



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

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UNA SUCURSAL EN EL CANTÓN CHAMBO PARA LA  
VETERINARIAFAMAVES, UBICADO EN LA CIUDAD DE  
RIOBAMBA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO 2020”**

**Trabajo de titulación**

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**INGENIERA EN FINANZAS**

**AUTOR: TATIANA MISHELL EBLA TAPIA**

**DIRECTOR: Ing. William Patricio Cevallos Silva**

Riobamba – Ecuador

2021

**©2021, Tatiana Mishell Ebla Tapia**

Se autoriza la reproducción total o parcial con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca los respectivos derechos de autor.

Yo, Tatiana Mishell Ebla Tapia, declaro que el trabajo de titulación presente es de mi autoría y que los resultados presentados son auténticos. Los textos en el documento provienen de fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 28 de junio de 2021



---

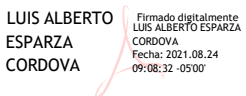
Tatiana Mishell Ebla Tapia  
CI: 060418709-6

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CARRERA DE FINANZAS**

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El trabajo de titulación; tipo: Proyecto de investigación. **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA SUCURSAL EN EL CANTÓN CHAMBO PARA LA VETERINARIA FAMAVES, UBICADO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO 2021**, realizado por la señorita: **TATIANA MISHELL EBLA TAPIA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
Ing. Luis Alberto Esparza Córdova <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>	 LUIS ALBERTO ESPARZA CORDOVA <small>Firmado digitalmente LUIS ALBERTO ESPARZA CORDOVA Fecha: 2021.08.24 09:08:32 -05'00'</small>	2021-06-28
Ing. William Patricio Cevallos Silva <b>DIRECTOR(A) DE TRABAJO DE TITULACIÓN</b>	 WILLIAM PATRICIO CEVALLOS SILVA <small>Firmado digitalmente por WILLIAM PATRICIO CEVALLOS SILVA Fecha: 2021.08.25 09:03:32 -05'00'</small>	2021-06-28
Ing. José Fernando López Aguirre <b>MIEMBRO DEL TRIBUNAL</b>	 <small>Firmado electrónicamente por:</small> <b>JOSE FERNANDO LOPEZ AGUIRRE</b>	2021-06-28

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de titulación está dedicado a Dios por permitirme cumplir una meta más en mi vida, a mis padres por su apoyo incondicional durante toda mi etapa universitaria, quienes estuvieron presentes, con su amor y ejemplo, demostrándome que no debo rendirme hasta lograr cumplir todas mis metas. Hermanos por su confianza y el ejemplo que ven en mí en cada éxito alcanzado. Especialmente le dedico este gran logro a mi hijo quien es mi inspiración diaria, a mi esposo por la confianza y apoyo que me ha demostrado en cada circunstancia de mi vida y por ver siempre en mí un ejemplo de perseverancia a seguir.

Tatiana Ebla

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias Dios, por un logro más alcanzado, por bendecirme en cada etapa de mi vida, permitiéndome cumplir una de las metas más importantes, quien me da la fuerza necesaria para seguir luchando cada día, para alcanzar mis sueños y metas con valentía, ética y honradez. A mi familia por la confianza depositada en mí, quienes nunca dudaron en que todo su esfuerzo lo iban a ver recomenzado en este gran logro.

Un sincero agradecimiento a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, carrera de finanzas; a sus docentes quienes con su conocimiento me guiaron para poder culminar mi carrera universitaria.

Un agradecimiento especial al Ing. José Luna Cargua y a su esposa, Abg. Cira Rojas, Gerentes de la Clínica Veterinaria Famaves por la confianza brindada al permitirme realizar el presente trabajo de investigación.

Tatiana Ebla

# Tabla de contenido

ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
<b>CAPITULO I: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Antecedentes de la investigación.....</b>	<b>3</b>
<b>1.2 Marco Teórico.....</b>	<b>3</b>
<i>1.2.1 Proyecto.....</i>	<i>3</i>
<i>1.2.2 Importancia de un proyecto.....</i>	<i>3</i>
<i>1.2.3 Ciclo de vida de un proyecto.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.4 Estructura de un proyecto.....</i>	<i>5</i>
<i>1.2.5 Estudio de mercado.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.6 Estudio técnico.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.7 Estudio legal y administrativo.....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.8 Estudio financiero.....</i>	<i>15</i>
<i>1.2.9 Evaluación de resultados.....</i>	<i>17</i>
<i>1.2.10 Factibilidad.....</i>	<i>18</i>
<i>1.2.11 Estudio de factibilidad.....</i>	<i>20</i>
<i>1.2.12 Veterinaria.....</i>	<i>20</i>
<i>1.2.13 Sucursal.....</i>	<i>21</i>
<i>1.2.14 Servicio al cliente.....</i>	<i>21</i>
<i>1.2.15 Servicio.....</i>	<i>21</i>
<i>1.2.16 Imagen corporativa.....</i>	<i>21</i>
<b>CAPITULO II MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>22</b>
<b>1.3 Enfoque investigativo.....</b>	<b>22</b>
<b>1.4 Niveles de investigación.....</b>	<b>22</b>
<b>1.5 Diseño de Investigación.....</b>	<b>23</b>
<b>1.6 Tipo de Estudio.....</b>	<b>23</b>
<b>1.7 Población y Muestra.....</b>	<b>24</b>

1.7.1	Población .....	24
1.7.2	Muestra.....	24
1.8	Métodos, Técnicas e Instrumentos.....	25
<b>CAPÍTULO III: MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>		<b>26</b>
1.9	Análisis e interpretación de resultados.....	26
1.9.1	Resultados Cuantitativos .....	26
1.9.2	Resultados Cualitativos .....	44
1.10	Discusión de resultados .....	46
1.11	Propuesta .....	48
1.11.1	Diagnostico .....	48
1.11.2	Estudio de Mercado.....	49
1.11.3	Determinación de la Demanda .....	62
1.11.4	Determinación de la Oferta.....	64
1.11.5	Proyección de la Oferta.....	64
1.11.6	Determinación de la demanda insatisfecha .....	64
1.11.7	Proyección de la demanda Insatisfecha .....	64
1.11.8	Estudio Técnico .....	65
1.11.9	Ingeniería del Proyecto .....	65
1.11.10	Estudio Legal y Administrativo .....	72
1.11.11	Estudio Financiero.....	78
<b>CONCLUSIONES.....</b>		<b>105</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>		<b>105</b>
<b>GLOSARIO</b>		
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		
<b>ANEXOS</b>		



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1-1:</b> Estudio de un Proyecto .....	5
<b>Tabla 2-3:</b> Género .....	26
<b>Tabla 3-3:</b> Área .....	27
<b>Tabla 4-3:</b> Adquisición de producto.....	28
<b>Tabla 5-3:</b> Animales de granja y mascotas.....	29
<b>Tabla 6-3:</b> Frecuencia.....	30
<b>Tabla 7-3:</b> Adquisición de productos .....	31
<b>Tabla 8-3:</b> Rango de gasto mensual .....	32
<b>Tabla 9-3:</b> Servicio Peluquería.....	33
<b>Tabla 10-3:</b> Frecuencia Servicio .....	34
<b>Tabla 11-3:</b> Rango de gasto del servicio de peluquería .....	35
<b>Tabla 12-3:</b> Cantón donde realizan las compras .....	36
<b>Tabla 13-3:</b> Lugar de Compra .....	37
<b>Tabla 14-3:</b> Veterinaria Famaves .....	38
<b>Tabla 15-3:</b> Medio de Comunicación.....	39
<b>Tabla 16-3:</b> Calificación.....	40
<b>Tabla 17-3:</b> Aceptación de precios.....	41
<b>Tabla 18-3:</b> Creación de la sucursal .....	42
<b>Tabla 19-3:</b> Características.....	43
<b>Tabla 20-3:</b> Resumen encuesta.....	44
<b>Tabla 21-3:</b> Discusión de Resultados .....	46
<b>Tabla 22-3:</b> FODA .....	48
<b>Tabla 23-3:</b> Balanceado para canes.....	52
<b>Tabla 24-3:</b> Medicinas .....	54
<b>Tabla 25-2:</b> Antibióticos .....	54
<b>Tabla 26-2:</b> Antiinflamatorios .....	55
<b>Tabla 27-2:</b> Suplementos.....	55
<b>Tabla 28-2:</b> Medicinas para animales de granja.....	55
<b>Tabla 29-2:</b> Antiinflamatorios.....	58
<b>Tabla 30-2:</b> Antiparasitarios.....	58
<b>Tabla 31-2:</b> Reconstituyentes y Vitaminas.....	59
<b>Tabla 32-2:</b> Biológicos.....	60
<b>Tabla 33-3:</b> Calculo de la Demanda.....	62
<b>Tabla 34- 3:</b> Demanda Actual .....	63
<b>Tabla 35-3:</b> Proyección de la Demanda de la población demandante.....	63
<b>Tabla 36-2:</b> Proyección de la Demanda actual # de visitas.....	63
<b>Tabla 37-3:</b> Determinación de la Oferta.....	64
<b>Tabla 38-3:</b> Proyección de la Oferta.....	64
<b>Tabla 39-3:</b> Determinación de la Demanda Insatisfecha .....	64
<b>Tabla 40-3:</b> Proyección de la demanda Insatisfecha .....	64
<b>Tabla 41-3:</b> Capacidad Instalada.....	66
<b>Tabla 42-3:</b> Capacidad de comercialización .....	66
<b>Tabla 43-2:</b> Maquinaria y equipo.....	71
<b>Tabla 44-3:</b> Personal requerido .....	72
<b>Tabla 45-3:</b> Inversión .....	78

<b>Tabla 46-3:</b> Activos Fijos.....	78
<b>Tabla 47-3:</b> Activos Diferidos.....	79
<b>Tabla 48-3:</b> Adecuaciones.....	79
<b>Tabla 49-3:</b> Muebles y enseres.....	79
<b>Tabla 50-3:</b> Equipo de computo.....	80
<b>Tabla 51-3:</b> Equipo de Oficina.....	80
<b>Tabla 52-3:</b> Equipo operativo.....	80
<b>Tabla 53-3:</b> Depreciación.....	82
<b>Tabla 54-3:</b> Amortización de Activos Diferidos.....	83
<b>Tabla 55-3:</b> Capital de trabajo.....	83
<b>Tabla 56-3:</b> Nómina primer año.....	84
<b>Tabla 57-3:</b> Nómina segundo año.....	85
<b>Tabla 58-3:</b> Insumos Veterinarios.....	86
<b>Tabla 59-3:</b> Gastos Administrativos.....	87
<b>Tabla 60-3:</b> Costo Operativo.....	87
<b>Tabla 61-3:</b> Capital de Trabajo.....	88
<b>Tabla 62-3:</b> Resumen de Inversiones.....	88
<b>Tabla 63-3:</b> % Inversión.....	88
<b>Tabla 64-3:</b> Amortización.....	89
<b>Tabla 65-3:</b> Tabla de Pagos.....	92
<b>Tabla 66-3:</b> Costos y Gastos.....	93
<b>Tabla 67-3:</b> Ingresos.....	94
<b>Tabla 68-3:</b> Factores punto de equilibrio.....	94
<b>Tabla 69-3:</b> Punto de equilibrio.....	95
<b>Tabla 70-3:</b> Balance Inicial.....	96
<b>Tabla 71-3:</b> Balance General Proyectado.....	97
<b>Tabla 72-3:</b> Estado de Resultados.....	98
<b>Tabla 73-3:</b> Flujo del Efectivo.....	99
<b>Tabla 74-3:</b> VAN.....	100
<b>Tabla 75-3:</b> TIR.....	101
<b>Tabla 76-3:</b> Período de Recuperación de Capital.....	102
<b>Tabla 77-3:</b> Relacion costo beneficio.....	103
<b>Tabla 78-3:</b> Criterios de Evaluación.....	104

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1-1.</b> Ciclo del Proyecto .....	4
<b>Figura 2-1.</b> Clasificación.....	6
<b>Figura 3-1:</b> Canales de Distribución .....	9
<b>Figura 4-1:</b> Ingeniería del Proceso Productivo .....	11
<b>Figura 5-1:</b> Simbología diagramas de flujo de producción.....	12
<b>Figura 6-1:</b> Distribución de Planta.....	13
<b>Figura 7-3:</b> Balanceados para mascotas.....	50
<b>Figura 8-3:</b> Balanceado para animales de granja .....	50
<b>Figura 9-3:</b> Medicamentos .....	50
<b>Figura 10-3:</b> Accesorios para mascotas .....	51
<b>Figura 11-3:</b> Suplementos .....	51
<b>Figura 12-3:</b> Canales de distribución .....	61
<b>Figura 13-3:</b> Provincia de Chimborazo.....	65
<b>Figura 14-3:</b> Cantón Chambo.....	65

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1-3:</b> Género .....	26
<b>Gráfico 2-3:</b> Área .....	27
<b>Gráfico 3-3:</b> Insecticidas .....	28
<b>Gráfico 4-3:</b> Animales de granja y mascotas .....	29
<b>Gráfico 5-3:</b> Frecuencia.....	30
<b>Gráfico 6-3:</b> Adquisición de productos .....	31
<b>Gráfico 7-3:</b> Rango de gasto mensual .....	32
<b>Gráfico 8-3:</b> Servicio de Peluquería .....	33
<b>Gráfico 9-3:</b> Frecuencia Servicio .....	34
<b>Gráfico 10-3:</b> Rango de gasto del servicio de peluquería .....	35
<b>Gráfico 11-3:</b> Cantón donde realiza las compras .....	36
<b>Gráfico 12-3:</b> Lugar de compra.....	37
<b>Gráfico 13-3:</b> Veterinaria Famaves .....	38
<b>Gráfico 14-3:</b> Medio de comunicación .....	39
<b>Gráfico 15-3:</b> Calificación.....	40
<b>Gráfico 16-3:</b> Aceptación de servicios .....	41
<b>Gráfico 17-3:</b> Creación de una sucursal .....	42
<b>Gráfico 18-3:</b> Características de Famaves.....	43
<b>Gráfico 19-3:</b> Distribución de la planta .....	67
<b>Gráfico 20-3:</b> Proceso de compra.....	68
<b>Gráfico 21-3:</b> Proceso de venta al cliente.....	70
<b>Gráfico 22-3:</b> Organigrama Estructural.....	75
<b>Gráfico 23-2:</b> Organigrama de posición.....	76
<b>Gráfico 24-2:</b> Punto de equilibrio .....	95

## ÍNDICE DE ANEXOS

**Anexo A:** Modelo de encuesta dirigida a la población del cantón Chambo

**Anexo B:** Guía de entrevista al gerente de la veterinaria Famaves

**Anexo C:** Registro de contribuyentes

**Anexo D:** Instalaciones Veterinaria Famaves

**Anexo E:** Entrevista gerente de la Veterinaria Famaves

## RESUMEN

El presente trabajo de titulación, tiene como finalidad realizar un proyecto de factibilidad para la creación de una sucursal en el cantón Chambo, ubicado en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo en el año 2020, con el objetivo de satisfacer la demanda de la población y mejorar la competitividad de la veterinaria, para lograr un posicionamiento a nivel del cantón y sus alrededores.

Para el desarrollo de la investigación se empleó métodos, técnicas e investigaciones de campo, mediante la aplicación de encuestas y entrevistas a la población del cantón, que utilizan la producción animal como medio de sustento diario para sus familias. Dentro de la propuesta se realizó un estudio mercado que ayudo a determinar la demanda insatisfecha de 30175; un estudio técnico, que permitió determinar la distribución de la planta, y la descripción de cada uno de los procesos; en el estudio administrativo se estableció un organigrama estructural en cuanto a las funciones de cada área de la veterinaria; dentro del estudio legal, se detalló los permisos que debe cumplir el negocio para su funcionamiento; en el estudio económico financiero, se determinó la inversión, financiamiento y flujo de caja. Finalmente se realizó una evaluación financiera, con los siguientes resultados: tasa de descuento de 11.83%, valor actual neto (VAN+) \$ 4127.24, tasa interna de retorno (TIR) 16.49%, periodo de recuperación del capital (PRC), en 4 años 5 meses, y una relación beneficio costo (B/C) de 1.29. Los indicadores cumplen con los criterios de evaluación se concluye la viabilidad del proyecto y se recomienda la ejecución del proyecto.

**Palabras clave:** <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>, <PROYECTO DE FACTIBILIDAD>, <RELACIÓN BENEFICIO COSTO>, <FLUJO DE CAJA>, <EVALUACIÓN FINANCIERA>, <CHAMBO (CANTÓN)>.



Firmado electrónicamente por:  
JHONATAN RODRIGO  
FARREÑO UQUILLAS



16-08-2021  
1568-DBRA-UTP-2021

## ABSTRACT

The present study aims to carry out a feasibility project to open a franchise in Chambo canton, located in Riobamba city, province of Chimborazo during 2020, with the aim of meeting the demand of the population and improving the competitiveness of veterinary medicine to position the company in Chambo and its surroundings. To develop this research, methods, techniques and field studies were used through the application of surveys and interviews to the population of the cantón that utilize animal production as a resource to support their families. This proposal conducted a market study that helped to determine the unsatisfied demand of 30175; A technical study which allowed to determine the distribution of the company along with the description of each process. The administrative study established the structural organization chart regarding the functions of each veterinary medicine area. The legal study detailed the documents that must be fulfilled by the business for its operation. The financial and economic study determined the investment, financing and cash flow. Finally, a financial evaluation was carried out, with the following results: a discount rate of 11.83%, net present value (NPV +) \$ 4127.24, internal return rate (IRR) 16.49%, capital payback period (PRC), in 4 years 5 months, and a cost benefit ratio (B / C) of 1.29. The indicators meet the evaluation criteria and the viability of the project so that the execution of the project is recommended.

**Keywords:** <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <FEASIBILITY PROJECT>, <BENEFIT-COST RATIO>, <CASH FLOW>, <FINANCIAL EVALUATION>, <CHAMBO (CANTON)>

## INTRODUCCIÓN

En el cantón Riobamba perteneciente a la provincia de Chimborazo, según datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística y Censos, existe 199422, personas que se dedican al sector ganadero datos del año 2015, al 2019 con 291973 personas; el 86% poseen mascotas según un estudio realizado por la revista mkt Descubre- ESPOCH FADE, en la ciudad de Riobamba; por lo que se ha visto necesario expandir el servicio zootecnista veterinario, para así cubrir una mayor parte de la demanda existente.

Existen algunas haciendas y pequeños ganaderos en los cantones de la provincia de Chimborazo los mismos que se dedican a la crianza y al cuidado tanto de animales de producción como de compañía. Por tal razón dichos ganaderos, hacendados y personas en general que poseen cualquier tipo de animales no pueden acceder con facilidad a un servicio médico veterinario, viéndose en la necesidad de trasladarse hacia ciudad de Riobamba, para hacer uso de dicho servicio.

FAMAVES, dedicada a comercializar productos y brindar servicios veterinarios que cubren satisfactoriamente las necesidades del sector, inicio sus actividades el 5 de junio de 1998, ofertando en sus inicios solo alimentos balanceados para pequeñas y grandes especies. En la actualidad la veterinaria FAMAVES, tiene como objetivo apoyar el desarrollo social y productivo, con estrategias para la comercialización de productos y servicio veterinarios, teniendo una gran acogida en el mercado, con una gran demanda dentro de la ciudad de Riobamba y los cantones de la provincia de Chimborazo.

Un estudio de factibilidad nos permite conocer información importante, que será de gran utilidad para la evaluación de una idea a ejecutar, siendo una herramienta de gran beneficio para los propietarios de FAMAVES, para una adecuada toma de decisión al momento de crear la sucursal, lo que se lograra a través de este estudio es brindarles una visión sobre los posibles beneficios que tendrán en caso de invertir en esta propuesta, conociendo sobre los recursos que se van utilizar para la ejecución del estudio. Esto ayudará a FAMAVES para que pueda cumplir sus metas, y de esa manera pueda tener un crecimiento y estabilidad económica dentro del mercado.

El presente trabajo de titulación, está constituido por cuatro capítulos; que se basa en referencias bibliográficas, descritas por varios investigadores, el cual nos dota, de los conceptos necesarios para



fundamentar el estudio desarrollado. Para conocer la viabilidad del proyecto se desarrolló varios estudios; un estudio de mercado para determinar la demanda, oferta y demanda insatisfecha, mediante técnicas y método que nos permita conocer cuál es la aceptación dentro del mercado.

Un estudio técnico, donde se determina la capacidad optima de venta de los productos veterinarios, se realiza un estudio de la localización a nivel macro y micro para determinar los accesos y servicios necesarios que se requiere; se establece los equipos y herramientas fundamentales para la apertura de la sucursal. Un estudio financiero el cual nos permite conocer información contable, con el fin de diagnosticar la situación actual y futura de la veterinaria. Por último, se determina la factibilidad del proyecto con la aplicación de indicadores tales como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), Punto de Equilibrio, Relación Beneficio Costo (B/C).

Con la elaboración de este proyecto, nos permite conocer la viabilidad de crear una sucursal de FAMAVES en el cantón Chambo, y de esa manera se pueda lograr satisfacer a la posible demanda, mejorando su competitividad y crecimiento económico.

## **CAPITULO I: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL**

### **1.1 Antecedentes de la investigación**

Para la realización de la tesis, se investigó en base a un respaldo teórico- científico, ya que se utilizó material bibliográfico de libros existentes en la escuela realizados por docentes de la misma, se tomó en cuenta material bibliográfico de otras universidades del país de las escuelas afines a la nuestra.

También se investigó en diferentes fuentes bibliográficas de varios autores de libros, artículos científicos, entrevistas, sitios web, artículos de revistas entre otros. Para tener una guía en base a otros modelos de trabajos de titulación sobre el estudio al realizar se utilizó:

La autora Simancas (2016), en su tesis titulada: Proyecto de factibilidad para la creación de una clínica veterinaria en la ciudad de Latacunga provincia de Cotopaxi, cuyo objetivo es determinar la factibilidad comercial, técnica, organizacional y financiera de la puesta en marcha del proyecto; para el logro de los objetivos se utilizaron varios métodos y técnicas de investigación que permitieron cumplir con la normativa exigida para este tipo de trabajo.

La autora Vaca (2016), en su tesis titulada: Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Diagnóstico Veterinario, cuyo objetivo es realizar el estudio para determinar la factibilidad de la constitución de un Centro de Diagnóstico Veterinario, el cual se encargará de cubrir las necesidades presentes al momento de que las mascotas de los habitantes del sector presente alguna enfermedad, en su planteamiento de problema manifiesta que la ausencia de centros de diagnóstico especializados en la zona sur de la ciudad de Quito y el incremento de población canina y felina, por lo que no tienen datos reales de la actual situación y de la factibilidad para la implementación de un centro de diagnóstico veterinario en la zona.

La autora Caiza (2013), en su tesis titulada: Estudio de factibilidad para la ampliación de la clínica veterinaria sudamericana en la ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha, en su planteamiento de problema manifiesta que el incremento de la demanda que presenta la clínica y a la necesidad de expandir los servicios veterinarios, no han podido satisfacer a todos sus clientes y no puedan garantizar un diagnóstico efectivo a sus mascotas.

### **1.2 Marco Teórico**

#### ***1.2.1 Proyecto***

Un conjunto de actividades que se coordinan para la solución de un problema, alcanzando un resultado en un espacio y tiempo determinados. El proyecto está compuesto por etapas que permiten ordenar secuencialmente las actividades necesarias para el logro de los objetivos. (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2017)

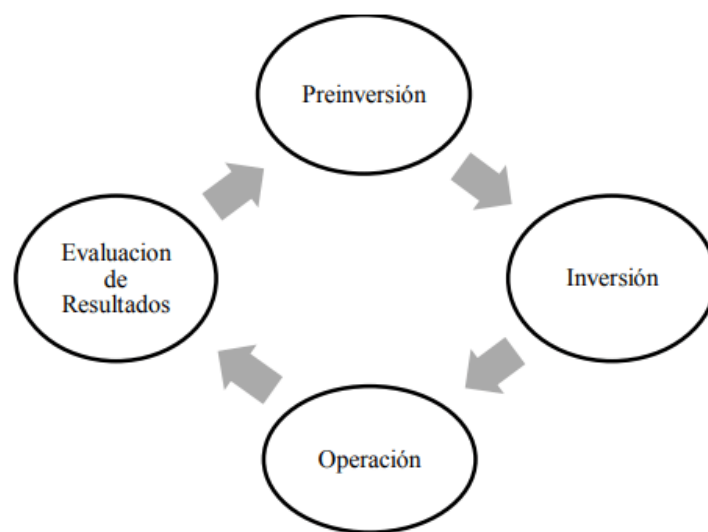
#### ***1.2.2 Importancia de un proyecto***

Para conocer la importancia de proyecto tenemos la siguiente información:

Es importante ya que nos permite solucionar problemas que hayan sido identificados, mejorando las condiciones de vida del sector en estudio, también permite acceder a diferentes fuentes de apalancamiento. En cuanto a gestión, los proyectos permiten tener una idónea forma de gestionar y organizar los recursos invertidos, sustentado a los resultados esperados, todo establecido en una lógica de ejecución. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 7)

### **1.2.3 Ciclo de vida de un proyecto**

El ciclo de vida de un proyecto de inversión, inicia con un problema visto en una necesidad, que debe buscarse una solución adecuada, y se tiene 4 fases. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 7)



**Figura 1-1.** Ciclo del Proyecto

Realizado por: Viñan, Puente, & Avalos.2018

#### **1.2.3.1 Pre-inversión:**

Pertenece al estudio de factibilidad económica, de las diferentes opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos.

#### **1.2.3.2 Inversión o Ejecución:**

Corresponde al proceso de implementación del proyecto donde se materializan todas inversiones previas a su puesta en marcha. Se refiere a la implantación del proyecto una vez seleccionado el modelo a seguir. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 11)

#### **1.2.3.3 Operación:**

Es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado, el proyecto entra en operación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la

satisfacción de las necesidades que dio origen al proyecto. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 11)

#### **1.2.3.4 Evaluación de Resultados:**

Es la verificación después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 11)

#### **1.2.4 Estructura de un proyecto**

De acuerdo con Viñan, Puente, & Avalos (2018, pag.12) Los componentes de un proyecto son tres:

- Estudio de mercado, que incluye al consumidor, competidor, proveedor y distribuidor.
- Estudio técnico, que se enfoca al tamaño, localización, proceso productivo, distribución física, estructura organizacional del proyecto.
- Estudio financiero (incluye la evolución financiera, económica y social

**Tabla 1-1:** Estudio de un Proyecto

<b>Estudios</b>	<b>Elementos de estudio</b>
Estudio de Mercado	Determinación del producto Análisis de la Demanda Análisis de la oferta Análisis de precios Canales de comercialización
Estudio Técnico	Localización Tamaño del proyecto Ingeniería del proyecto
Estudio legal y administrativo	Aspectos Administrativos Aspectos Legales
Estudio Financiero	Inversiones Financiamiento Ingresos Egresos Estados financieros Flujo de caja Periodo de recuperación de la inversión
Evaluación del Proyecto	Valor actual Neto Tasa Interna de Retorno TIR

	Razón beneficio Costo (B/C)
	Punto de equilibrio
	Evaluación social y económica

**Fuente:** (Viñan, Puente, & Avalos, 2018)

**Realizado por:** Tatiana Ebla, 2021

### 1.2.5 Estudio de mercado

El estudio de mercado es la parte más relevante del proyecto. Al realizar un adecuado estudio de mercado permitirá desarrollar eficientemente los demás estudios: como el técnico, financiero y realizar una evaluación del proyecto real. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018)

El significado de mercado debe ser extenso. Debe considerarse todas las variables que la empresa va a intervenir: consumidores (demanda), competencia (oferta), proveedores (insumos), distribuidores (comercialización), tanto en tiempo histórico, actual como futuro. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018)

#### 1.2.5.1 Producto

Producto es bien que se ofrece en un mercado para la compra y puede satisfacer las necesidades de una determinada población. (Chávez, 2016)

La palabra “bienes” contiene al producto/servicio, definiéndose de la siguiente forma:



**Figura 2-1.** Clasificación

**Realizado por:** Luis, Chávez. 2016

#### 1.2.5.2 Población

Se define como el conjunto de personas que habitan una determinada área geográfica. (INEC, 2020)

#### 1.2.5.3 Muestra

La muestra es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. La muestra es una parte representativa de la población. (López, 2004, pág. 2)

#### **1.2.5.4 Análisis de la demanda**

Para analizar la demanda se establece la siguiente información:

*La demanda está constituida por las adquisiciones de un bien o servicio por parte del consumidor para lograr satisfacer una necesidad. Dentro de la demanda, se constituye la estimación de la cuantía de los bienes o servicios provenientes de una unidad de producción nueva que estaría dispuesta a comprar a un precio determinado.* (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 20)

##### **1.2.5.4.1 Métodos de la proyección de la demanda**

Cada uno de los métodos serán utilizados en función de los requerimientos del proyectista; los métodos más utilizados son los cuantitativos. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 21)

#### **Modelo causal**

El factor que se va a pronosticar presenta una relación causa-efecto con una o más variables independientes. Por ejemplo, se puede tener un modelo donde las ventas se ubican en función del precio, de la competencia y del crecimiento del producto interno bruto, entre otras variables. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 21)

#### **Modelo de regresión lineal**

La ecuación general de una línea recta es:

$$y = a + bx$$

donde:

**a:** Es el intercepto, es decir, el valor de “y” cuando “x” equivale a cero. Tasa fija o monto de Y que no dependa de X

**b:** es la dependiente, es decir, el cambio de “y” por unidad de cambio de “x” o el coeficiente de regresión. (Tasa variable o grado de dependencia de Y con respecto a X).

**n:** Número de valores históricos considerados

**X:** Variable independiente

**Y:** Variable Dependiente

**De acuerdo a este modelo, los promedios de las variables se disponen en una línea recta cuya ecuación es:**

$$\frac{uy}{x} = \alpha + \beta x$$

Donde:

$\alpha$  = Promedio poblacional de y

$\beta$  = cambio en el promedio de Y cuando X aumenta una unidad pudiéndose aplicar las siguientes fórmulas para su cálculo.

#### **1.2.5.5 Demanda insatisfecha**

Es aquella parte de la población demandante que no está cubierta por la oferta de un bien o servicio. Su cálculo se define una vez obtenidos los valores de la oferta y la demanda; constituye en sí una diferencia entre oferta y demanda. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 25),

##### **1.2.5.5.1 Demanda satisfecha**

En la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que este requiere:

- satisfecha saturada, la que ya no puede soportar una mayor cantidad el bien o servicio en el mercado.
- satisfecha no saturada, es la que se encuentra aparentemente satisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso de herramientas mercadotécnicas. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 25),

#### **1.2.5.6 Análisis de la oferta**

La oferta constituye las diferentes cantidades que los productores están dispuestos y, en condiciones, de ofrecer al mercado en función de los diferentes niveles de precios, en un período de tiempo determinado. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 25),

$$O = f(P)$$

La ley de la oferta hace referencia a la relación directa entre los precios y cantidades. Para la proyección de la oferta se debe proveer la evolución de la oferta actual, formulando hipótesis sobre los factores que condicionarán la participación del proyecto en estudio de la oferta futura. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 25),

#### **1.2.5.7 Los Precios**

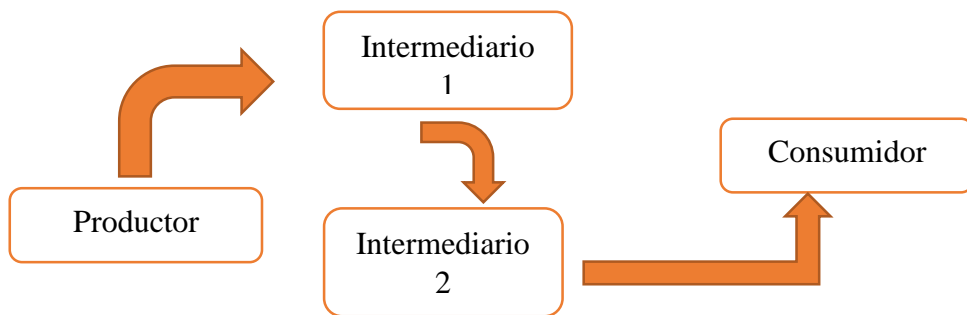
Para Sagap (2008, pág. 11), En el estudio de mercado del proyecto se deben analizar los precios que tienen los bienes y servicios que se espera producir:

- Precio existente en el mercado interno (mínimos, promedios y máximos).
- Precio de productos similares importados.
- Precios fijados por el gobierno
- Precios estimados en función del costo de producción

#### **1.2.5.8 Canales de distribución**

Para poder entender como es el sistema, para poder entender las diferentes etapas de los canales de distribución se tiene la siguiente información:

*Situar el producto en el lugar y momento adecuado es una de las tareas decisivas con las que se enfrenta la empresa dada su repercusión directa en las ventas producidas y en la generación de costos adicionales. Cuando se selecciona una forma de distribución, generalmente la empresa la mantiene durante un período de tiempo. Existen dos alternativas básicas para hacer llegar el producto al cliente entre las cuales la empresa debe decidir: la venta directa y la venta a través de intermediarios. La venta directa consiste en la utilización de vendedores propios en plantilla de la empresa para hacer llegar el producto al cliente; sus ventajas son muy importantes: la empresa dispone de absoluto control sobre una red comercial dedicada, entrenada y especializada en sus productos y servicios. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 26)*



**Figura 3-1: Canales de Distribución**

Realizado por: Viñan, Puente & Avalos. 2018

### **1.2.5.9 Identificación de los servicios**

El perfil o descripción de los servicios comprende básicamente las características que estos deben poseer, así como las que demandan los consumidores. Una característica relacionada con el producto es el beneficio que los consumidores esperen obtener de él. (Morales, 2009, pág. 22)

### **1.2.6 Estudio técnico**

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 30)

#### **1.2.6.1 Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto se define como la capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata:

*En conclusión, el tamaño del proyecto es la capacidad instalada de producción y se expresa en número de unidades del producto medido en función de peso, volumen, área, etc., que puede*



*elaborar en un periodo definido de tiempo que puede ser: año, mes, día, horas. Dentro de los factores que determinan el tamaño de un proyecto. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 30)*

#### **1.2.6.2 Localización del proyecto**

La localización consiste en identificar y analizar las variables (fuerzas localizaciones), con el fin de buscar la localización que otorgue la máxima ganancia, para lo cual se manifiesta la siguiente información:

*La localización se encuentra vinculada con el tamaño de la planta de manera muy cercana, aunque muchas veces en los análisis se lo haga de manera separada. La localización es otra parte vital del diseño de proyectos, ya que indica el sitio donde va a ser instalado el proyecto, esto implica tomar en cuenta: cercanía a los lugares donde se puede conseguir la materia prima en abundancia y el transporte necesario para ser usado, la mano de obra suficiente para que no se paralice la fábrica o el servicio a generar: las vías de comunicación, los servicios básicos y otros elementos más que son necesarios analizar para localizar el proyecto. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 31)*

##### **1.2.6.2.1 Macro localización**

Consiste en decidir la región más ventajosa donde se ubicará una empresa o negocio; describe la zona geográfica general en la que se va a encontrar un proyecto. Las ciudades y las regiones surgen a través de la simbiosis de beneficios que se generan a partir de la agrupación de empresas. (Córdoba, 2016)

##### **1.2.6.2.2 Micro localización**

Es la ubicación específica, dentro de una zona macro de mayor alcance, en donde se asentará definitivamente una empresa o proyecto. Hay un dicho que dice que las tres consideraciones más importantes en los negocios son la ubicación, la ubicación y la ubicación. (Córdoba, 2016, pág. 15)

#### **1.2.6.3 Ingeniería del proyecto**

La ingeniería del proyecto tiene como objeto determinar cuáles serán las características del proceso de producción, determinar el tipo de maquinaria que se requiere, dónde se puede adquirir y el esquema preliminar de la distribución de la planta. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 43)

#### **1.2.6.4 Proceso de producción**

El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto, para obtener el producto a partir de y se identifica como la transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos mediante una determinada función de producción. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 43)

#### 1.2.6.4.1 Cuantificación de variables para la Producción

Para Viñan, Puente, & Avalos (2018, pág. 44) Los principales requerimientos son:

- Mano de obra: detalle de la mano de obra necesaria para la producción.
- Materia Prima: detalle de las materias primas necesarias, estableciendo los sitios donde se puede adquirir.
- Otros Materiales: se debe calcular la demanda de materiales y otros insumos como electricidad, agua, combustible y lubricantes, papelería, etc. Con lo cual se logra un sistema completo desde un estadio inicial en el objeto propio del proyecto hasta su estado final.





Estado inicial	Proceso transformación	Producto final
<p><b><u>INSUMOS</u></b></p> <p>Son aquellos elementos sobre los cuales se efectuará el proceso de transformación para obtener el producto final.</p> <p>Materias primas Materiales</p>	<p><b><u>PROCESO</u></b></p> <p>Conjunto de operaciones que realizan el personal y la maquinaria para elaborar el producto final</p>	<p><b><u>PRODUCTOS</u></b></p> <p>Bienes finales resultado del proceso de transformación</p>
<p><b><u>SUMINISTROS</u></b></p> <p>Son los recursos necesarios para realizar el proceso de transformación. Diversas formas de energía, bienes o recursos que no quedan incorporados físicamente al bien final.</p>	<p><b><u>EQUIPO PRODUCTIVO</u></b></p> <p>Conjunto de maquinaria e instalaciones necesarias para realizar el proceso transformado.</p>	<p><b><u>SUBPRODUCTOS</u></b></p> <p>Bienes obtenidos no como objetivo principal del proceso de transformación pero con valor económico.</p>

**Figura 4-1: Ingeniería del Proceso Productivo**

Realizado por: Byron, Lara. 2010

### 1.2.6.5 Maneras de presentar un Proceso Productivo

- Diagramas de Bloques y de Flujo de Producción

Símbolo	Descripción
	Operación o acción
	Transporte
	Demora
	Almacenamiento

**Figura 5-1: Simbología diagramas de flujo de producción**

Realizado por: Byron, Lara- 2010

### 1.2.6.6 Maquinaria y equipo

Según Viñan, Puente, & Avalos (2018, pág. 46) Para escoger el tipo de maquinaria y equipo se debe tomar en cuenta:

- Conocer a los proveedores para las cotizaciones y el origen de la maquinaria.
- Conocer el proceso de producción.
- Conocer las funciones o virtudes para ser aprovechadas totalmente.
- El estudio de mercado para determinar la capacidad requerida por el proyecto y la capacidad disponible en la maquinaria y equipo, previendo los planes de expansión.
- El proceso tecnológico a utilizar para decidir si este es automático, semiautomático o manual.
- Los requerimientos de mano de obra directa y el nivel de capacitación.
- Los turnos que se vayan a implementar, 1, 2, 3, horas extras.
- Conocer los precios para el cálculo de la investigación inicial.
- Conocer las dimensiones.
- Si la maquinaria es importada o de fabricación nacional.
- Si ésta es nueva o usada.

### 1.2.6.7 Distribución de la Planta

Si disponemos de la información sobre la maquinaria y equipos necesarios podemos establecer los requerimientos de las construcciones y obras complementarias, tales como: servicios de agua, luz, canalización, caminos internos, etc. (Puente, 2014, pág. 29)

Una buena distribución es aquella que proporciona buenas condiciones para el trabajador y, a la vez, que brinde excelentes condiciones para el trabajo. El tipo de distribución está determinado en gran medida por:

- El tipo de producto (por el producto y los estándares de calidad)
- El tipo de proceso productivo (la tecnología empleada)
- El volumen de producción (Puente, 2014, pág. 46)



**Figura 6-1: Distribución de Planta**

Realizado por: Mariana Puente. 2014

### ***1.2.6.8 Impacto Ambiental***

Estudia el impacto sobre el medio ambiente buscando minimizar los posibles deterioros causados, además de analizar el efecto del entorno sobre el proyecto. (Acuña & Rojas, 2014)

### ***1.2.7 Estudio legal y administrativo***

Para comprender el estudio legal y administrativo se tiene la siguiente definición:

*El estudio legal es la base de representación de la empresa en términos legales. En este estudio se incorporan todos los aspectos organizacionales que se encuentran en el marco legal de un proyecto. El objetivo es respetar las normatividades del país de origen, su constitución política, sus leyes, sus reglamentos y las costumbres vigentes o existentes. (Sagap, 2008, pág. 23)*

### **1.2.7.1 Estudio organizacional y administrativo**

Incluye los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración por lo tanto se sigue la siguiente estructura:

*Esta estructura define las necesidades de personal calificado para la gestión y para estimar con precisión los costes indirectos de la mano de obra ejecutiva. Aquí también es preciso simular la operación del proyecto. Por ejemplo, pueden existir diferencias entre los costes de llevar registros contables normales o computacionales. (Parreño, 2016, pág. 5)*

### **1.2.7.2 Estructura Organizacional**

Se debe presentar un organigrama estructural de la organización prevista, considerando la incidencia en los costos de operación del proyecto, donde se definirá claramente al responsable del proyecto. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 47)

### **1.2.7.3 Forma de constitución**

Una manera de constitución es la que se presenta a continuación en la siguiente información:

*Es la forma de organización adecuada legalmente para la unidad económica que desea desarrollarse, la cual queda asentada en un acta representativa. En esta acta se estipulan: el número de socios que desean iniciar el negocio, el monto de capital social aportado, las responsabilidades que se adquieren frente a terceros, los gastos de constitución de la empresa, los trámites necesarios a realizar para la implantación de la empresa, las obligaciones fiscales que deberán afrontarse y las diferentes responsabilidades laborales que se adquieren. (Sagap, 2008, pág. 21)*

### **1.2.7.4 Marco legal del proyecto**

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones constituyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí. (Soto, 2015, pág. 19)

### **1.2.7.5 Permiso de Funcionamiento**

Es el documento otorgado por la ARCSA a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la normativa vigente, a excepción de los establecimientos de servicios de salud. (Agencia Nacional de Regulación, 2019)

### **1.2.7.6 Patente**

La Patente Municipal es un documento que regula la actividad económica de los diversos negocios que se debe obtener una vez por año y regula la actividad económica en el cantón. (Municipio de Riobamba, 2017)

### **1.2.7.7 Tributos**

Los tributos son prestaciones obligatorias, establecidas en virtud de una ley que se satisfacen generalmente en dinero y que el Estado exige, sobre la base de la capacidad contributiva de sus agentes económicos (Pérez, Villegas, & Icaza, 2014)

### **1.2.8 Estudio financiero**

El estudio financiero parte de un formato de entrada de datos básicos y específicos para cada proyecto, se concluye en flujos netos de caja que permiten analizar la conveniencia o inconveniencia de una propuesta. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 50)

#### **1.2.8.1 Objetivos del estudio financiero**

Para entender el objetivo del estudio financiero se plantea la siguiente información:

*El estudio financiero pretende determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, el costo total de operación de la planta que abarca los costos de producción, gastos de administración y ventas, así como una serie de indicadores que servirán como base para la siguiente fase que es la evaluación. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 50)*

#### **1.2.8.2 Inversiones**

Las inversiones son colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro sea esto traducido a un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 57)

#### **1.2.8.3 Inversión fija**

Las inversiones fijas son aquellas que se utilizan para garantizar la operación del proyecto durante su vida útil; son entre otras: los bienes tangibles como terrenos para la construcción de instalaciones o explotaciones agrícolas, o ganaderas o mineras. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 58)

#### **1.2.8.4 Inversión diferida**

Son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos; los gastos de organización; los gastos de montaje, ensayos y puesta en marcha. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 58)

#### **1.2.8.5 Capital de trabajo**

Para entender de mejor manera el capital de trabajo se tiene la siguiente información:

*La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, sobre todo en la etapa inicial del proyecto en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto, esto es: el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son*

vendidos, cuyo monto de venta estará disponible para la adquisición de nuevos insumos. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 59)

CNT= Activo circulante – Pasivo circulante

#### **1.2.8.6 Financiamiento**

El financiamiento se establece de diferentes fuentes, para lo cual se tiene la siguiente información:

*Cualquier empresa Puede ser financiada mediante inversión Capital o recursos de ajenos pasivo Las fuentes de financiamiento, con recursos propios en sociedades anónimas, se traduce en acciones comunes y preferentes, mientras que el financiamiento con recursos ajenos puede provenir de préstamos bancarios, emisión de bonos o leasing financiero. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 66)*

**Fuentes internas:** dinero propio, utilidades no repartidas, ventas de activos, depreciación

**Fuentes externas:**

- Venta de acciones.
- Financiamiento a corto plazo: servicios de bancos y corporaciones, titularización de activos, anticipos sobre contratos.
- Financiamiento a mediano plazo: créditos de fomento, leasing, factoring, crédito internacional, proveedores.
- Financiamiento a largo plazo: créditos de largo plazo.

#### **1.2.8.7 Ingresos**

Para mayor entendimiento los ingresos se constituyen de la siguiente manera:

*Los ingresos constituyen la parte más importante del proyecto, provienen de la venta de los bienes o servicios, principales subproductos, desperdicios y desechos generados en el sistema productivo. Los ingresos se calculan multiplicando la cantidad de productos por el precio de venta unitario:  $I = Q * P$ . (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 68)*

#### **1.2.8.8 Egresos**

Esta palabra se refiere a todas esas salidas de dinero o partidas de descargo, en ellos se incluyen también las inversiones. (Salazar, 2017, pág. 43)

#### **1.2.8.9 Estados Financieros**

Es el arte de registrar, clasificar, resumir e interpretar los datos financieros, con el fin de que éstos sirvan a los diferentes estamentos interesados en las operaciones de una empresa. (Prieto, 2010, pág. 11)

### **1.2.8.9.1 Balance General**

Representa la situación de los activos y pasivos de una empresa, así como también el estado de su patrimonio. Dicho de otro modo, presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se refleja en los registros contables. (Prieto, 2010, pág. 11)

### **1.2.8.10 Estado de Pérdidas y Ganancias**

El estado de pérdidas y ganancias muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o la pérdida resultante del negocio (Prieto, 2010, pág. 12)

#### **1.2.8.10.1 Flujos de caja**

El flujo de fondos consiste en las entradas y salidas de dinero en efectivo en oposición a la utilidad contable neta que puede influir hacia adentro o hacia afuera de una empresa durante algún periodo específico. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 77)

## **1.2.9 Evaluación de resultados**

### **1.2.9.1 VAN**

Dentro de la evolución financiera se tiene indicadores, uno de ellos es el valor actual neto, para mayor comprensión se ha establecido la siguiente definición:

*El VAN, también conocido como valor presente neto (VPN), es el valor actual de los beneficios netos que genera el proyecto. Mide, en moneda de hoy, cuánto más bienestar económico tendría la sociedad con la ejecución del proyecto, en lugar de colocar su dinero en la actividad que tiene como rentabilidad la tasa de descuento adoptada.* (Vigo, Vigil, & Medianero, 2018, pág. 229)

$$VAN = 1_0 + \sum_{t=1}^{\infty} \left( \frac{BN_0}{(1+r)^t} \right)$$

### **1.2.9.2 TIR**

La tasa interna de retorno, universalmente conocida como TIR, es la tasa de descuento que hace que el VAN de un proyecto sea cero. La TIR es un número que no depende de la tasa de interés que rige en el mercado de capitales. (Vigo, Vigil, & Medianero, 2018, pág. 229)

$$TIR = \sum_{t=0}^{t=n} \left( \frac{FE_t}{(1+TIR)^t} \right) = 0$$

### **1.2.9.3 Relación beneficio costo**

Según (Acuña & Rojas, 2014), Este es un criterio para la toma de decisiones de proyectos de inversión en el que se comparan los beneficios o ingresos de un proyecto con los costos del mismo a valor presente.



#### ***1.2.9.4 Periodo de recuperación del capital***

El periodo de recuperación es un criterio muy usual al momento de evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018, pág. 89)

#### ***1.2.9.5 Punto de equilibrio***

Se llama punto de equilibrio de un proyecto al volumen productivo que corresponde a una situación en la que no se obtienen ganancias ni se incurre en pérdidas, es decir, cuando los ingresos permiten cubrir los costos. (Viñan, Puente, & Avalos, 2018)

La fórmula utilizada para determinar el punto de equilibrio es:

$$PE = CFT / P - V$$

CFT: Costos fijos totales

P: precio de venta

V: Costo variable unitario

#### ***1.2.10 Factibilidad***

Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo. (Varela, 2016, pág. 1)

##### ***1.2.10.1 Objetivos de la factibilidad***

Según Varela (2016, pág. 1) menciona que los objetivos que determinan la factibilidad son:

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas
- Actualización y mejoramiento de todas las áreas.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.

##### ***1.2.10.2 Determinación de la factibilidad***

Según Varela (2016, pág. 2), La factibilidad se apoya en tres aspectos básicos:

- Operativo
- Técnico

- Económico

### **Estructura del estudio de viabilidad de un proyecto**

De acuerdo con Varela (2016, pág. 1), para que el estudio de viabilidad de un proyecto sea afectivo, debe contar al menos con las siguientes partes:

- 1) Alcance del proyecto:** contribuye a definir los límites y evitar desviaciones que alejan de los resultados esperados.
  - Hace alusión al propósito y se utiliza para definir el problema de la empresa que necesita ser resuelto o la oportunidad de un negocio que se quiere aprovechar.
  - Debe definir el ámbito de aplicación de forma clara concisa y precisa para evitar confundir a los participantes.
  - Tiene que informar sobre la estructura y partes de la empresa, incluyendo la designación de los participantes en el proyecto.
- 2) Análisis de situación:** sirve para identificar las fortalezas y debilidades del enfoque actual.
  - Ayuda a comprender mejor el sistema y entender los mecanismos de desarrollo de cada entregable.
  - Facilita la introducción de cambios en las áreas donde son requeridos.
  - Permite definir directrices que pueden aplicarse a futuros proyectos.
  - Debe emplearse como hoja de ruta y no como llamada a la acción.
- 3) Definición de requisitos:** esta etapa depende del objeto de la atención del proyecto y se nutre de la participación conjunta de integrantes del proyecto a diferentes niveles.
- 4) Determinación del enfoque:** que representa la solución recomendada o curso de acción óptima que concluirá en la satisfacción de necesidades.
- 5) Evaluación de la viabilidad del proyecto:** examina la rentabilidad del enfoque seleccionado.
  - Inicia con un análisis del costo total estimado del proyecto.
  - Se calcula también el coste de otras alternativas, aparte de la solución recomendada, con el fin de ofrecer una comparación económica.
  - Conviene completarla con un programa de proyecto que muestre la ruta del proyecto y las fechas de inicio y de final de las actividades en conjunto.
  - Culmina con el cálculo del coste total, aspecto esencial para poder determinar la viabilidad de un proyecto.
  - A este cálculo hay que añadirle un resumen de los costos y una evaluación en base a un análisis de costo - beneficio y de la rentabilidad de la inversión.

**6) Revisión del estudio de viabilidad de un proyecto:** todos los elementos anteriores se ensamblan en un estudio de viabilidad que debe someterse a una revisión formal en la que participen todas las partes involucradas. Este examen tiene dos propósitos:

- Justificar el rigor y la precisión del estudio de viabilidad.
- Tomar una decisión acerca de los proyectos, aprobándolo, rechazándolo o solicitando una revisión del mismo o de alguno de sus aspectos.

### ***1.2.11 Estudio de factibilidad***

Un estudio de factibilidad es una herramienta que se utiliza para orientar la decisión de continuar o abandonar un proyecto y se aplica ya en la parte pre-operativa del ciclo. (Córdoba, 2016, pág. 16),

#### ***1.2.11.1 Clasificación de los estudios de factibilidad***

Para Córdoba (2016, pág. 16), el estudio de factibilidad tiene la siguiente clasificación:

- **Factibilidad técnica:** determina si es posible o materialmente hacer un proyecto. Puede incluso llegar a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.
- **Factibilidad legal:** determina la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la empresa.
- **Factibilidad económica:** determina la rentabilidad de la inversión en un proyecto.
- **Factibilidad de gestión:** determina si existen las capacidades gerenciales internas de la empresa para lograr la correcta implementación y eficiente administración del negocio.
- **Factibilidad ambiental:** determina el impacto sobre el ambiente. Como la contaminación
- **Factibilidad política:** corresponde a la intencionalidad de quienes deben decidir si quieren o no implementar un proyecto, independiente de su rentabilidad

### ***1.2.12 Veterinaria***

Se establece la siguiente definición para mejor comprensión de la palabra veterinaria:

*En la actualidad, cuando pensamos en el ejercicio profesional de las ciencias veterinarias, es común hacer relaciones conceptuales con asuntos de salud y enfermedad de animales domésticos, lo que conduce a aspectos particulares de las disciplinas como la patología, la parasitología, la clínica, la cirugía, etc. Relaciones también con la agricultura, lo que le da un contexto histórico relacionado con la satisfacción de necesidades básicas de los seres humanos, al tiempo que le confiere una responsabilidad desde la perspectiva de una disciplina importante para la conservación de la fauna silvestre y la diversidad. (Jiménez, 2012, pág. 24)*

### **1.2.13 Sucursal**

Según el artículo 295 del Reglamento del Registro Mercantil (RRM), una sucursal es todo aquel establecimiento secundario dotado de representación permanente y cierta autonomía, a través del cual se desarrollan, total o parcialmente, las actividades de la sociedad. (FLORIDO, 2019)

### **1.2.14 Servicio al cliente**

Podemos definir el servicio al cliente como un concepto que engloba todas aquellas estrategias, actividades y procesos orientados a satisfacer a las necesidades de los usuarios de un producto o servicio. (FLORIDO, 2019, pág. 17)

#### **1.2.14.1 Importancia del servicio al cliente**

Ofrecer una atención cercana y eficaz ayuda a retener la clientela, generando usuarios que no solo te busquen constantemente por la calidad o economía de tus productos y servicios, sino por todos los beneficios y sensaciones que engloba la interacción con tu marca. (Corrales, 2019)

### **1.2.15 Servicio**

Se define servicio como el conjunto de actividades que realiza una empresa para poder satisfacer las necesidades de un cliente. (Méndez, 2019, pág. 10)

### **1.2.16 Imagen corporativa**

Para mejor entendimiento se estable la siguiente definición de imagen corporativa:

*La imagen corporativa como la identidad de una marca, es decir, el conjunto de valores que el público en general asocia a una empresa. Se trata de la percepción del consumidor tiene la organización: la imagen que proyectan en la audiencia, con qué valores la asocia, cómo perciben los productos y servicios que ofrece, qué sensaciones les produce la comunicación que desarrolla en su actividad, qué significa su logotipo. (Fuente, 2019, pág. 30)*

#### **1.2.16.1 Identidad corporativa**

La identidad corporativa de una empresa es uno de los estándares más importantes de la organización, ya que influye en cada uno de los aspectos de su gestión. En ocasiones la identidad corporativa se confunde con imagen corporativa ambos términos hacen referencia a la marca. (Fuente, 2019, pág. 37)

#### **1.2.16.2 Posicionamiento de la identidad corporativa**

Es un proceso de creación y gestión de valor a una marca. Podríamos traducirlo como el lugar que ocupa la entidad en la mente del consumidor con sus fortalezas y debilidad, que imagen juega en el subconsciente del receptor junto a otras empresas de la competencia. (Fuente, 2019, pág. 87)

### **1.2.16.3 Comunicación de la identidad corporativa**

La comunicación de la identidad corporativa de una empresa está en cada uno de los integrantes de la misma, en cada uno de sus servicios y procesos. (Fuente, 2019, pág. 109)

### **1.2.16.4 Conducta Corporativa**

Se establece la siguiente definición para mejor comprensión de conducta corporativa:

*La conducta corporativa está compuesta por las acciones y comportamientos diarios de los integrantes de una empresa. Es una clave de comunicación imprescindible, ya que la audiencia considera la conducta corporativa cómo uno de los parámetros primordiales de la imagen de empresa para adquirir un producto o servicio, o para volver a repetir el proceso de compra (sí la primera experiencia ha sido satisfactoria).* (Fuente, 2019, pág. 109)

### **1.2.16.5 Cultura Corporativa**

Cuando hablamos que cultura corporativa nos referimos aquello que la organización es o representa en el momento actual. Esta representación está basada en la experiencia, en la trayectoria histórica de la empresa. (Fuente, 2019, pág. 110)

## **CAPITULO II MARCO METODOLÓGICO**

### **1.3 Enfoque investigativo**

El trabajo de titulación denominado: Proyecto de Factibilidad para la creación de una sucursal en el cantón Chambo de la veterinaria FAMAVES ubicada en la ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, periodo 2021. Se desarrolló a la modalidad cualitativo y cuantitativo.

- **Modalidad Cualitativa**

Son aquellas características o cualidades que no pueden ser medidas con números, es decir una recopilación de información de carácter subjetivo, a través de técnicas tales como entrevistas, grupos de discusión y técnicas de observación. (Pilco & Ruiz , 2015, pág. 45)

Dentro de la veterinaria FAMAVES, se observó las actividades diarias que el gerente desempeña, lo que permitió recopilar información no numérica que sirve de sustento para el desarrollo de la presente investigación.

- **Cuantitativo:**

Esta modalidad nos permite analizar los resultados de la investigación para conocer la posible aceptación del proyecto por parte de la población que va ser encuestada, lo que además nos permite conocer la factibilidad del proyecto a desarrollar. (Pilco & Ruiz , 2015, pág. 45)

### **1.4 Niveles de investigación**

Para el desarrollo del siguiente trabajo de titulación se aplicó:

- **Investigación Descriptiva:**

Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. (Rivero, 2008, pág. 18)

Se utiliza para puntualizar la importancia de la aplicación de encuestas para analizar los resultados y conocer el impacto de la propuesta en la población del cantón Chambo.

### **1.5 Diseño de Investigación**

El presente proyecto adoptará el diseño:

- **No experimental:**

En este diseño el investigador observa los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo. En rigor y, desde un punto de vista semántico, los tipos son sistemas definidos para obtener el conocimiento. (Rivero, 2008, pág. 19)

Se utiliza este diseño a causa de que la investigación no está sujeta a una experimentación en un laboratorio más bien se comprobará ideas para saber si el proyecto es rentable o no en torno al mercado en el que se desarrolla la investigación.

### **1.6 Tipo de Estudio**

- **Investigación Documental:**

Este tipo de investigación es la que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter documental. (Rivero, 2008, pág. 20)

En el proyecto se utilizará la investigación bibliográfica en cuanto al marco teórico puesto que tomará de referencia de libros, artículos científicos, sitios web, revistas y periódicos, lo que permite entender el contexto general del estudio.

- **Investigación de Campo:**

Este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. Como es compatible desarrollar este tipo de investigación junto a la investigación de carácter documental. (Rivero, 2008, pág. 21)

La investigación de campo se realizará en el cantón Chambo, para recopilar información de la población, para conocer la aceptación de la propuesta planteada mediante la extracción de datos de las encuestas a realizar.

## 1.7 Población y Muestra

### 1.7.1 Población

Es el conjunto de medidas o el recuento de todos los elementos o individuos que presentan una característica común. (Congacha, 2016, pág. 16)

La población a la que se encuentra dirigida nuestra investigación es a la población del cantón Chambo que son: 13378 (actualización del plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón chambo 2014-2019)

### 1.7.2 Muestra

Se define como un conjunto de medidas o el recuento de una parte de los elementos pertenecientes a una población. (Congacha, 2016, pág. 16)

Para el cálculo de la muestra se utilizará la población del cantón Chambo que es de 13378, se utilizará la fórmula del tamaño de la muestra finita debido a que se conoce la población a investigar.

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

Donde:

**n**= Tamaño necesario de la muestra a definir

**Z**= Nivel de confianza

**p**= Probabilidad de éxito

**q**= Probabilidad de fracaso

**N**= Tamaño de la muestra

**e**= Error de estimación

Aplicación de la fórmula:

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

$$n = \frac{1.96^2 * 13378 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (13378 - 1) + (1.96^2 * 0.5 * 0.5)}$$

$$n = 373$$

La aplicación de las encuestas será a de 373 personas con un nivel de confianza 96% y un riesgo de 5%

## 1.8 Métodos, Técnicas e Instrumentos

### Métodos:

- **Método Deductivo**

Se aplican los principios descubiertos a casos particulares a partir de la vinculación de juicios. Es un proceso que va de lo general a lo particular, partiendo de enunciados más globales utilizando mecanismos científicos que permita expresar las particularidades encontradas. (Rivero, 2008, pág. 40)

Se empleó para el desarrollo de la investigación en base a información encontrada y a través de la aplicación de encuestas a la población del Cantón Chambo.

- **Método Inductivo**

El método inductivo crea leyes a partir de la observación de los hechos, mediante la generalización del comportamiento observado; en realidad, lo que realiza es una especie de generalización. (Rivero, 2008, pág. 40)

Se empleó en el desarrollo de las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de titulación, siendo el sustento y resultado de la investigación.

### Técnicas e instrumentos:

En la presente investigación se utilizará las siguientes técnicas o instrumentos.

- **Encuesta**

La encuesta es una técnica para recopilar información; se relaciona íntimamente con la entrevista y el cuestionario. Se caracteriza básicamente por recoger información por escrito; por lo tanto, el investigador debe preparar y planificar el cuestionario por escrito (Parreño, 2016, pág. 44)

Se utilizará para recopilar información a través de preguntas a la población del cantón Chambo.

- **Entrevista:**

La entrevista tiene la particularidad de realizarse mediante un proceso de comunicación verbal, que se da generalmente a través de una relación cara a cara entre al menos dos individuos denominados como el entrevistador y el entrevistado. (Parreño, 2016, pág. 56)

Se utilizará con el fin de obtener información acerca de los parámetros sensibles, realizada al gerente de la Veterinaria FAMAVES.

### Instrumentos:

Los instrumentos de recolección de datos son herramientas fundamentales en el proceso investigativo, puesto que de estos dependerá la confiabilidad del estudio; además, la investigación se fundamenta en la aplicación de los instrumentos. (Parreño, 2016, pág. 50)



Para realizar esta investigación se utilizó:

- Preguntas para las encuestas
- Preguntas para las entrevistas
- Internet
- Tecnología

### CAPÍTULO III: MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

#### 1.9 Análisis e interpretación de resultados

Aplicadas las encuestas a la población del Cantón Chambo y la entrevista al gerente de la veterinaria, se procede a elaborar el análisis e interpretación de los resultados obtenidos.

##### 1.9.1 Resultados Cuantitativos

###### 1.9.1.1 Encuesta

Tabla 2-3: Género

Género:

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	196	52.55%
Femenino	177	47.45%
<b>Total</b>	<b>373</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

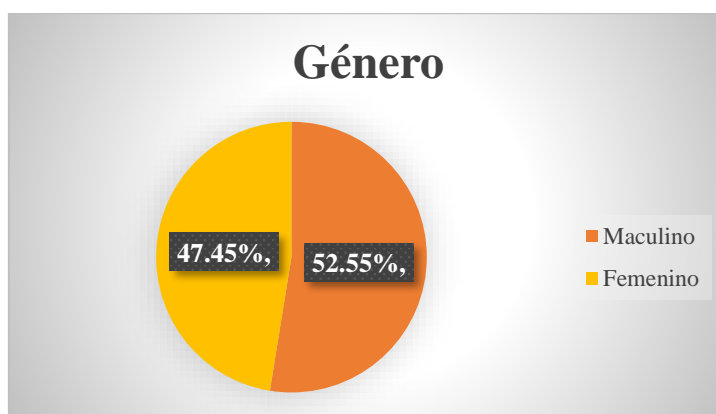


Gráfico 1-3: Género

Realizado por: Tatiana Ebla. 2021

**Análisis:**

En el grafico N°1 podemos observar los siguientes resultados: El 52.55% son de sexo masculino con un equivalente a 196 habitantes y el 47.45% restante es de sexo femenino con un equivalente a 177 habitantes.

**Interpretación:**

Según las encuestas realizadas en el cantón Chambo provincia de Chimborazo se determinó, que la encuesta se la realizo a más personas de sexo masculino con un total de 196 habitantes.

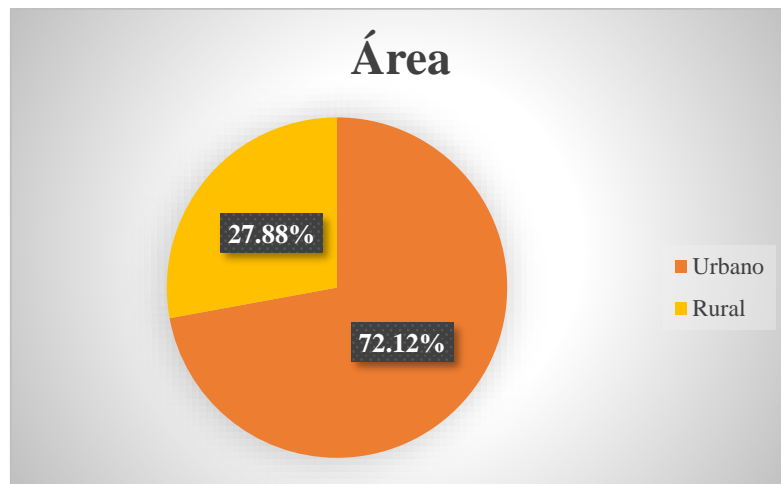
**¿A qué área pertenece usted?**

**Tabla 3-3: Área**

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Urbano	269	72.12%
Rural	104	27.88%
<b>Total</b>	<b>373</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 2-3: Área**

Realizado por: Tatiana Ebla. 2021

**Análisis:**

En el grafico N°2 podemos observar que el 72.12% de personas encuestadas pertenecen a la zona urbana con un total de 269 personas y el 27.88% restantes con un total de 104 personas pertenecen a la zona rural del cantón Chambo.

### Interpretación:

En base a los resultados obtenidos se determinó que el mayor número de personas encuestadas pertenecen a la zona urbana con un total de 269 habitantes mientras que el restante pertenece a la zona rural.

### DATOS ESPECÍFICOS

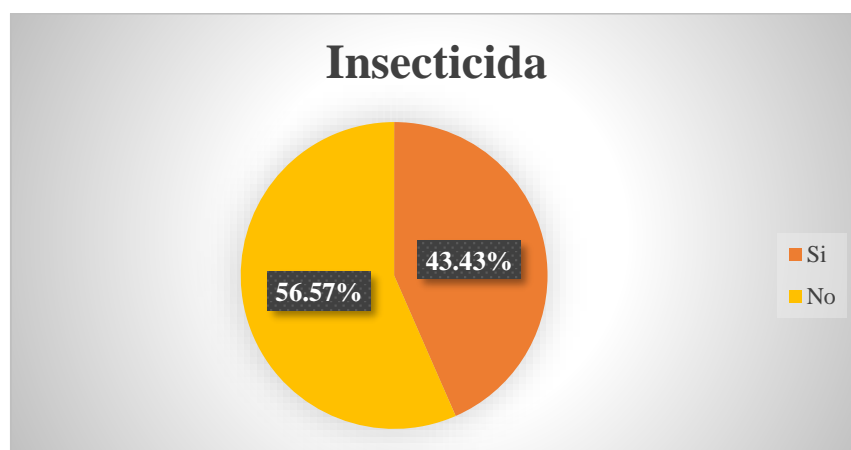
#### 1. ¿Usted compra algún tipo de insecticida?

**Tabla 4-3:** Adquisición de producto

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	162	43.43%
No	211	56.57%
<b>Total</b>	<b>373</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 3-3:** Insecticidas

Realizado por: Tatiana Ebla. 2021

### Análisis:

En el gráfico N°3 que trata sobre la adquisición de insecticidas, los resultados de las encuestas son que el 43.43% equivalente a 162 personas encuestadas no adquieren estos tipos de productos mientras que el 56.57% equivalente a 211 personas si lo adquieren.

### Interpretación:

Según los resultados reflejados por las encuestas realizadas a los habitantes del cantón Chambo podemos determinar que solo 162 personas adquieren insecticidas por lo tanto la comercialización de este producto sería en menor cantidad.

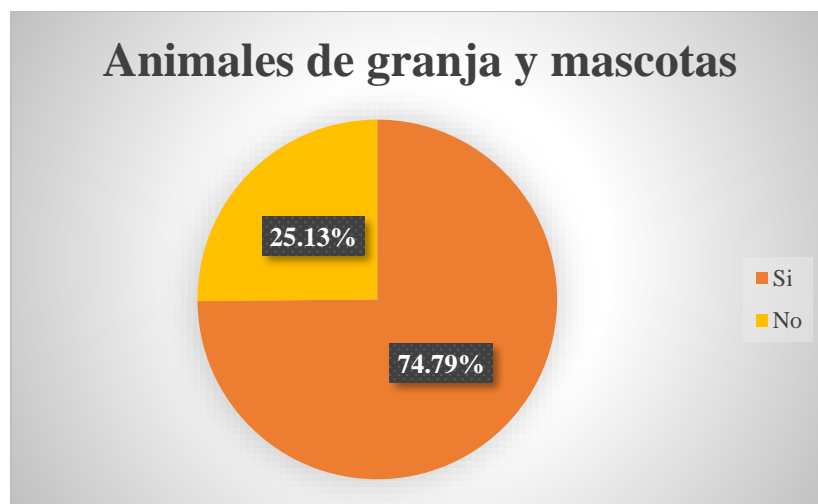
### 2. ¿Usted posee animales de granja o mascotas?

**Tabla 5-3:** Animales de granja y mascotas

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	328	87.94%
No	45	12.06%
<b>Total</b>	<b>373</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 4-3:** Animales de granja y mascotas

Realizado por: Tatiana Ebla. 2021

### Análisis:

En el gráfico N°4, referente a la posesión de animales ya sea de granja o mascotas tenemos que el 91.88% equivalente a 328 personas si poseen dichos animales, mientras que apenas el 12.06% equivalente a 45 personas no los poseen.

### Interpretación:

Referente a los resultados obtenidos en las encuestas podemos decir 328 personas encuestadas poseen animales, desde este punto de vista podemos ver que la gran mayoría de personas

encuestadas poseen animales dándonos una idea amplia acerca de la implementación de la sucursal del local veterinario que logre abastecer con los requerimientos de las personas.

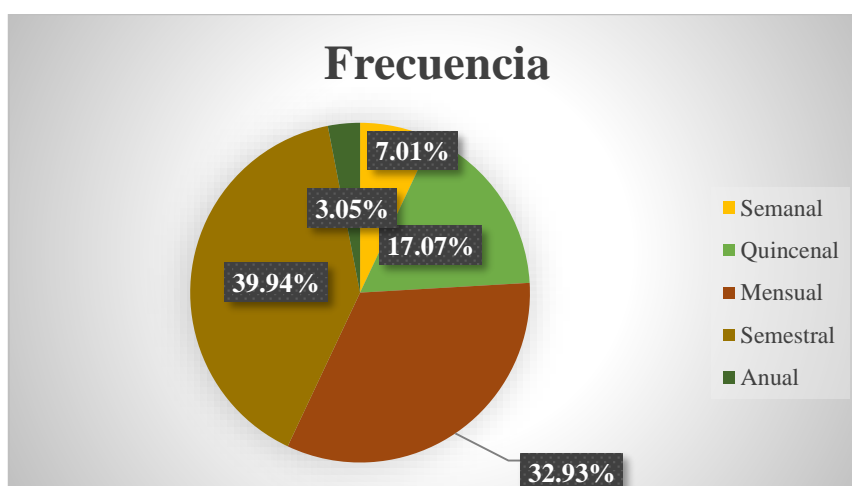
### 3. ¿ Con que frecuencia compra usted productos veterinarios?

**Tabla 6-3:** Frecuencia

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Semanal	23	7.01%
Quincenal	56	17.07%
Mensual	108	32.93%
Semestral	131	39.94%
Anual	10	3.05%
<b>Total</b>	<b>328</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 5-3:** Frecuencia

Realizado por: Tatiana Ebla. 2021

#### **Análisis:**

En el gráfico N°5, referente a la frecuencia de compra de los productos, se tiene que el 7.01%, equivalente a 23 personas, de manera quincenal el 17.07% equivalente a 56 personas, mensual 32.93%, equivalente a 108 personas, de manera semestral el 39.94%, equivalente a 131 personas, y anualmente se tiene que 10 personas, tendiendo un porcentaje de 3.05%.

### Interpretación:

En base a las encuestas realizadas podemos observar que 131 personas adquieren los productos de manera semestral, dándonos el porcentaje más alto, seguido por los que adquieren sus productos de manera mensual, con un total de 108 personas, por lo tanto, presenta que la mayor afluencia de personas será de manera semestral.

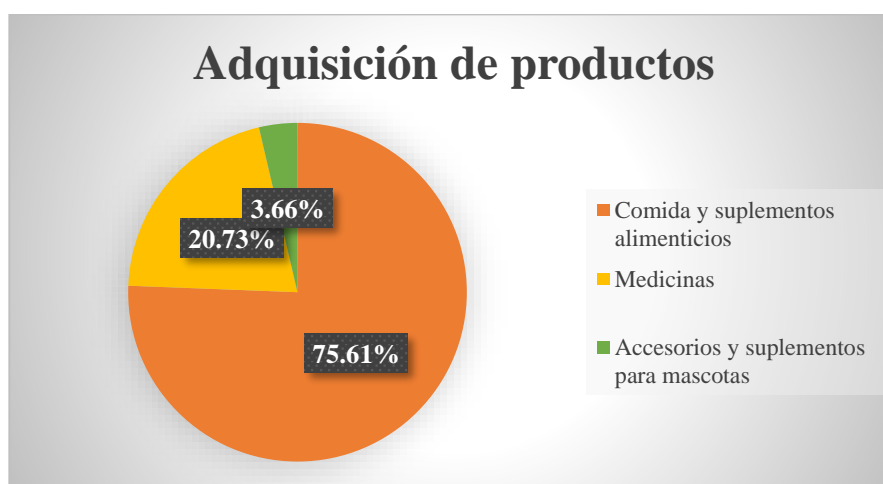
#### 4. ¿Cuáles son los productos que usted adquiere con mayor frecuencia?

**Tabla 7-3:** Adquisición de productos

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Comida y suplementos alimenticios	248	75.61%
Medicinas	68	20.73%
Accesorios y suplementos para mascotas	12	3.66%
<b>Total</b>	<b>328</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 6-3:** Adquisición de productos

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

### Análisis:

En el gráfico N°6, referente a cuáles productos compra con mayor frecuencia, se tiene que en comida y suplemento alimenticios un 75.61%, equivalente a 248 personas, en Medicinas 20.73% equivalente a 68 personas, accesorios para mascotas 3.66%, equivalente a 12 personas.

**Interpretación:**

Al tabular los datos, del producto que se compra con mayor frecuencia se obtuvo que la comida y suplementos alimenticios es la que se adquiere con mayor frecuencia, con un total de 248 personas encuestadas, por tal razón este producto sería el que más se comercializará en la veterinaria.

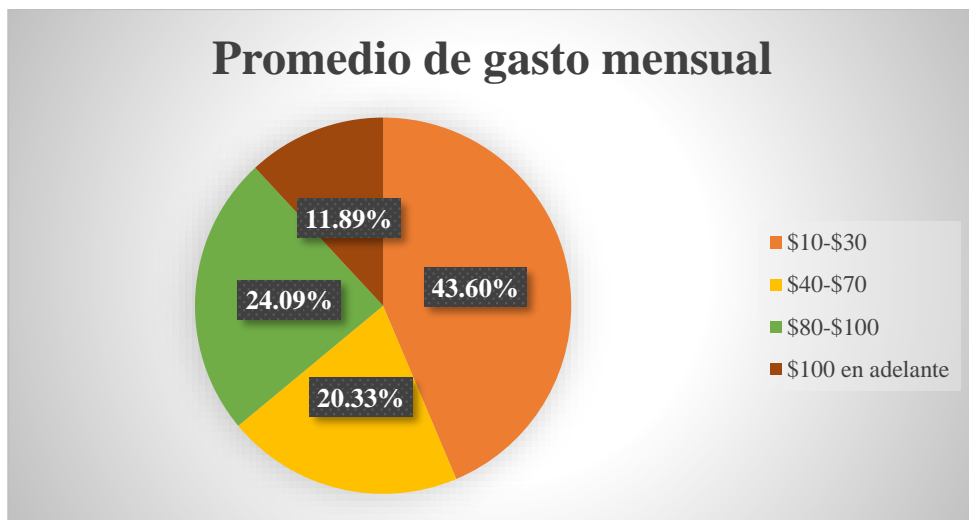
**5. Un promedio de cuanto usted gasta mensualmente al momento de comprar algún producto veterinario?**

**Tabla 8-3:** Rango de gasto mensual

Opción	Frecuencia	Porcentaje
\$10-\$30	143	43.60%
\$40-\$70	67	20.33%
\$80-\$100	79	24.09%
\$100 en adelante	39	11.89%
<b>Total</b>	<b>328</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 7-3:** Rango de gasto mensual

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

**Análisis:**

En el gráfico N°7, referente al promedio de gasto mensual, se tiene que de un rango de \$10-\$30, con un total de 143 personas encuestadas equivalente a 43.60%, de \$40-\$70, con un total de 67 personas correspondiente a 20.73%, de \$80-\$100, 24.09%, se tiene un total de 79 personas

equivalente a 24.09%, de \$100 en adelante se tiene un total de 39 personas equivalente a 11.89% personas.

### **Interpretación:**

Al analizar las respuestas dadas de las encuestas, en el gasto promedio de adquisición de productos, se tiene que el 43,60% es el mayor, con referencia a los demás datos correspondiente a un rango de \$10-\$30 mensuales, por lo tanto, se deduce que estos valores nos sirven de referencia del dinero que gastan la mayor parte de encuestados al adquirir los productos para sus animales o mascotas.

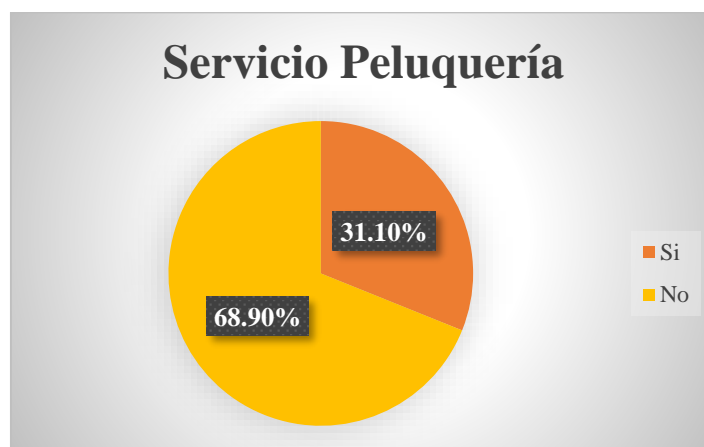
### **6. ¿Usted utiliza servicios de peluquería canina?**

**Tabla 9-3:** Servicio Peluquería

<b>Opción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	102	31.10%
No	226	68.90%
<b>Total</b>	<b>328</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 8-3:** Servicio de Peluquería

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

### **Análisis:**

En el Gráfico N° 8, referente al uso del servicio de peluquería canina se tiene que el 31.10% equivalente a 102 personas hace uso de dicho servicio, y el 68.90%, equivalente a 226 personas no lo utiliza.



### Interpretación:

Al momento de interpretar los resultados de las encuestas, se tiene que solo el 31.10% utiliza el servicio de peluquería canina, lo que nos permite darnos cuenta que el ese servicio no tiene mayor acogida en el cantón.

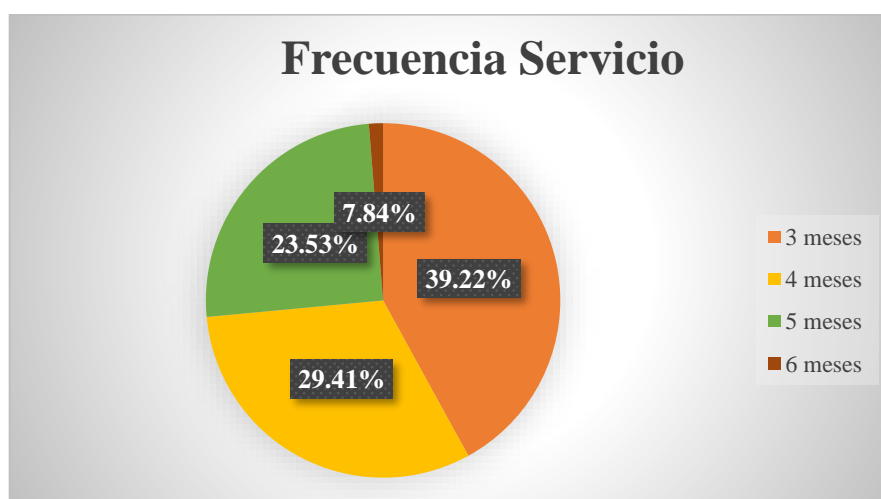
### 7. ¿Con que frecuencia usted utiliza los servicios de peluqueria canina?

**Tabla 10-3:** Frecuencia Servicio

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Cada 3 meses	40	39.22%
Cada 4 meses	30	29.41%
Cada 5 meses	24	23.53%
Cada 6 meses	8	7.84%
<b>Total</b>	<b>102</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 9-3:** Frecuencia Servicio

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

### Análisis:

En el gráfico N° 9, referente a la frecuencia que utilizan el servicio de peluquería se tiene que 40 personas utilizan dicho servicio cada 3 meses dándonos un porcentaje del 39.22%; el 29.41% cada 4 meses equivalente a 30 personas; el 23.53% cada 5 meses, equivalente a 24 personas; el 7.84% cada 6 meses equivalente a 8 personas.

### Interpretación:

Al evaluar la frecuencia del uso del servicio de peluquería canina tenemos que el periodo de tiempo con el que las personas realizan este servicio a sus mascotas es de cada 3 meses dando el porcentaje más elevado, esto nos da una idea de la factibilidad que tendría el implementar este servicio en la sucursal.

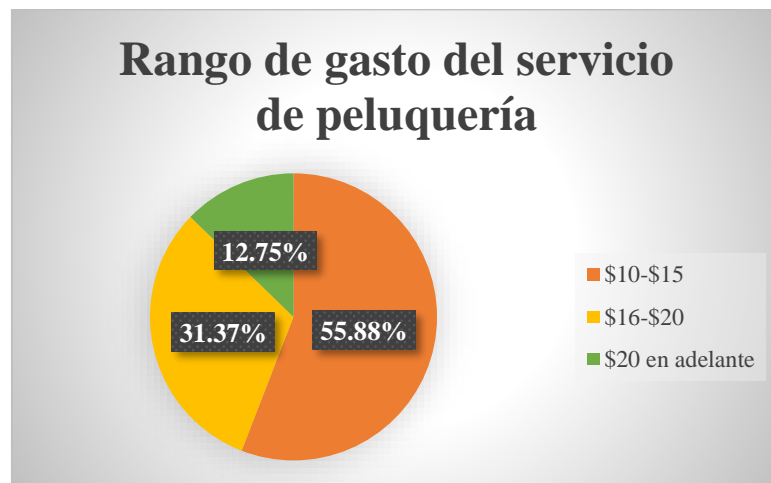
**8. Un promedio de cuanto usted gasta al momento de utilizar el servicio de peluqueria canina ?**

**Tabla 11-3:** Rango de gasto del servicio de peluquería

Opción	Frecuencia	Porcentaje
\$10-\$15	57	55.88%
\$16-\$20	32	31.37%
\$20 en adelante	13	12.75%
<b>Total</b>	<b>102</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 10-3:** Rango de gasto del servicio de peluquería

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

**Análisis:**

En el gráfico N°10, referente al gasto mensual por la utilización del servicio de peluquería se tiene que de un rango de \$10-\$15, con un total 57 personas encuestadas equivalente a 55.88%, de \$16-\$20, con un total de 32 personas correspondiente a 31.37%, de \$20 en adelante se tiene un total de 13 personas equivalente a 12.75% personas.

**Interpretación:**

Una vez analizados los datos, referentes al gasto promedio en la utilización del servicio de peluquería canina, el que tiene mayor porcentaje es el que corresponde a un rango de \$10-\$15,

con un total de 57 personas, lo que nos permite conocer sobre el dinero que las personas gastan al utilizar este servicio para sus mascotas.

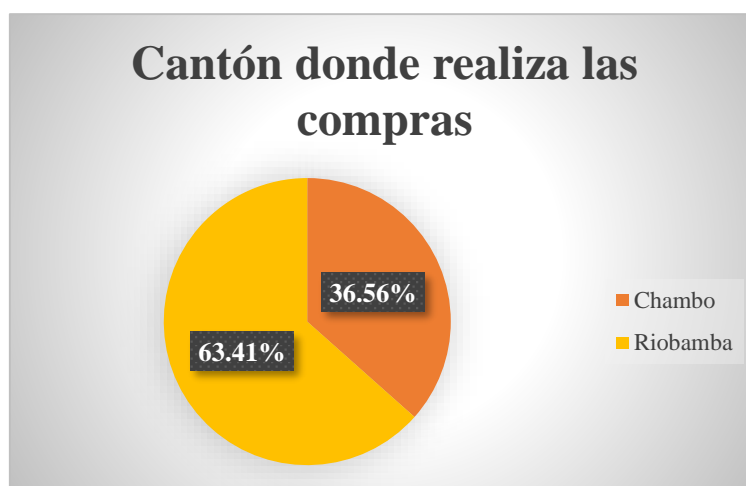
## 9. ¿Usted donde adquiere los productos y servicios veterinarios?

**Tabla 12-3:** Cantón donde realizan las compras

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Chambo	120	36.56%
Riobamba	208	63.41%
<b>Total</b>	<b>328</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 11-3:** Cantón donde realiza las compras

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

### Análisis:

Según el gráfico N° 11, se tiene que el 36.56% equivalente a 120 personas adquieren los productos veterinarios en la ciudad de Chambo y el 63.41%, equivalente a 208 personas, en la ciudad de Riobamba.

### Interpretación:

Según los datos que se obtuvo en las encuestas realizadas a los moradores del cantón Chambo tenemos que un total de 120 personas encuestadas realizan sus compras en la ciudad de Chambo, por lo que la creación de una veterinaria que tenga variedad de productos y una atención adecuada sería beneficiosa para ellos.

permante, esto permitira que los moradores no tenga que molizarse a Riobamba facilitando su requerieminto de compra.

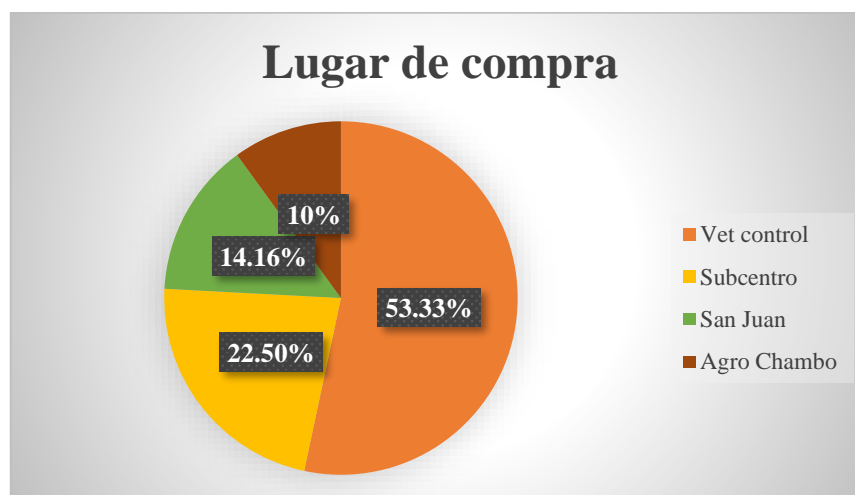
**10. ¿En qué lugares usted adquiere los productos veterinarios y utiliza los servicios veterinarios?**

**Tabla 13-3:** Lugar de Compra

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Vet control	74	61.67%
Provetal	27	22.5%
San Juan	19	15.83%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 12-3:** Lugar de compra

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

**Análisis:**

De acuerdo al gráfico N° 12, que se refiere al lugar donde los clientes adquieren los productos veterinarios en el cantón Chambo, el 61.67%, equivalente a 64 personas, adquieren en la veterinaria Vet Control; el 22.5% equivalente a 27 personas en la veterinaria Provetal; el 15.83%, equivalente a 19 personas, adquieren en la veterinaria San Juan.

**Interpretación:**

Según los resultados se tiene que el lugar preferido para realizar la compra de productos veterinarios en el cantón chambo es VET CONTROL con un total de 74 personas, por lo que esta veterinaria podría ser competencia para la sucursal, por lo tanto, se debe implementar estrategias

de venta y marketing que permitan captar clientes potenciales que acudan frecuentemente a la sucursal.

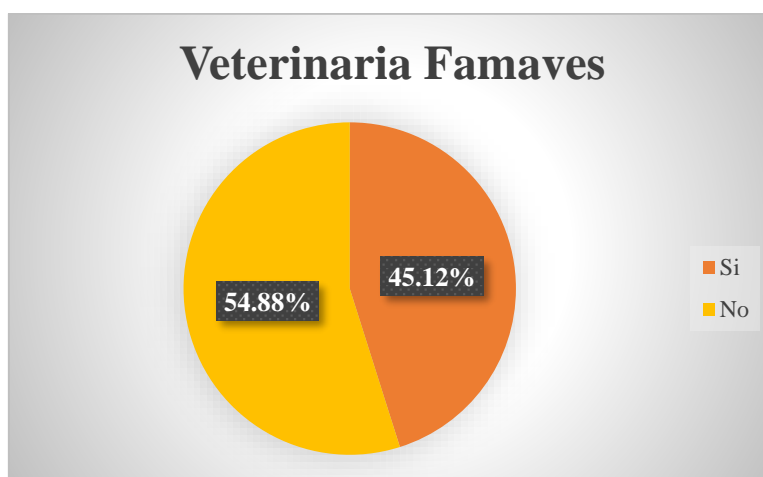
### 11. ¿Conoce o a escuchado sobre la veterinaria FAMAVES ubicada en la ciudad de Riobamba?

**Tabla 14-3:** Veterinaria Famaves

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	148	45.12%
No	180	54.88%
<b>Total</b>	<b>328</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 13-3:** Veterinaria Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

#### **Análisis:**

De acuerdo al gráfico N° 13, que se refiere si los encuestados conocen o han escuchado sobre la veterinaria Famaves, se tiene los siguientes resultados, el 45.12% equivalente a 148 personas, que, si conocen sobre la veterinaria, mientras que el 54.88%, equivalente a 180 personas, no conocen sobre la veterinaria.

#### **Interpretación:**

Al analizar los datos de acuerdo a la pregunta: ¿Conoce o a escuchado sobre la veterinaria Famaves ubicada en la ciudad de Riobamba?, solo 148 personas respondieron de manera afirmativa, mientras que la mayoría desconocen de la veterinaria, es por ello, que se debria implementar estrategias de marketing; lo que permitira que más personas de la Provincia de Chimborazo

conozcan sobre la veterinaria, para que al momento de la creación de la sucursal exista una mayor acogida dentro del cantón.

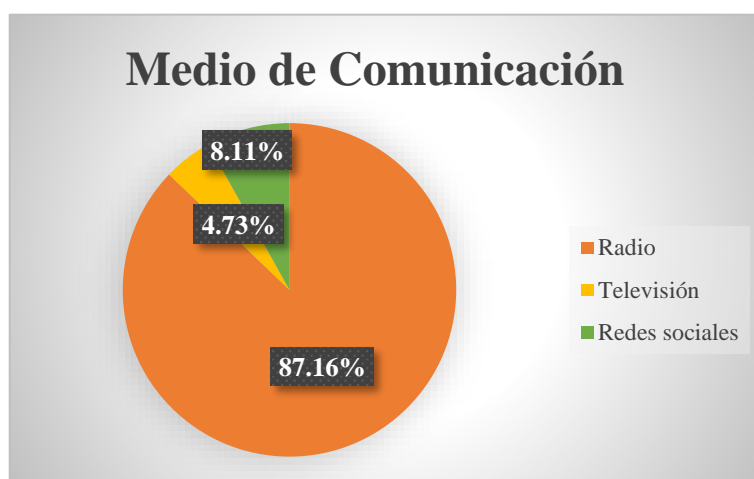
**12. ¿En qué medio de comunicación usted ha escuchado sobre la veterinaria FAMAVES?**

**Tabla 15-3:** Medio de Comunicación

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Radio	129	87.16%
Televisión	7	4.73%
Redes Sociales	12	8.11%
<b>Total</b>	<b>148</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 14-3:** Medio de comunicación

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

**Análisis:**

Según el gráfico N° 14, que corresponde a la pregunta en qué medio de comunicación han escuchado las personas sobre la veterinaria Famaves; por radio el 87.16%, equivalente a 129 personas; por televisión 4.73%, equivalente a 7 personas; en redes sociales 8.11%, equivalente a 12 personas.

**Interpretación:**

En los resultados de las encuestas sobre en qué medio de comunicación ha escuchado sobre la veterinaria Famaves se tiene que, 129 personas han escuchado hablar de la Veterinaria FAMAVES en la radio lo que nos permite pensar en que el desconocimiento de dicha veterinaria se puede deber a factores como la falta de marketing.

### 13. ¿Cómo califica usted el tipo de atención y prestación de servicios de la veterinaria?

Tabla 16-3: Calificación

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	105	70.95%
Bueno	39	26.35%
Regular	3	2.03%
Malo	0	0
<b>Total</b>	<b>148</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

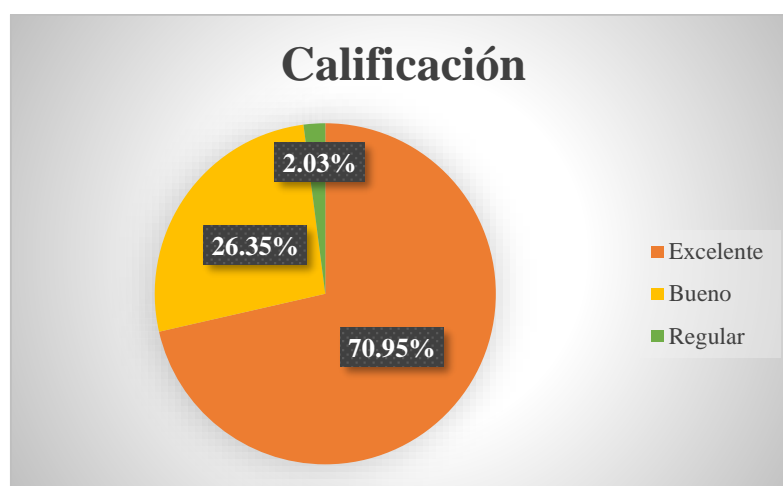


Gráfico 15-3: Calificación

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

#### Análisis:

En el gráfico N° 15, de acuerdo a la satisfacción de los clientes en cuanto a la atención y prestación de servicios, se tiene que el 70.95%, equivalente a 105 personas catalogan al servicio como excelente, El 26.35%, equivalente a 39 personas lo catalogan como bueno; el 2.03%, equivalente a 3 personas califica el servicio como regular.

#### Interpretación:

De las personas encuestadas tenemos que en su gran mayoría califican al servicio que brinda la veterinaria FAMAVES como excelente debido a su atención al público, siendo una de las fortalezas de la veterinaria, por lo tanto, es una estrategia que se debe mantener en las sucursales de Famaves.

**14. ¿Considera usted que los precios de los productos y servicios que otorga la veterinaria son aceptables?**

**Tabla 17-3:** Aceptación de precios

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	144	97.29%
No	4	2.70%
<b>Total</b>	<b>148</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 16-3:** Aceptación de servicios

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

**Análisis:**

En el gráfico N° 16, referente a si los precios de los productos y servicios son aceptables, con un 97.29%, equivalente a 144 personas manifestaron que si están de acuerdo con los precios otorgados por la veterinaria; mientras que el 2.70%, equivalente a 4 personas que no están de acuerdo.

**Interpretación:**

Al preguntar a las personas que conocen la veterinaria FAMAVES acerca de los servicios que brinda al público, tenemos que 144 personas que representan su gran mayoría están a gusto con dichos productos y servicios, por lo tanto, al momento de la creación de la sucursal esta deberá ofrecer el mismo servicio en cuento a precios y productos.



**14. ¿Si se creara una sucursal de la veterinaria FAMAVES en el Cantón Chambo usted estaría dispuesto a comprar los productos y utilizar sus servicios?**

**Tabla 18-3:** Creación de la sucursal

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Si	312	95.12%
No	16	4.88%
<b>Total</b>	<b>328</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 17-3:** Creación de una sucursal

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

**Análisis:**

De acuerdo al gráfico N° 17 que se refiere a si se creara una sucursal de la veterinaria Famaves en el cantón Chambo, estarían dispuestos adquirir los productos y servicios, por lo tanto, se tiene que el 95.12%, equivalente a 312 personas si estarían dispuestos a comprar en la sucursal de la veterinaria, mientras que el 4.88%, equivalente a 16 personas no estarían dispuestos a comprar.

**Interpretación:**

De acuerdo a los datos arrojados por las encuestas acerca de la creación de la sucursal tenemos que en su gran mayoría las personas encuestadas están interesadas en la creación de la sucursal de la veterinaria FAMAVES, mostrándonos que se tendría una gran acogida en el cantón Chambo, la cual brinde un servicio de calidad y sobre todo que atención sea permanente, variedad de productos y servicios, y de esa manera poder satisfacer los requerimientos de los clientes.

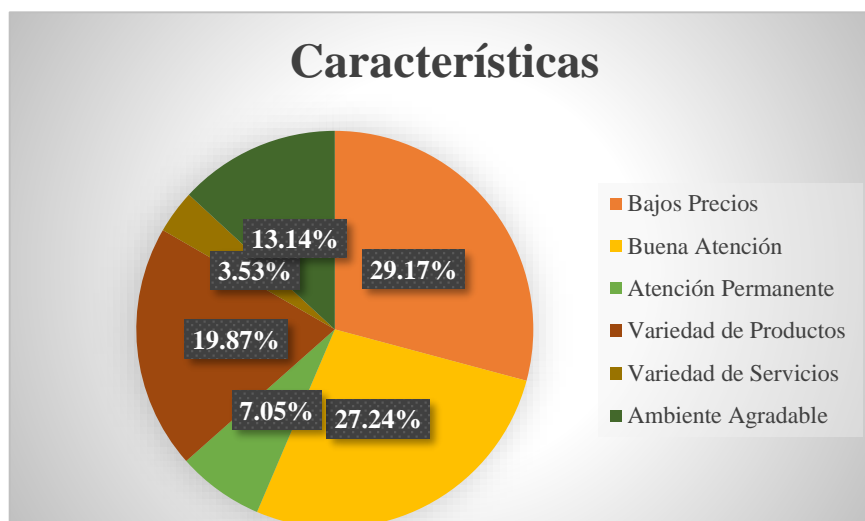
**15. ¿Qué características debería tener la Veterinaria; marque dos indicadores que considere de mayor importancia?**

**Tabla 19-3:** Características

Opción	Frecuencia	Porcentaje
Precios Bajos	91	29.17%
Buena Atención	85	27.24%
Atención Permanente	22	7.05%
Variedad de Productos	62	19.87%
Variedad de Servicios	11	3.53%
Ambiente Agradable	41	13.14%
<b>Total</b>	<b>312</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas, 2021

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Gráfico 18-3:** Características de Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

**Análisis:**

En el gráfico N° 18, que se refiere a las características que debería tener la veterinaria, precios bajos 29.17%, equivalente a 91 personas; buena atención 27.24%, equivalente a 85 personas; atención permanente 7.05%, equivalente a 22 personas; variedad de productos 19.87 %, equivalente a 62 personas; variedad de servicios 3.53%, equivalente a 11 personas; ambiente agradable 13.14%, equivalente a 41 personas.

### Interpretación:

En base a las encuestas tenemos que 91 personas prefieren precios bajos seguidas a una buena atención con un total de 85 persona, lo que nos permite conocer sobre los requerimientos que buscan los clientes al momento de realizar una compra o la utilización de algún servicio.

#### 1.9.2 Resultados Cualitativos

##### 1.9.2.1 Entrevista

Una vez realizada la entrevista al Dr. José Luna propietario de la veterinaria Famaves, se concluye que:

Tabla 20-3: Resumen encuesta

Pregunta	Respuesta
1. ¿Qué tiempo esta funcionando la Veterinaria?	La veterinaria funciona desde 1998, exactamente 22 años.
2. ¿La clinica tiene definido mision y visión?	<b>Misión:</b> Proveer y satisfacer las necesidades y expectativas del cliente; favorecer a toda la población propietaria de animales, tanto de producción como de compañía, con un servicio integral guiado por un profesional en Zootecnia y Veterianria, que fomente la salud de los animales, su crecimiento, desarrollo adecuado y su producción. <b>Visión:</b> Posicionarse en el mercado riobambeño como el mejor centro veterinario, enfocado sus esfuerzos hacia el cliente, con productos de calidad, participación, buena iamgen cpacitación de sus empleados, haciendo uso de equipos y técnicas que favorezcan el mejor diagnóstico y tratamiento de los animales de producción y de compañía.
3. ¿Tiene establecido objetivos que contribuyan al desarrollo de su negocio?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Incrementar la variedad en productos, medicamentos veterinarios que permitan el desarrollo de los animales</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alcanzar el máximo de rentabilidad mediante la comercialización de sus productos</li> <li>• Generar fuentes de empleo</li> <li>• Lograr altos niveles de satisfacción en los servicios al cliente</li> </ul>
<b>4. ¿Con que equipos cuenta actualmente la veterinaria?</b>	Máquinas, secadoras, cuchillas, cepillos
<b>5. ¿La infraestructura y el equipo son propios?</b>	La infraestructura de la matriz no, de la sucursal si, lo equipos si son propios
<b>6. ¿Donde y como adquiere los productos y accesorios veterinarios?</b>	Proveedores a nivle nacional, casas comerciales.
<b>7. ¿Tiene algun tipo de finaciamineto con sus proveedores?</b>	Si con los pagos se los realizan cada mes
<b>8. ¿Cuáles son los productos que actualmente ofrece la veteinaria?</b>	Variedad en medicinas y alimentos para especies menores y especies mayores
<b>9. ¿Cuáles son los servicios que actualmente ofrece la veteinaria?</b>	Peluquería y hospedaje
<b>10. ¿Cuál es el porcentaje promedio de ganancia de cada producto (comida y suplementos medicinas, accesorios)?</b>	70% en comida, 20% en medicinas, 10% accesorios
<b>11. ¿Cuál es el precio promedio de cada servicio?</b>	De \$12 en adelante
<b>12. ¿Cuál es el producto más demandado?</b>	Aliemntos y suplementos alimenticios
<b>13. ¿Aplica algun tipo de estrategia para incremnetar sus ingresos?</b>	Buena atención, variedad y calidad de productos

<b>14. ¿Actualamante Famaves con cuantas sucursales cuenta en la ciudad de Riobamba?</b>	Famaves cuenta con una sucursal ubicado en la calle guayaquil y carabobo
<b>15. ¿Cómo cree usted que le beneficiaria la creacion de una sucursal en el cantón Chambo?</b>	El beneficio seria, satisfacer las necesides de la poblacion que requiere un servicio completo en el área veterianria donde exista una variedad de productos y una atencion permanente y de calidad; lo que nos permita ser mas competitivos frente a la competencia.
<b>16. ¿Ha visto la posibilidad de solicitar un credito en alguna institucion fianciera para la creacion de la surcusal?</b>	Si por supuesto, ya que de esta manera se podrá tener efectivo para las inversiones correspondientes.

Fuente: Entrevista al gerente

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

## 1.10 Discusión de resultados

**Tabla 21-3:** Discusión de Resultados

<b>Variable</b>	<b>Resultado</b>
Posesion de aniamles de granja o mascotas	Se tiene un 91.88% de personas que poseen aniamles de granja y mascotas equivalente a 328 personas de un total de 357.
Frecuencia de compra	La mayor frecuencia de compra es semestral y mensual Mensual 32.93%, equivalente a 108 personas Semestral 39.94% equivalente a 131 personas Teniendo mayor afluencia de personas de manera semestral.
Productos que adquieren con mayor frecuencia	El producto más demandado es el de comida y suplementos alimenticios con un porcentaje de 75.61%, equivalente a 248 personas de 328

	encuestadas, por lo tanto este producto se comercializara con mayor frecuencia.
Rango de gasto mensual	en el gasto promedio de adquisición de productos, se tiene que el 43,60% es el mayor, con referencia a los demás datos correspondiente a un rango de \$10-\$30 mensuales.
Cantón donde realiza las compra	Se tiene que el 63.41% equivalente a 208 personas realizan sus compras en la ciudad de Riobamba por lo que la creacion de una vetrianria que tenga variedad de productos y una antencion permante, esto permitira que los moradores no tenga que molizarse a Riobamba facilitando su requerimiento de compra.
Lugar de compra Cantón Chambo	Es VET CONTROL, de 53.33% , con un total de 64 personas encuestadas, por lo que esta veterinaria podría ser competencia para la sucursal, por lo tanto, se debe implementar estrategias de venta y marketing que permitan captar clientes potenciales.
Conocimiento sobre la veterinaria Famaves ubicada en la ciudad de Riobamba	Solo el 45.12% equivalente a 148 personas respondieron de manera afirmativa, mientras que la mayoría desconocen de la veterinaria.
Aceptacion de la creacion de una sucursal	Se tiene que el 95.12%, de las personas encuestadas, estarían dispuestos en adquirir los productos y servicios veterinarios de la sucursal.
Cacterísticas que debería tener la veterinaria	Las dos principales características que buscan los clientes es precios bajos con un porcentaje de 29.17%, equivalente a 91 personas y buena atención 27.24% equivalente a 85 personas

**Fuente:** Datos de las encuestas realizadas

**Realizado por:** Tatiana Ebla, 2021

## 1.11 Propuesta

### 1.11.1 Diagnostico

#### 1.11.1.1 Misión:

Proveer y satisfacer las necesidades y expectativas del cliente; favorecer a toda la población propietaria de animales, tanto de producción como de compañía, con un servicio integral guiado por un profesional en Zootecnia y Veterinaria, que fomente la salud de los animales, su crecimiento, desarrollo adecuado y su producción.

#### 1.11.1.2 Visión:

Posicionarse en el mercado riobambeño como el mejor centro veterinario, enfocado sus esfuerzos hacia el cliente, con productos de calidad, participación, buena imagen capacitación de sus empleados, haciendo uso de equipos y técnicas que favorezcan el mejor diagnóstico y tratamiento de los animales de producción y de compañía.

#### 1.11.1.3 Valores Institucionales

FAMAVES se esfuerza cada día por ofrecer servicio y productos de alta calidad y confiabilidad a sus clientes y que a través del tiempo se han forjado los siguientes valores:

- Responsabilidad social
- Responsabilidad empresarial
- Innovación
- Servicio al cliente con excelencia
- Profesionalismo
- Participación

#### 1.11.1.4 Diagnostico Interno

Tabla 22-3: FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia en el mercado</li><li>• Alianzas estratégicas con proveedores</li><li>• Efectividad en el servicio, satisfacción de los clientes atendidos</li><li>• Productos fiables y certificados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Poca capacitación en técnicas de ventas</li><li>• Precios ligeramente altos frente a la competencia</li><li>• Actualizar y definir nuevas políticas de acuerdo a un escenario muy competitivo</li></ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Expansión permanente del mercado</li><li>• Marca del producto con aceptación en el mercado</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Licencia Ambiental</li><li>• Segmentar adecuadamente el mercado potencial</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competidores con productos y servicios diferentes</li> <li>• Avances tecnológicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor cantidad de empresas competidoras en el último año</li> <li>• Impuestos altos</li> </ul>
---	---

**Fuente:** Visita a Famaves  
**Realizado por:** Tatiana Ebla, 2021

### ***1.11.2 Estudio de Mercado***

- **Objetivo:**

Determinar los clientes potenciales que van adquirir los productos veterinarios y los que van utilizar los servicios veterinarios de la sucursal de Famaves ubicada en el Cantón Chambo Provincia de Chimborazo, que nos ayudara a determinar la demanda actual y proyectada, de los clientes.

#### ***1.11.2.1 Marketing Mix***

##### ***1.11.2.1.1 Producto***

- **Definición y características del bien a producirse:**

En la actualidad la veterinaria FAMAVES, tiene como objetivo apoyar el desarrollo social y productivo, con estrategias para la comercialización de productos y servicio veterinarios, teniendo una gran acogida en el mercado, con una gran demanda dentro de la ciudad de Riobamba y los cantones de la provincia de Chimborazo.

FAMAVES ofrece los siguientes servicios:

- Venta de vacunas, desparasitantes y vitaminas.
- Asistencia técnica veterinaria ganadera, avícola, porcina
- Venta de alimentos balanceados para animales de producción y mascotas.
- Capacitación en la tabla nutricional para aves
- Consultas sobre enfermedades que requerirán tratamiento farmacológico
- Peluquería canina y felina.
- Accesorios y complementos para mascotas
- Tratamiento y prevención de diversas enfermedades
- Hospedaje canino
- Venta de comederos, bebederos para todo tipo de animales





**Figura 7-3:** Balanceados para mascotas

Realizado por: Tatiana Ebla.2021



**Figura 8-3:** Balanceado para animales de granja

Realizado por: Tatiana Ebla.2021



**Figura 9-3:** Medicamentos

Realizado por: Tatiana Ebla.2021



**Figura 10 -3:** Accesorios para mascotas



**Figura 11-3:** Suplementos

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

1.11.2.1.2 Precio

**Tabla 23-3:** Balanceado para canes

<b>Balanceado para canes</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
DOG CHOW Adulto	22,7 kg	\$109.40
DOG CHOW Adulto	17 kg	\$89.00
DOG CHOW Adulto	8 kg	\$47.00
DOG CHOW Adulto	4kg	\$24.35
DOG CHOW Adulto	2kg	\$13.00
DOG CHOW Adulto	1kg	\$6.70
DOG CHOW Cachorro	22,7kg	\$118.00
Cachorro	17 kg	\$90.90
Cachorro	8 kg	\$50.35
Cachorro	2kg	\$13.50
Cachorro	1kg	\$7.00
<b>PROPLAN</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Cachorro	15 kg	\$135.00
Cachorro	1 kg	\$50.50
<b>CANI</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Adulto	25 kg	\$75.75
Adulto	8 kg	\$30.25
Adulto	4 kg	\$14.74
Adulto	2 kg	\$7.65
Adulto	70lbs	\$57.90
Cachorro	25 kg	\$84.75
Cachorro	8 kg	\$32.25
Cachorro	4 kg	\$16.15
Cachorro	2 kg	\$8.65
Cachorro	70lbs	\$76.00
Súper CAN	30 kg	\$49.00
Súper CAN	9 kg	\$16.80
Súper CAN	25 kg	\$53.00
<b>BUEN CAN</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Adulto	30 kg	\$53.50
Adulto	15 kg	\$28.00
Adulto	8 kg	\$16.00
Adulto	4 kg	\$8.65
Adulto	2 kg	\$57.90
Cachorro	30 kg	\$63.50
Cachorro	4 kg	\$10.20
Cachorro	2 kg	\$5.50

ALCON Cachorro	30 kg	\$51.00
BALAN CAN	30 kg	\$39.00
<b>PROCAN</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Adulto	30 kg	\$50.50
Adulto	15 kg	\$27.50
Adulto	8 kg	\$15.70
Adulto	4 kg	\$8.20
Adulto	2 kg	\$4.25
Cachorro	30 kg	\$61.50
Cachorro	15 kg	\$33.00
Cachorro	8 kg	\$19.30
ALCON Cachorro	4 kg	\$9.90
BALAN CAN	2 kg	\$5.30
<b>Balanceado para felinos</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Cat Chow	8 kg	\$59.10
Cat Chow	1,5 kg	\$13.00
Cat Chow	500 gr	\$5.00
Cat Chow Gatitos	1,5 kg	\$14.60
Cat Chow Gatitos	500 gr	\$5.00
Vida Sana	1,3 kg	\$13.40
Vida Sana	500 gr	\$5.00
Wiskas	18 kg	\$47.60
Wiskas gatitos	500 g	\$5.35
Nutra pro gatos	7,5 kg	\$34.60
Nutra pro gatos	2 kg	\$9.50
Nutra pro gatos	500 g	\$3.10
Balancat	18 kg	\$48.50
Chilki	18 kg	\$49.90
Michu	18 Kg	\$51.70
Gatuco	18 Kg	\$46.50
<b>Peces Tilapia Italcol</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Alevines	38%	\$31.50
Levante	32%	\$24.50
Preengorde	28%	\$23.50
Engorde	24%	\$22.80
<b>Aves</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Pollo Crecimiento	40 kilos	\$26.90
Pollo Engorde	40 kilos	\$26.70
Ponedora	40 kilos	\$26.00
Engorde		\$22.80
<b>Bovinos</b>		
<b>Marca</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
Ternero crecimiento	40 kilos	\$22.75
Súper leche	40 kilos	\$20.90
<b>Porcinos</b>		

Marca	Cantidad	Precio
Cerdo inicial f3	40 kilos	\$33.90
Cerdo Crecimiento 1	40 kilos	\$26.00
Cerdo Crecimiento 2	40 kilos	\$25.20
Cerdo Engorde	40 kilos	\$24.50
Cerda Lactancia	40 kilos	\$25.00
Cerda Gestación	40 kilos	\$24.75
Cuy	40 kilos	\$25.50

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

**Tabla 24-3: Medicinas**

MEDICINAS CANINOS – FELINOS		
Desparasitaste – emulsión		
Marca	Contenido	Precio
Canicur	2 ml	\$1.70
Canicur	5 ml	\$2.35
Canicur	10 ml	\$3.30
Bongo	2 ml	\$2.20
Cerda Lactancia	5 ml	\$2.80
Cerda Gestación	10 ml	\$3.50
Desparasitaste – Pastillas		
Marca	Contenido	Precio
Femectina perros pequeños	12 comprimidos	\$7.50
Femectina perros medianos	6 comprimidos	\$9.50

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

Antipulgicidas		
Marca	Contenido	Precio
Revolution pipeta	6 %	\$6.50
Simparica	80 mg	\$16.00
Nexgard tabletas masticables	112 mg	\$20.00
Credelio tabletas masticables	112 mg	\$20.00
Pul-ga kill Spray	100 ml	\$11.90
Pul-ga kill Spray	200 ml	\$19.90
Pulga kill pour on	0,50 ml	\$4.75
Pulga kill pour on	0,67 ml	\$5.35
Pulga kill pour on	1,34 ml	\$6.30
Pulga kill pour on	2,68 ml	\$7.80

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

**Tabla 25-2: Antibióticos**

Antibióticos		
Marca	Contenido	Precio
Rayo Dog	Frasco 20 ml cachorros	\$5.40
Rayo Dog	Tabletas perros pequeños y medianos- 4tab	\$3.98
Rayo Dog	Tabletas perros grandes -2tab	\$5.95

Relampago	Jeringa 2ml	\$1.70
Relampago	Jeringa 5ml	\$2.60
Relampago	Jeringa 10ml	\$3.35
Rayo Cat	2 tabletas	\$3.45
Canicur	Jeringa 2 ml	\$1.60
Canicur	Jeringa 5 ml	\$2.20
Canicur	Jeringa 10 ml	\$3.00

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

**Tabla 26-2: Antinflamatorios**

<b>Antinflamatorios</b>		
<b>Marca</b>	<b>Contenido</b>	<b>Precio</b>
Sano pet Crema Dermal	Tubo 30 g	\$5.25
Covet zul	Gotero 60 ml	\$2.40
Covet zul	Atomizador 100 ml	\$2.90
Covet zul	Frasco 1 litro	\$22.00
Ungüento Covet	80 g	\$2.50
Ungüento Covet	200 g	\$4.50
Ungüento Covet	1 kg	\$18.00
Meglumai Antinflamatorio	25 ml	\$18.00

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

**Tabla 27-2: Suplementos**

<b>Suplementos - Vitamínicos</b>			
<b>Marca</b>	<b>Aplicaciones</b>	<b>Contenido</b>	<b>Precio</b>
Aminovit Oral	Vía oral Pequeños 10ml Medianos 20 ml Grandes 30 ml	Frasco 150 ml	\$5.95
Ganador	Perros: 1ml por cada kg de peso Cada 24 horas Cada 5 días a criterio del veterinario	Frasco 150 ml	\$6.10
Macota	Vía Oral Cachorros ½ tableta Adultos 1 tableta En animales de gestación y lactancia 2 tabletas	Pomo 50 tab	\$9.95

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

**Tabla 28-2: Medicinas para animales de granja**

<b>Medicinas para animales de granja</b>		
<b>Antibióticos</b>		
<b>Marca</b>	<b>Contenido</b>	<b>Precio</b>
Benzapen ( bovinos, equinos, porcinos y ovinos)	Frasco 10 ml – caja x 40	\$4.10

Benzapen ( bovinos, equinos, porcinos y ovinos)	Frasco 50 ml	\$13.94
Benzapen (bovinos, equinos, porcinos y ovinos)	Frasco 100 ml	\$23.90
Benzapen ( bovinos, equinos, porcinos y ovinos)	Frasco 250 ml	\$49.00
Cefaspur (bovinos, equinos, porcinos)	Frasco 20 ml	\$7.45
Cefaspur (bovinos, equinos, porcinos)	Frasco 100 ml	\$29.85
Enrobac ( Aves)	Gotero 10 ml caja x 24	\$1.75
Enrobac ( Aves)	Frasco 100 ml	\$7.56
Fluvipen ( Bovinos, equinos, porcinos y ovinos)	Frasco 20 ml	\$7.90
Fortipen (Bovinos, porcinos, equinos, ovinos)	Frasco 20 ml	\$7.45
Metrigen (Bovinos, porcinos, equinos, ovinos)	Jeringa 20 ml Caja x 56	\$9.95
Oxiter 200 L.A (Bovinos, porcinos y equinos)	Frasco 20 ml	\$4.60
Oxiter 200 L.A (Bovinos, porcinos y equinos)	Frasco 100 ml	\$13.95
Oxiter 200 L.A (Bovinos, porcinos y equinos)	Frasco 250 ml	\$32.95
Polymast Azul	Polymast Azul Jeringa 10 ml	\$ 2.70
Polymast Azul	Polymast Azul Balde x 48	\$ 124.80
Polymast Rojo	Polymast Rojo Jeringa 10 ml	\$ 2.70
Polymast Rojo	Polymast Rojo Balde x 48	\$ 124.80
Sulfavit	Sobre 20 g	\$2.55
Sulfavit	Pomo 100 g	\$11.30
Sulfavit	Balde 2,5 kg	\$158.00
Sultrifin JB	Frasco 20 ml	\$4.54
Sultrifin JB	Frasco 50 ml	\$9.98
Sultrifin JB	Frasco 100 ml	\$13.16
Ceftiofur	Frasco 20 ml	\$6.00
Ceftiofur	Frasco 50 ml	\$13.00
Ceftiofur	Frasco 100 ml	\$25.00
Ebrol L.A.	Frasco 10 ml	\$4.40
Ebrol L.A.	Frasco 20 ml	\$7.00
Z Pen La	Frasco 10 ml	\$4.00
Z Pen La	Frasco 20 ml	\$5.10
Z Pen La	Frasco 50 ml	\$12.50
Z Pen La	Frasco 100 ml	\$23.50
Ovulometrix	Óvulo 5 ml (caja x 66)	\$1.80

Diarreococcidial	Gel cpas x 0,1 ml	\$0.35
Diarreococcidial	Gel cpas x 5 ml (Tarro x 25 y 50)	\$1.50
Oxitraxm100	Frasco 10 ml	\$1.20
Oxitraxm100	Frasco 20 ml	\$2.00
Oxitraxm100	Frasco 50 ml	\$2.80
Oxitraxm100	Frasco 100 ml	\$4.90
Oxitraxm100	Frasco 500 ml	\$13.00
Oxitrax	Frasco 10 ml	\$1.80
Oxitrax	Frasco 20 ml	\$2.50
Oxitrax	Frasco 50 ml	\$3.90
Oxitrax	Frasco 100 ml	\$5.90
Oxitrax	Frasco 500 ml	\$20.00
Oxitrax- La	Frasco 10 ml	\$2.00
Oxitrax- La	Frasco 20 ml	\$3.00
Oxitrax- La	Frasco 50 ml	\$5.80
Oxitrax- La	Frasco 100 ml	\$8.50
Oxitrax- La	Frasco 250 ml	\$19.00
Oxitrax- La	Frasco 500 ml	\$30.00
Anapar B12	Frasco x 50 ml	\$11.00
Kao- Peg	Sobre x 10 g (caja x 66)	\$1.00
Kao- Peg	Sobre x 100 g	\$7.90
Truxx	Frasco 1 ml	\$3.00
Truxx	Frasco 5 ml	\$13.00
Truxx	Frasco 10 ml	\$20.00
Truxx	Frasco 50 ml	\$80.00
Biothyl	Sobre 20 g	\$2.15
Biothyl	Sobre 100 g	\$6.95
Biothyl	Envase 1 kg	\$58.00
Cefalim	Frasco 100 ml	\$22.00
Class	Frasco 20 ml	\$7.30
Doxi 15	Frasco 1L	\$36.00
Florfenicob	Frasco 100 ml	\$6.95
Florfenicob	Frasco 1L	\$53.00
Rofloxyn 5	Frasco 10 ml	\$1.85
Rofloxyn 5	Frasco 100 ml	\$7.60
Rofloxyn 10	Frasco 10 ml	\$1.55
Rofloxyn 10	Frasco 100 ml	\$5.50
Rofloxyn 10	Frasco 1L	\$28.75
Rofloxyn 20	Frasco 1L	\$41.50
Sineraqua	Envase 1 kg	\$83.00
Trimesul	Frasco 100 ml	\$7.10
Trimesul	Frasco 1L	\$42.00
Trimesul Pet	Frasco 20 ml	\$2.50
Trimesul Pet	Frasco 60 ml	\$4.30
Trimesul PS	Sobre 20 g	\$1.60
Trimesul PS	Sobre 100 g	\$6.00
Trimesul PS	Envase 1 kg	\$40.00
Vetermicin	Frasco con polvo para reconstituir + frasco 25 ml de diluyente	\$10.00

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021



**Tabla 29-2: Antinflamatorios**

<b>Antinflamatorios</b>		
<b>Marca</b>	<b>Contenido</b>	<b>Precio</b>
Flumezona	Frasco 10 ml caja x 40	\$3.55
Flumezona	Frasco 50 ml	\$11.90
Flunixin JB	Frasco 20 ml	\$5.90
Flunixin JB	Frasco 50 ml	\$11.80
Flunixin JB	Frasco 100 ml	\$19.20
Ungüento para ubres	Pomo 200 g	\$5.20
Ungüento para ubres	Pomo 800 g	\$18.25
Ungüento para ubres	Balde 300 g	\$62.40
Diclofenaco K	Frasco 10 ml	\$3.10
Diclofenaco K	Frasco 50 ml	\$6.60
Flunixin	Frasco 10 ml	\$4.60
Flunixin	Frasco 50 ml	\$10.20
Mentol ubre F	Pomo 100 g	\$2.10
Mentol ubre F	Pomo 200 g	\$4.10
Mentol ubre F	Pomo 800 g	\$12.00
Ryveri D Farbiovet	Spray 50 ml	\$4.25
Ryveri D Farbiovet	Spray 60 ml	\$4.30
Ryveri D Farbiovet	Spray 250 ml	\$13.40
Diclofen 50	Frasco 10 ml	\$3.80
Diclofen 50	Frasco 50 ml	\$9.00
Flunixin CC	Frasco 10 ml	\$8.00
Flunixin CC	Frasco 50 ml	\$24.00

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

**Tabla 30-2: Antiparasitarios**

<b>Antiparasitarios</b>		
<b>Marca</b>	<b>Contenido</b>	<b>Precio</b>
Bendacur	Sachet 15 ml	\$1.50
Bendacur	Jeringa 30 ml	\$5.10
Bendacur	Frasco 100 ml	\$6.80
Bendacur	Frasco 500 ml	\$30.50
Bendacur	Frasco 1 lt	\$53.60
Bendacur	Granulado al 22 % Sobre 10 g	\$1.80
Domax	Frasco 10 ml	\$3.68
Domax	Frasco 50 ml	\$13.76
Domax	Frasco 100 ml	\$23.95
Domax	Frasco 500 ml	\$99.85
JB Eprinomax	Frasco 30 ml	\$3.12
JB Eprinomax	Frasco 250 ml	\$19.41
JB Eprinomax	Frasco 1000 ml	\$57.82
Ivequin	Jeringa 30 g	\$8.90
Ivequin	Frasco 240 g	\$43.50
Ivermec JB	Frasco 10 ml	\$2.30
Ivermec JB	Frasco 50 ml	\$7.70
Ivermec JB	Frasco 100 ml	\$12.385

Ivermec JB	Frasco 250 ml	\$29.60
Ivermec JB	Frasco 500 ml	\$47.50
Leva Plus	Frasco 20 ml	\$3.20
Leva Plus	Frasco 100 ml	\$9.00
Leva Plus	Frasco 250 ml	\$20.85
Leva Plus	Frasco 500 ml	\$31.25
Piperazina 53%	Sobre 10 g	\$0.65
Piperazina 53%	Pomo 200 g	\$10.30
Pirobenz plus	Frasco 50 ml	\$11.95
Pirobenz plus	Frasco 100 ml	\$19.80
Pirobenz plus	Frasco 250 ml	\$41.30
Zerobichos	Frasco 10 ml	\$3.10
Zerobichos	Frasco 50 ml	\$12.55
Zerobichos	Frasco 100 ml	\$19.40
Zerobichos	Frasco 500 ml	\$78.20

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

**Tabla 31-2: Reconstituyentes y Vitaminas**

<b>Reconstituyentes y Vitaminas</b>		
<b>Marca</b>	<b>Contenido</b>	<b>Precio</b>
Amino Vit	Frasco 100 ml	\$4.35
Amino Vit	Frasco 500 ml	\$13.10
Amino Vit oral	Frasco 150 ml	\$5.95
Amino Vit oral	Frasco 450 ml	\$10.40
B-Plex	Frasco 10 ml	\$2.25
B-Plex	Frasco 20 ml	\$3.20
B-Plex	Frasco 100 ml	\$8.45
B-Plex	Frasco 250 ml	\$17.45
Browni Vit	Bolo 5 ml	\$3.08
Browni Vit	Tarro 50 bolos	\$154.00
Calcifort	Frasco 500 ml	\$14.95
Dextrosa al 50%	Frasco 500 ml	\$7.65
Electravite	Sobre 20 g	\$0.85
Electravite	Pomo 100 g	\$3.85
Electravite	Balde 2,5 kg	\$64.00
Ferro 100	Frasco de 10 ml	\$2.30
Ferro 100	Frasco 20 ml	\$2.95
Ferro 100	Frasco 100 ml	\$8.10
Ferro 200	Frasco 100 ml	\$15.45
Ferro 200	Frasco 250 ml	\$32.90
Fosfoplex	Frasco 20 ml	\$4.45
Fosfoplex	Frasco 100 ml	\$11.65
Fosfoplex	Frasco 500 ml	\$38.45
Fosforte	Frasco 20 ml	\$3.95
Fosforte	Frasco 100 ml	\$11.90
Fosforte	Frasco 250 ml	\$22.95
Ganador	Gotero 30 ml	\$2.30
Ganador	Gotero 100 ml	\$4.55
Ganador	Gotero 150 ml	\$6.10
Ganador	Gotero 1000 ml	\$29.80

Ganador	Galón	\$99.90
Ganador	Caneca	\$458.40
Panadine	Sobre 500 g	\$11.50
Vitamina AD3E	Sobre 20g	\$0.88
Vitamina AD3E	Pomo 100 g	\$4.18
Vitamina AD3E	Balde 2,5 kg	\$78.00
Vitamina AD3E-JB	Frasco 20 ml	\$6.70
Vitamina AD3E-JB	Frasco 100 ml	\$23.20
Vitamina AD3E-JB	Frasco 250 ml	\$55.55
Vitamina AD3E-JB	Frasco 500 ml	\$99.50
Vitavicola	Sobre 25 g	\$2.20
Vitavicola	Sobre 100 g	\$8.50

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

**Tabla 32-2: Biológicos**

<b>Biológicos</b>		
<b>Marca</b>	<b>Contenido</b>	<b>Precio</b>
Gumbo-Vac	Frasco 50 DS	\$3.68
Gumbo-Vac	Frasco 100 DS	\$4.35
Gumbo-Vac	Frasco 500 DS	\$6.10
Gumbo-Vac	Frasco 1000 DS	\$7.95
New + Bron	Frasco 50 DS	\$3.25
New + Bron	Frasco 100 DS	\$4.15
New + Bron	Frasco 500 DS	\$7.59
New + Bron	Frasco 1000 DS	\$9.50
New- Vac	Frasco 50 DS	\$2.85
New- Vac	Frasco 100 DS	\$3.18
New- Vac	Frasco 500 DS	\$5.50
New- Vac	Frasco 1000 DS	\$6.94
Triviar	Frasco 20 ml	\$3.75
Triviar	Frasco 50 ml	\$5.25
Triviar	Frasco 100 ml	\$7.85
Neumobac	Frasco 5 ml	\$1.25
Tribac-8	Frasco 20 ml	\$4.10
Tribac-8	Frasco 50 ml	\$5.85
Tribac-8	Frasco 100 ml	\$7.95
Tribac-8	Frasco 250 ml	\$14.95
Tribac-8	Frasco 500 ml	\$23.80
China Vac	Frasco 4 ml	\$3.25
China Vac	Frasco 10 ml	\$3.90
China Vac	Frasco 20 ml	\$5.30
China Vac	Frasco 50 ml	\$8.60
Porcimix	Frasco 25 ml	\$3.15
Porcimix	Frasco 50 ml	\$4.45

Fuente: Entrevista realizada

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

<b>Vacunas</b>		
<b>Marca</b>	<b>Contenido</b>	<b>Precio</b>
Vac. Izovac Newcastle	1000 Dos	\$5.78

Vac. Izoac Newcastle	2500 Dos	\$11.20
Vac. Izoac IB H 120 Bronquitis	1000 Dos	\$5.95
Vac. Izoac IB H 120 Bronquitis	2500 Dos	\$11.90
Vac. Izoac New Castle + Bronquitis	1000 Dos	\$6.90
Vac. Izoac New Castle + Bronquitis	2500 Dos	\$13.80
Vac. Izoac Gumboro 2	1000 Dos	\$10.20
Vac. Izoac Gumboro 2	2500 Dos	\$20.40

**Fuente:** Entrevista realizada

**Realizado por:** Tatiana Ebla, 2021

### 1.11.2.1.3 Plaza

- **Canales de distribución**

Los canales de distribución es la actividad que realizan las empresas o negocios para distribuir sus productos a sus consumidores o clientes.



**Figura 12-3:** Canales de distribución

**Realizado por:** Tatiana Ebla, 2021

El canal de distribución será de manera indirecta, puesto que la veterinaria adquiere los productos a los fabricantes y luego de ello, comercializan a sus clientes, en sus respectivos locales.

- **Promoción**

En cuanto a la promoción de la veterinaria se manejará de la siguiente manera:

- Como apertura de la sucursal se realizará descuentos en los productos más demandados: balanceados y suplementos alimenticios
- Se realizará eventos de descuentos y rebajas semestralmente, en el mes de diciembre por festividades de navidad y Fin de año, y marzo por cantonización de Chambo.
- A clientes que van adquirir productos al por mayor se manejara con un descuento del 5% menos al precio normal.

Referente a la publicidad de la veterinaria:

- Para dar a conocer sobre la veterinaria por redes sociales, Facebook, páginas web, y también por medio de radio.
- Actualización cada dos semanas con información de los productos y servicios ofertados

- Se atenderá a clientes que necesiten saber sobre la disponibilidad de los productos a través de WhatsApp.

- **Logo**



- **Eslogan**

*“Su confianza está garantizada”*

### **1.11.3 Determinación de la Demanda**

#### **Demanda**

Se define como la cantidad de personas que estén dispuestas a adquirir el producto a ofrecer, con características que satisfagan los requerimientos de los clientes, y cumplir con los objetivos planteados por la veterinaria.

#### **A. Demanda actual**

De acuerdo a los datos obtenidos de la actualización del plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Chambo 2014-2019, se tiene una población de 13378 personas, después de haber realizado las encuestas se tiene que las personas que tienen animales de granja y mascotas son 328, las cuales adquieren los productos de manera semanal, quincenal, mensual, semestral y anual, teniendo los siguientes datos de manera anual:

POBLACIÓN	13378	
MUESTRA	373	
SI	328	87.94%

**Tabla 33-3: Cálculo de la Demanda**

Personas		Frecuencia	
23	52	1196	Semanal
56	26	1456	Quincenal
108	12	1296	Mensual

131	6	786	Semestral
10	1	10	Anual

**Total 328**

**Total= 4744**

**Frecuencia promedio= 14.46**

**Fuente:** Encuestas Realizadas

**Realizado por:** Tatiana Ebla,2021

**Tabla 34- 3: Demanda Actual**

**Demanda actual**

Año	Población	% aceptación	Población demandante	Frecuencia Promedio	Demanda actual # de visitas
2021	13378	87.94%	11764	14.46	170107

**Fuente:** Tablas del cálculo de la demanda

**Realizado por:** Tatiana Ebla,2021

**B. Proyección de la demanda**

$$P_t = P_0(1 + r)^t$$

Según actualización del plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Chambo 2014-2019, la de tasa de crecimiento poblacional es 1.13%

**Tabla 35-3: Proyección de la Demanda de la población demandante**

AÑO	0	1	2	3	4	5
DEMANDA	11764	11897	12167	12584	13153	13924

**Fuente:** Tablas del cálculo de la demanda

**Realizado por:** Tatiana Ebla,2021

**Tabla 36-2: Proyección de la Demanda actual # de visitas**

AÑO	0	1	2	3	4	5
DEMANDA	170107	172029	175939	181971	190337	201336

Fuente: Tablas del cálculo de la demanda

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

#### 1.11.4 Determinación de la Oferta

Tabla 37-3: Determinación de la Oferta

EMPRESA	Prom Semanal	Total Anual
Zu campo	111.67	30,524.00
Clinica veterinaria San Carlos Bull	111.67	34,840.00
Vetcontrol	101.67	31,720.00
Provetal	81.17	25,324.00
San Juan	56.17	17,524.00
<b>TOTAL</b>		<b>139,932.00</b>

Fuente: Encuestas Realizadas

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

#### 1.11.5 Proyección de la Oferta

Tabla 38-3: Proyección de la Oferta

AÑO	0	1	2	3	4	5
<b>OFERTA</b>	139932	141513	144730	149691	156573	165622

Fuente: Tablas del cálculo de la oferta

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

#### 1.11.6 Determinación de la demanda insatisfecha

Tabla 39-3: Determinación de la Demanda Insatisfecha

Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
170107	139932	<b>30175</b>

Fuente: Tablas del cálculo de demanda insatisfecha

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

#### 1.11.7 Proyección de la demanda Insatisfecha

Tabla 40-3: Proyección de la demanda Insatisfecha

AÑO	0	1	2	3	4	5
<b>Demanda Insatisfecha</b>	30175	30516	31210	32280	33763	35715

Fuente: Tablas del cálculo de demanda insatisfecha

Realizado por: Tatiana Ebla,2021

### 1.11.8 Estudio Técnico

### 1.11.9 Ingeniería del Proyecto

#### 1.11.9.1 Localización

Para que se pueda determinar la localización se debe realizar el análisis de la macro y micro localización.

- **Macro localización**

La sucursal de FAMAVES estará ubicada en Ecuador, provincia de Chimborazo, cantón Chambo.

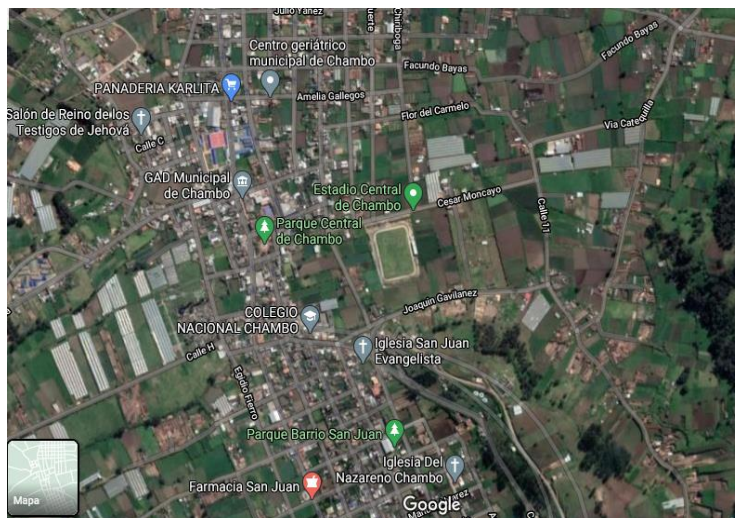


**Figura 13-3:** Provincia de Chimborazo

Realizado por: Prefectura de Chimborazo

- **Micro localización**

La sucursal estará ubicada en las calles Ángel Larrea y Cesar Moncayo, puesto que ya se dispone del terreno, y un lugar estratégico para las personas de los sectores aledaños.



**Figura 14-3:** Cantón Chambo



Realizado por: Google Maps

### 1.11.9.2 Tamaño del Proyecto

#### 1.11.9.2.1 Tamaño óptimo

El tamaño óptimo, depende de la capacidad expresada en la cantidad total a comercializar el producto.

30175	Demanda insatisfecha
* 20%	Escenario pesimista
<hr/>	
<b>6035</b>	<b>Capacidad de comercialización</b>

#### 1.11.9.2.2 Capacidad Instalada

La capacidad instalada se va a determinar de acuerdo a las horas de trabajo que serán de 8 horas diarias, en dos jornadas: jornada diurna y jornada vespertina.

- **Horario de Trabajo**

De lunes a sábado: jornada matutina de 8:30 a.m. hasta las 13:00 p.m.

Jornada vespertina de 15:00 p.m. hasta las 19:00 p.m.

Por lo tanto, el encargado de la atención será el médico veterinario o ing. Zootecnista quien estará en la capacidad de atender a un cliente en 10 minutos:

**Tabla 41-3:** Capacidad Instalada

1 Hora	8 Horas	6 días	52 días (anual)
6 personas	48 personas	288 personas	14976 capacidad instalada máxima

**Fuente:** Información: Entrevista al gerente de Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla, 2021

Los primeros 3 años se iniciará con una capacidad de atención de 10000 personas anual.

**Tabla 42-3:** Capacidad de comercialización

<b>PRODUCTO</b>	<b>VENTA SEMANAL</b>	<b>VENTA MENSUAL</b>	<b>VENTA ANUAL</b>
Balanceados ( perros, gatos)	180 libras	720 libras	8640 libras

Balanceados ( Ovinos, bovinos, porcinos, aves)	40 kilos	160 kilos	1920 kilos
Suplementos alimenticios (perros, gatos, ovinos, bovinos, porcinos, aves)	15 unidades en sobres	60 unidades	720 unidades
Medicina ( Antinflamatorios, antibióticos)	120 unidades	480 unidades	5760 unidades
Vacunas	30 unidades	120 unidades	1440 unidades
Accesorios para mascotas	30 unidades	120 unidades	1440 unidades
Jaulas y peceras	2 unidades	8 unidades	96 unidades
Arenas para gatos	3 unidades	12 unidades	144 unidades
Leche Zootécnica	2 unidades	8 unidades	96 unidades

Fuente: Información: Entrevista al gerente de Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

### 1.11.9.3 Tamaño físico

- **Distribución de la planta**

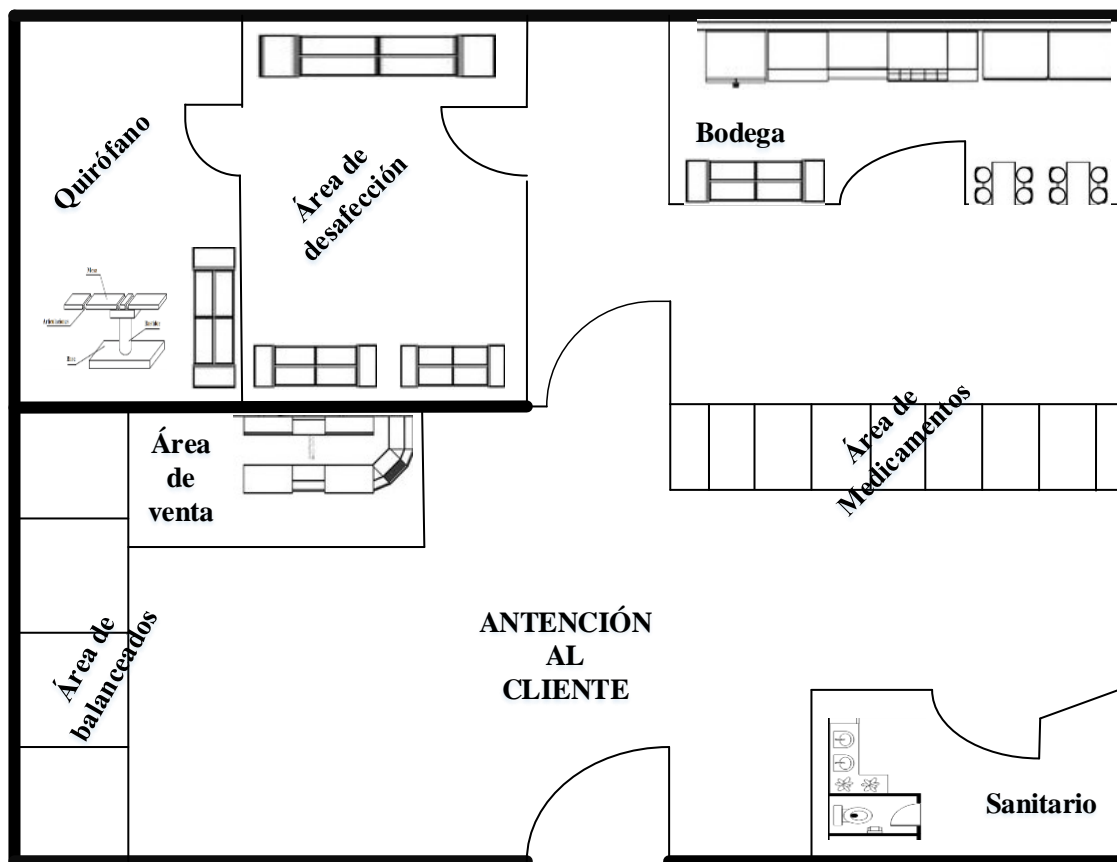
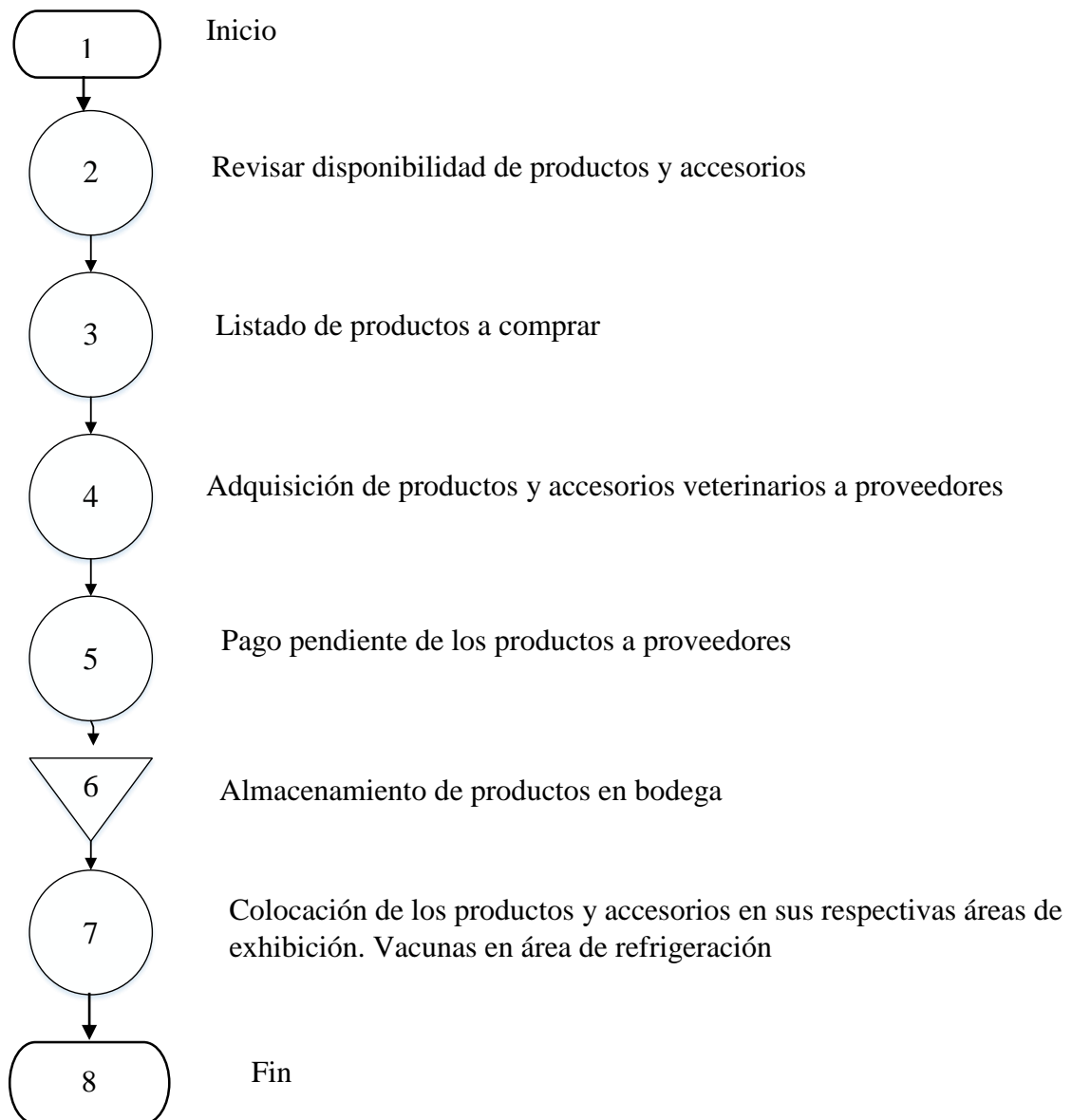


Gráfico 19-3: Distribución de la planta

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

#### 1.11.9.4 Diagrama de proceso

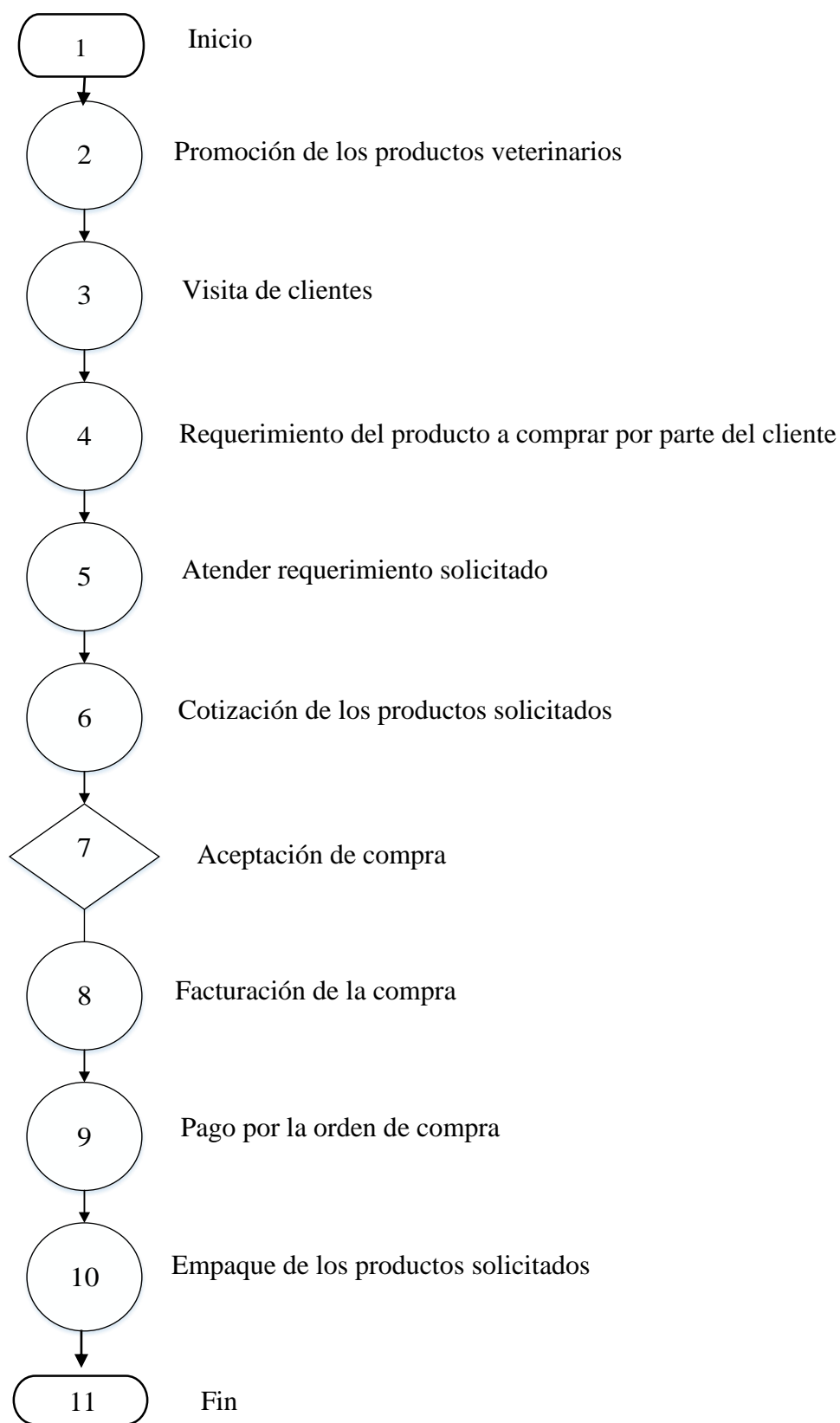


**Gráfico 20-3:** Proceso de compra

Realizado por: Tatiana Ebla, 2021

- **Descripción del proceso de compra**

1. Inicio del proceso de compra con proveedores de los productos e insumos veterinarios
2. Para lo cual se realiza una revisión de la disponibilidad de productos
3. Se realiza un listado de los productos que no se cuenta en stock que son requeridos por los clientes
4. Para la adquisición, se contactan con los proveedores, vía llamada telefónica, o los proveedores ya realizan las respectivas visitas con anterioridad para realizar el pedido de los productos e insumos veterinarios
5. Una vez entregada la mercadería por parte de los proveedores se procede a realizar la cancelación de pagos pendientes con proveedores
6. Los productos e insumos adquiridos se proceden a almacenar en la bodega del local para luego colocarlos en exhibición
7. Cuando las áreas de exhibición ya no cuentan con los productos se procede a la colocación de cada producto tales como balanceados, medicinas, vacunas, accesorios para mascotas entre otros.
8. Fin del proceso de compra



**Gráfico 21-3:** Proceso de venta al cliente

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

- **Descripción del proceso de venta**

1. Inicio del proceso de venta
2. Promoción de los productos disponibles por redes sociales y por medio de exhibición en el local
3. Los clientes que desean adquirir algún producto se acercan al local por su requerimiento
4. El cliente solicita su requerimiento de compra
5. Se procede atender el requerimiento de compra por parte del cliente, esta atención siempre es de manera cordial y satisfaciendo las necesidades del cliente, para sus animales de granja o mascotas.
6. Una vez ya atendida la solicitud de compra se cotiza los productos requeridos
7. Aceptación de compra por parte del cliente de los productos e insumos solicitados
8. Preceden a realizar la factura correspondiente de la compra del cliente
9. Empaque de los productos comprados
10. Pago por parte del cliente de los productos adquiridos, y entrega de los productos.
11. Fin del proceso de venta

#### **1.11.9.5 Requerimiento de maquinaria y equipo**

A continuación, se detalla la maquinaria y equipo requerido

**Tabla 43-2: Maquinaria y equipo**

<b>Cantidad</b>	<b>Tipo</b>
3	Vitrinas
3	Perchas
1	Mesas para examinación y revisión Veterinaria
1	Computadora
1	Sistema integral punto de venta (Software)
1	Caja de dinero
1	Impresora Térmica
1	Lector de código de barras
2	Balanza
1	Vitrinas áreas
10	Palas recogedoras de alimento
5	Cajoneras para poner el balanceado
1	Productos de limpieza ( Escoba, recogedor, trapeador, desinfectante, jabón líquido, toalla, papel higiénico )

2	Paquete de fundas #5
2	Paquete de fundas #10

**Fuente:** Requerimiento de materiales y equipo

**Realizado por:** Tatiana Ebla, 2021

### ***1.11.9.6 Infraestructura***

Adecuaciones del local para la implementación de la sucursal, se dispondrá de un local comercial que se arrendará, sobre dicha propiedad se realizarán las adecuaciones necesarias para la operatividad se ha considerado un valor aproximado de \$750, puesto que las adecuaciones del local ya construido serán mínimas.

### ***1.11.9.7 Requerimiento de mano de obra directa***

El personal requerido deberá ser un médico veterinario o un ingeniero zootecnista, quienes se encargarán de guiar y recetar las medicinas que requieran los clientes para sus animales, según la enfermedad que padezcan, y además de la venta de alimentos y suplementos.

