*  
 $\rightarrow 233.549,66$   
 $\rightarrow 323.916,91$

$7,71\% = \text{antes } 7,45\%$

#### 5. LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA DEL PERIODO FISCAL 2006:

En consideración a los fundamentos de hecho y de derecho antes expuestos, se procede a realizar la liquidación del Impuesto a la Renta correspondiente al ejercicio impositivo 2006, en los siguientes términos: