

## Desafío - Viabilidad de Compra Online Farmacias Populares

- Para realizar este desafío debes haber estudiado previamente todo el material disponible correspondiente a la unidad.
- Una vez terminado el desafío, comprime la carpeta que contiene el desarrollo de los requerimientos solicitados y sube el `.zip` en el LMS.
- Desarrollo desafío:
  - El desafío se debe desarrollar de manera grupal.
  - Para la realización del desafío necesitarás apoyarte del archivo Apoyo Desafío - Viabilidad de Compra Online Farmacias Populares.

### Capítulos

El desafío está basado en los siguientes capítulos de la lectura:

- Fundamentos Análisis Financiero.
- Flujo de Caja y Break Even.
- Viabilidad del Emprendimiento.

### Descripción

Ustedes están considerando crear una célula en su emprendimiento para el desarrollo de una solución digital para farmacias populares o de barrio, el cual consiste en que las personas pueden buscar un medicamento o producto, agregar al carro, pagar y elegir opción de despacho o de retiro en local, y quieren saber si es viable o no, bajo las siguientes consideraciones:

Personas:

- Un Director de Diseño.
- Un Tech Lead.
- Un Owner Marketing.
- Un CEO.
- Un CFO.

Equipamiento:

- Notebooks para cada integrante (equipo Mac de preferencia).
- 1 Proyector.
- 2 Pizarra.
- 2 Pantallas.
- 1 teléfono.

Supuestos:

- Solo se permitirá la compra de medicamentos sin receta requerida.
- La zona de despacho en principio será solo la Región Metropolitana.
- El primer año tendrá 50.000 ventas.
- Suponga que cada año, sus ventas se incrementan un 10%, dada la participación de mercado y conocimiento de su plataforma.
- La compra promedio por persona es de \$14.500.
- El cargo por despacho será de \$3.500.
- Las farmacias que adhieran a la plataforma, pagarán el 1% de cada compra como comisión al uso de la plataforma.
- No pagarán oficina dado que trabajarán remoto, por lo cual no habrá costo de arrendamiento.
- El servicio de despacho es parte del emprendimiento, y utilizarán sus propios medios en una primera etapa, a fin de dejar esa ganancia para la empresa. Asuma que dispone de 20% como costo variable asociado al transporte de los despachos.

## Requerimientos

Este desafío debe ser resuelto de manera grupal con un máximo de 3 integrantes.

1. Definir para el caso entregado: Perfil de Cliente, Tamaño de Mercado, Activos Físicos, Capital Humano, Insumos.
2. Explicar los siguientes conceptos: Costos fijos, costos variables e Ingresos.
3. Confeccionar el estado de resultado y flujo de caja.
4. Demostrar cuándo será posible alcanzar el punto de equilibrio (Break Even).
5. Calcular PayBack y VAN, asumiendo una TIR del 30% para justificar si el proyecto es viable o no.