

Proyecto farmacéutico

Migdalia Duarte, licenciada en administración de empresas, graduada hace más de 5 años, se encontraba reflexionando sobre su desarrollo personal y profesional. Se había dado cuenta que el entorno laboral ofrece pocas oportunidades y que era necesario tener relaciones de influencias para poder ocupar un cargo importante y bien remunerado.

Había estado pensando en los últimos meses en la posibilidad de poner un negocio propio, dedicarse a él y dejar de trabajarle a la empresa privada o a las instituciones del gobierno.

Meses atrás había fijado su atención en la industria farmacéutica, pero cada vez que lo hacía terminaba desistiendo debido a que ella sentía que era un campo desconocido para ella y que necesitaba de algunos conocimientos básicos sobre esta industria para hacer negocios en la misma.

La industria farmacéutica había sido regulada tradicionalmente por el estado, el cual había limitado los márgenes de utilidad en algunas líneas de productos. Adicionalmente, ciertos medicamentos requería la presentación de la receta médica correspondiente para su venta. Esto explicaba en parte la diversificación de las farmacias hacia otros bienes que tenían un rendimiento potencial mayor como los cosméticos y artículos de fotografías, entre otros.

Típicamente, las farmacias, de la envergadura que estaba considerando Migdalia, operaban con cuatro líneas de productos:

- Medicamentos de canasta básica.
- Medicamentos generales.
- Lácteos para infantes.
- Cosméticos y otros.

Se estimaba que el precio promedio de los productos que vendería la farmacia sería de U\$ 2.75 y que cada producto costaría aproximadamente U\$ 2.13. Según algunos expertos, durante el primer año, las ventas mensuales pudieran alcanzar los U\$ 30,000 aproximadamente. Desde el segundo año hasta el quinto las ventas crecerían a una tasa anual del 5%.

El negocio requería los servicios de un gerente general cuyo salario ascendería a U\$ 800 mensuales, un contador, que devengaría U\$ 250 por mes y seis dependientes, que ganarían U\$ 150 mensuales cada uno. Las prestaciones sociales pagaderas por la empresa ascenderían al 25% del salario anual, durante los primeros tres años. Y a partir del cuarto año hasta el quinto, las prestaciones serían del 22.22% del salario anual.

Adicionalmente, la farmacia tendría que pagar los servicios profesionales de un regente, cuyo monto ascendería a U\$7,200 anuales.

Migdalia estimó para el primer año, los otros costos fijos mensuales como sigue:

- Alquiler del local: U\$ 500
- Papelería: U\$ 100
- Servicios públicos U\$ 150

Los gastos en salarios y servicios profesionales, así como los otros costos fijos, se incrementarían a una tasa anual del 4%.

Se determinó que el proyecto requería una inversión de U\$ 30,000 en mobiliario y equipo, así como de U\$ 50,000 en capital de trabajo. Las leyes tributarias permiten depreciar completamente (sin valor residual), en línea recta, el mobiliario y equipo en un período de 10 años. El valor en libros de estos activos sería de cero al final del décimo año. No obstante, se estimaba que al final del quinto año, el mobiliario y el equipo podría venderse en U\$ 17,000. El impuesto sobre la renta y las ganancias de capital es del 30%.

Migdalia consideraba que podría utilizar una estrategia de financiamiento compuesta por un 40% que obtendría mediante préstamos bancarios a un plazo de 5 años y con una tasa de interés del 24% anual. El restante 60% los pondría de sus ahorros que actualmente ganan el 10% anual.

Se pide:

- a. Realice los cálculos necesarios para determinar los flujos relevantes del proyecto: Inversión Inicial, Flujos Operativos y Flujo Final.
- b. Realice el cálculo del Punto de Equilibrio Financiero en unidades físicas y unidades monetarias.
- c. Realice la evaluación económica del proyecto:
 - Cálculo del VPN, TIR y R B/C
- d. Escriba sus conclusiones generales y recomiende si el proyecto debe aceptarse o debe rechazarse.

Nota:

El caso resuelto deberá ser enviado a más tardar el día martes 25 de junio de 2013 antes de las 5:00 p.m. a la dirección de correo: yeslym@live.com

Consultas a mi cuenta de Facebook, a mi dirección de correo o a los números: 8657 – 4030 Claro; 8378 – 4275 Movistar en horario de oficina ☺