Personal encargado de las ventas bajo la supervisión del médico o zootecnista

**Tabla 44-3:** Personal requerido

<b>Cantidad</b>	<b>Cargo</b>
1	Gerente encargado de supervisión y compras con proveedores
1	Atención, revisión veterinaria y ventas

**Fuente:** Requerimiento de personal

**Realizado por:** Tatiana Ebla, 2021

En total se contrata 2 personas, en cuanto al pago de los sueldos, nos regiremos en base a la legislación laboral, Gerente \$1100, Médico veterinario o zootecnista \$1100

### ***1.11.10 Estudio Legal y Administrativo***

#### ***1.11.10.1 Estudio legal***

Para la creación de la sucursal veterinaria se debe cumplir con los siguientes requerimientos regulatorios, por lo que existen entes reguladores, encargados de vigilar y controlar el buen funcionamiento de todos los negocios que operan en el país tales como:

- **Servicios de rentas Internas**

Es una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones,

aplicando de manera transparente tanto sus políticas como la legislación tributaria. (Servicio de Rentas Internas, 2020)

- **Gad Municipal del Cantón Chambo**

Es una persona jurídica de derecho público, con autonomía política, administrativa y financiera que formula y ejecuta los planes de desarrollo y ordenamiento territorial, cuya finalidad es promover el desarrollo económico y sustentable del territorio. (GAD CANTÓN CHAMBO , 2020)

- **Constitución legal de la empresa: Personal natural obligada a llevar contabilidad**

Las personas naturales, incluso cuando desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares y sucesiones indivisas (herencias), profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos de acuerdo a lo establecido en el Art. 19 de la Ley Orgánica de régimen tributario, deben llevar contabilidad cuando: Sus ingresos brutos sean mayores a \$ 300.000,00. Deben cumplir con esta obligación al inicio de sus actividades económicas o el 1 de enero de cada año sin necesidad de ser notificado por la administración tributaria.

- ✓ **Ruc**

- Requisitos (básicos) para realizar el trámite a través del canal presencial:
- Cédula de identidad
- Certificado de votación
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente

Requisitos para realizar el trámite en línea:

- Número de identificación del contribuyente
- Clave de acceso a servicios en línea

- ✓ **Patente**

- Copia de la Cédula de Identidad o Registro Único de Contribuyentes.
- Pago del Impuesto Predial del lote en donde se va a desarrollar la actividad.
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Certificado debidamente sustentado de la Dirección de Planificación, acerca de la factibilidad de ubicación del negocio de acuerdo al Plan de Ordenamiento Territorial.
- En caso de Persona obligada a llevar contabilidad, un ejemplar del Balance General y de la Declaración del Impuesto a la Renta del año anterior a la fecha de la solicitud presentada.



- Para personas no obligadas a llevar contabilidad, la declaración patrimonial en el formulario Municipal, el que contendrá la siguiente información.

✓ **Permiso de bomberos**

Para los propietarios de los nuevos negocios, es necesario conocer que los permisos de funcionamiento otorgado por el Cuerpo de Bomberos es un requisito indispensable para la autorización que otorga la municipalidad.

Por otra parte, además de ser un documento necesario, es un mecanismo para garantizar la seguridad del negocio para que este se encuentre con los debidos implementos de seguridad y sea apto para ejercer la actividad económica dispuesta.

Los permisos de funcionamiento se deben renovar cada año.

Para obtener el permiso de funcionamiento de su local usted debe seguir el siguiente proceso:

- Adquirir un formulario de solicitud de Inspección que se lo compra en las oficinas de recaudación de la institución, y entregarlo lleno con los datos de su negocio en las mismas ventanillas
- Esperar que el Inspector realice la visita a su negocio, generalmente lo hace en 24 horas después de haber sido entregada la solicitud
- Una vez realizada la inspección de su negocio y haber sido autorizado, se debe acercar a recaudación con los siguientes requisitos:
- Informe de inspección del Cuerpo de Bomberos del GADMR
- Copia del RUC o RISE
- Copia del pago del Impuesto Predial del año en curso.
- Copia del pago de la Tasa de Bomberos del año en curso.
- Copia de la cédula y papeleta de votación
- Permiso de funcionamiento anterior en caso de ser renovación del permiso

✓ **Permiso zoosanitario de funcionamiento del centro de concentración de animales de producción**

Requisitos Obligatorios:

- Solicitud de permiso zoosanitario de funcionamiento del centro de concentración de animales de producción.
- Contar con los servicios de un administrador
- Contar con los servicios de un Médico Veterinario
- Contar con un programa de bioseguridad

- Contar con un plan de tratamiento de residuos
- Contar con los equipos para desinfección de vehículos
- Respetar las ordenanzas municipales vigentes
- Con respecto a las instalaciones los requisitos mencionados en el capítulo tercero de la resolución 125

✓ **Obligaciones del IESS**

Inscripción del trabajador con relación de dependencia

El empleador está obligado a registrar al trabajador o servidor a través de la página web del IESS mediante el aviso de entrada, desde el primer día de labor, dentro de los quince días siguientes al inicio de la relación laboral o prestación de servicios, según corresponda.

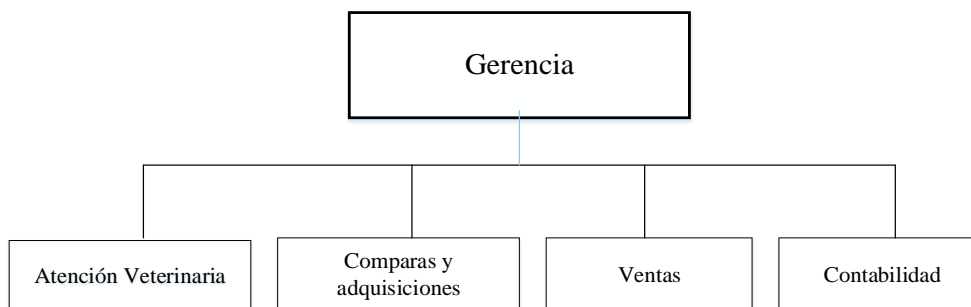
- **Pago de aportes**

Para el cálculo del aporte de los trabajadores con relación de dependencia, se entiende como materia gravada a todo ingreso regular y susceptible de apreciación pecuniaria percibido por el trabajador, que en ningún caso será inferior a la establecida por el IESS. El pago se realiza dentro de los 15 días posteriores al mes que corresponda.

**1.11.10.2 Estudio Administrativo**

**1.11.10.2.1 Organigrama**

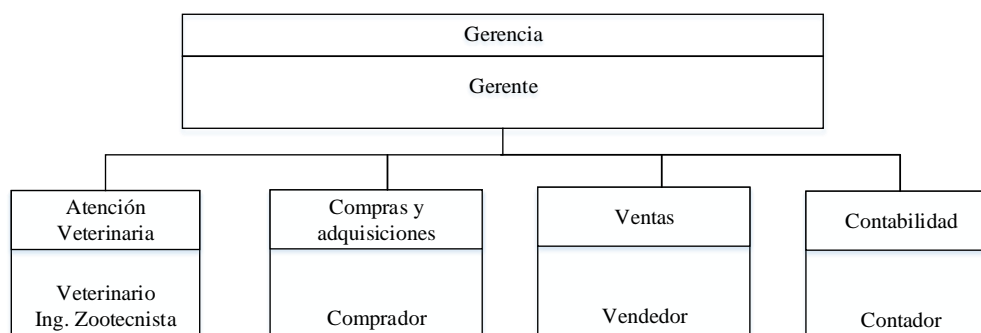
A continuación, el organigrama estructural donde se detallan las áreas que forman la veterinaria.



**Gráfico 22-3:** Organigrama Estructural

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

Los vacantes para las áreas de Compras y ventas se procederá a contratar después de 5 años, por lo que las funciones que se realiza en esos departamentos lo realizará el área de gerencia y de atención veterinaria.



**Gráfico 23-2:** Organigrama de posición

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

### ***1.11.10.2 Manual de funciones***

#### **Gerente- Propietario**

Departamento      N° de titulares      Jornada laboral

Gerencia              1   8 horas diarias

#### **Objetivo**

- Planeación de las actividades que se desarrollen dentro de la veterinaria.
- Organizar los recursos de la veterinaria.
- Definir objetivos para el futuro de la veterinaria.

#### **Perfil del cargo**

#### **Educación**

Título de formación universitaria en ciencias administrativas o afines.

#### **Formación**

Conocimiento en administración, compras, y talento humano

#### **Funciones**

- Selección y contratación del personal
- Establecer política de precios
- Adquisición de productos veterinarios con proveedores
- Realización de pagos a proveedores
- Supervisión del personal que trabaja en la veterinaria

## **Médico Veterinario o Ing. Zootecnista**

Departamento          N° de titulares      Jornada laboral

Gerencia                1 8 horas diarias

### **Objetivo**

- Diagnosticar, prevenir, curar enfermedades de los animales (mascotas y animales de granja).
- Competencias desarrolladas en Atención al Cliente

### **Perfil del cargo**

#### **Educación**

Título de formación universitaria en ciencias pecuarias o afines

#### **Formación**

Conocimiento en producción pecuaria, con experiencia en patología, y plan de vacunaciones.

#### **Funciones**

- Atención médica y venta de productos veterinarios
- Prescripción veterinaria
- Atención al cliente
- Inspección y control de disponibilidad de productos veterinarios

## **Contador**

### **Objetivo**

- Encargado de la ejecución de las actividades económicas de la veterinaria
- Brindar asesoramiento profesional.

### **Perfil del cargo**

#### **Educación**

Título de formación universitaria en contabilidad

#### **Formación**

Interpretación de información contable

Asesoramiento en base a la aplicación e interpretación de las leyes tributaria

#### **Funciones**

- Elaborar balances de los libros financieros
- Redactar informes financieros
- Realización de declaraciones SRI, rol de pagos
- Aportaciones del IESS

### **1.11.11 Estudio Financiero**

El análisis financiero refiere a la compilación y estudio de todos los datos contables que arroje el proyecto de inversión, así como también la interpretación de razones financieras que en conclusión determinarán la viabilidad económica del proyecto.

#### **1.11.11.1 Inversión**

Aquí se detallan todos los recursos que serán necesarios respecto a sus inversiones de tipo tangible como activos fijos, activos diferidos y también el capital de trabajo que será necesario para la operatividad de la empresa en los primeros meses.

**Tabla 45-3: Inversión**

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>Valor USD</b>
Inversión en Activos Tangibles	6,790.00
Activos diferidos	600.00
Capital de Trabajo	25,230.62
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>32,620.62</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

#### **1.11.11.2 Activos Fijos**

Se componen de los bienes tangibles y perdurables que adquiere la empresa con el propósito de elaborar un bien o prestar un servicio.

A continuación, se detallan la inversión en activos fijos que se requieren para el presente proyecto, esta inversión se encuentra dividida en adecuaciones, maquinaria, muebles y equipos tanto de cómputo como de oficina.

**Tabla 46-3: Activos Fijos**

<b>ACTIVOS FIJOS TANGIBLES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Adecuaciones	750,00
Muebles y enseres	2.170,00
Equipo operativo	1.720,00
Equipo de Oficina	1.470,00
Equipo de cómputo	680,00
<b>TOTAL</b>	<b>6.790,00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla,2021

### 1.11.11.3 Activos Diferidos

**Tabla 47-3:** Activos Diferidos

<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>	
<b>Descripción</b>	<b>USD</b>
Abogado	500.00
Patente Municipal	45.00
Permiso de Funcionamiento	55.00
<b>TOTAL</b>	<b>600.00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

### 1.11.11.4 Adecuaciones

Para el levantamiento de la empresa se dispondrá de un local comercial que se arrendará, sobre dicha propiedad se realizarán las adecuaciones necesarias para la operatividad óptima, a continuación, se muestra el detalle de inversión en adecuaciones.

**Tabla 48-3:** Adecuaciones

<b>ADECUACIONES</b>			<b>VALOR EN USD</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor en USD</b>	<b>Valor Total</b>
Local	m2	30	25,00	750,00
<b>TOTAL</b>				<b>750,00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

### 1.11.11.5 Muebles, Equipos de Oficina y Equipos de computación

Los muebles, equipos de oficina y computación son necesarios para el desarrollo de las actividades tanto administrativas como de ventas y en parte de producción, en base a los requerimientos y el personal requerido se han determinado los siguientes rubros.

**Tabla 49-3:** Muebles y enseres

<b>Muebles y enseres</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo Total USD</b>	<b>Total</b>
Escritorio ejecutivo	1	230	230,00	
Sillas	5	30	150,00	
Archivadores aéreos	1	75	75,00	
Gavetas metálicas	1	130	130,00	
Sofá de espera	1	120	120,00	
Vitrina	3	280	840,00	
Percha	3	90	270,00	
Vitrina aérea	1	130	130,00	

Cajoneras para balanceado	5	45	225,00
<b>Total</b>			<b>2.170,00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

**Tabla 50-3:** Equipo de computo

<b>Equipos de cómputo</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo USD</b>	<b>Total</b>
Computador de mesa	1	500,00	500,00	
Impresora térmica	1	180,00	180,00	
<b>Total</b>				<b>680,00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

**Tabla 51-3:** Equipo de Oficina

<b>Equipos de oficina</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo USD</b>	<b>Total</b>
Teléfono	1	60,00	60,00	
Caja de efectivo	1	350,00	350,00	
Lector código de barras	1	60,00	60,00	
Software de ventas	1	1.000,00	1.000,00	
<b>Total</b>				<b>1.470,00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

**Tabla 52-3:**Equipo operativo

<b>Equipo Operativo</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo USD</b>	<b>Total</b>
Mesa para examinación	1	600,00	600,00	
Jaulas de estancia corta	5	120,00	600,00	
Coche de instrumentación	1	160,00	160,00	
Balanza	2	60,00	120,00	
Palas recogedoras de alimento	10	6,00	60,00	
Anaqueles de medicamentos	1	180,00	180,00	
<b>Total</b>				<b>1.720,00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

#### **1.11.11.6 Depreciación**

La depreciación representa la disminución del valor de los activos fijos debido al desgaste que sufren los mismos en el transcurso del tiempo. Todos los activos fijos, exceptuando los terrenos son susceptibles de depreciación. Las depreciaciones de los activos se consideran gastos no

desembolsables que afectan el Estado de Resultados del proyecto y por ende a los impuestos que genera el mismo.

El método de depreciación aplicado según NIIF, debe reflejar básicamente el patrón de consumo de los beneficios que se esperan del activo, por ejemplo:

- Método lineal (si realmente refleja el patrón de consumo o uso del recurso).
- Saldo decreciente.
- Unidades de producción.

Estos métodos deben ser revisados y/o modificados si ya no reflejan el patrón esperado de consumo de beneficios de los activos.

Cualquier cambio en el método de depreciación debe ser contabilizado prospectivamente.

Según (Baca, 2012) “El método a aplicarse en las depreciaciones de los activos fijos es el Método de Línea Recta, este es el más adecuado debido a que los activos fijos se desgastan por igual cada período contable. Para el cálculo de la depreciación en línea recta se utiliza la siguiente fórmula”.

$$\text{Depreciación} = \frac{(\text{Valor del Activo Fijo} - \text{Valor residual})}{\text{Vida Útil}}$$

El valor de desecho o salvamento es lo que se espera recuperar por la venta de los activos fijos cuando se los liquida al final de la vida útil contable de los mismos.

Los porcentajes de depreciación y vida útil de los activos fijos son los siguientes:



**Tabla 53-3: Depreciación**

<b>DEPRECIACIÓN</b>													
<b>Activos</b>	<b>Valor</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Adecuaciones	750,00	10	75,00	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50
Muebles y enseres	2.170,00	10	217,00	195,30	195,30	195,30	195,30	195,30	195,30	195,30	195,30	195,30	195,30
Equipo operativo	1.720,00	5	172,00	309,60	309,60	309,60	309,60	309,60	309,60	309,60	309,60	309,60	309,60
Equipo de Oficina	1.470,00	5	147,00	264,60	264,60	264,60	264,60	264,60	264,60	264,60	264,60	264,60	264,60
Equipo de cómputo	680,00	3	68,00	204,00	204,00	204,00	204,00	204,00	204,00	204,00	204,00	204,00	204,00
<b>TOTAL</b>	<b>6.790,00</b>			<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>	<b>1.041,00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

**Tabla 54-3:**Amortización de Activos Diferidos

<b>AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS</b>							
<b>Activos</b>	<b>Valor</b>	<b>Amort.</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Abogado	500.00	5	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Patente Municipal	45.00	5	9.00	9.00	9.00	9.00	9.00
Permiso de Funcionamiento	55.00	5	11.00	11.00	11.00	11.00	11.00
<b>TOTAL</b>	<b>600.00</b>		<b>120.00</b>	<b>120.00</b>	<b>120.00</b>	<b>120.00</b>	<b>120.00</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

#### ***1.11.11.7 Capital de Trabajo***

Se entiende como la cantidad de dinero necesaria para sustentar los egresos operativos que el giro de un negocio requiera”

**Tabla 55-3:**Capital de trabajo

<b>CAPITAL DEL TRABAJO</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor 3 meses</b>
Gastos de Administración	1,685.04	5,055.11
Costo operativo	6,725.17	20,175.51
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>8,410.21</b>	<b>25,230.62</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

Para la operatividad de la empresa, se ha determinado un capital de trabajo de 25.830,62 dólares, mismo que sustentará las actividades de la empresa durante los tres primeros meses, estimando que en estos meses no se tendrán los ingresos necesarios para cubrir todos los gastos.

#### ***1.11.11.8 Mano de Obra***

Para el caso del presente estudio la mano de obra se consideran los dos colaboradores, el gerente para la gestión administrativa y el veterinario zootecnista para el área de conocimiento técnico de la prestación del servicio.

**Tabla 56-3:Nómina primer año**

<b>NÓMINA PRIMER AÑO</b>								
<b>PERSONAL OPERATIVO</b>								
<b>No.</b>	<b>Cargo</b>	<b>Pago por trabajador</b>	<b>Valor Total Mensual</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Totales Sueldo Mensual USD</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Zootecnista-Veterinario	1100	1.100,00	133,65	91,67	24,33	1.349,65	16.195,80
<b>TOTAL</b>		1.100,00	1.100,00	133,65	91,67	24,33	1.349,65	16.195,80
<b>PERSONAL ADMINISTRACIÓN</b>								
<b>No.</b>	<b>Cargo</b>	<b>Pago por trabajador</b>	<b>Valor Total Mensual</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Totales Sueldo Mensual USD</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Gerente	1100	1.100,00	133,65	91,67	24,33	1.349,65	16.195,80
<b>TOTAL</b>		1.100,00	1.100,00	133,65	91,67	24,33	1.349,65	16.195,80

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

**Tabla 57-3:**Nómina segundo año

<b>NÓMINA A PARTIR DE SEGUNDO AÑO</b>										
<b>PERSONAL OPERATIVO</b>										
<b>No.</b>	<b>Cargo</b>	<b>Pago por trabajador</b>	<b>Valor Total Mensual</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Fondos de Reserva</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Totales Sueldo Mensual USD</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Zootecnista-Veterinario	1100	1.100,00	133,65	45,83	91,63	91,67	24,33	1.487,11	17.845,36
<b>TOTAL</b>		1.100,00	1.100,00	133,65	45,83	91,63	91,67	24,33	1.487,11	17.845,36
<b>PERSONAL ADMINISTRACIÓN</b>										
<b>No.</b>	<b>Cargo</b>	<b>Pago por trabajador</b>	<b>Valor Total Mensual</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Fondos de Reserva</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Totales Sueldo Mensual USD</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Gerente	1100	1.100,00	133,65	45,83	91,63	91,67	24,33	1.487,11	17.845,36
<b>TOTAL</b>		1.100,00	1.100,00	133,65	45,83	91,63	91,67	24,33	1.487,11	17.845,36

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

### **1.11.11.9 Materia prima (Insumos veterinarios para venta)**

Para el estudio de factibilidad es necesario conocer el precio de compra de los productos que serán comercializados en el local, lo cual representa el costo para el estudio.

En las siguientes tablas se detalla el requerimiento de insumos veterinarios.

**Tabla 58-3: Insumos Veterinarios**

<b>PRODUCTO</b>	<b>VENTA SEMANAL</b>	<b>VENTA MENSUAL</b>	<b>VENTA ANUAL</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL MENSUAL USD</b>	<b>TOTAL ANUAL USD</b>
Balanceados (perros, gatos)	90 kilos	360 kilos	4320 kilos	4,88	1756,80	21081,60
Balanceados (Ovinos, bovinos, porcinos, aves)	40 kilos	160 kilos	1920 kilos	0,58	92,16	1105,92
Suplementos alimenticios (perros, gatos, ovinos, bovinos, porcinos, aves)	15 unidades en sobres	60 unidades	720 unidades	7,96	477,60	5731,20
Medicina (Antinflamatorios, antibióticos)	120 unidades	480 unidades	5760 unidades	3,06	1470,72	17648,64
Vacunas	30 unidades	120 unidades	1440 unidades	4,62	554,88	6658,56
Accesorios para mascotas	30 unidades	120 unidades	1440 unidades	4,00	480,00	5760,00
Jaulas y peceras	2 unidades	8 unidades	96 unidades	44,00	352,00	4224,00
Arenas para gatos	3 unidades	12 unidades	144 unidades	4,80	57,60	691,20
Leche Zootécnica	2 unidades	8 unidades	96 unidades	16,72	133,76	1605,12
<b>VENTA TOTAL</b>					<b>5375,52</b>	<b>64506,24</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

### **1.11.11.10 Gastos administrativos**

A continuación, se presentan los gastos de tipo administrativo que serán necesarios para la dirección y control de la empresa, en los gastos administrativos se han incluido las inversiones que no superan los 1000 dólares tales como bienes de control administrativo (equipos de oficina), y los insumos y suministros tanto de oficina como de limpieza.

**Tabla 59-3:** Gastos Administrativos

<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Sueldo Gerente	1,349.65	16,195.80
Arriendo	200.00	2,400.00
Servicios básicos	100.00	1,200.00
Suministros de limpieza	8.30	99.55
Suministros de oficina	27.09	325.08
<b>TOTAL</b>	<b>1,685.04</b>	<b>20,220.43</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

#### ***1.11.11.11 Costos Operativos***

A continuación, se muestra como está constituido el costo operativo para la empresa, integrando los rubros de mano de obra y materia prima (insumos veterinarios).

**Tabla 60-3:**Costo Operativo

<b>COSTO OPERATIVO</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Sueldo Zootecnista-veterinario	1.349,65	16.195,80
Insumos veterinarios	5.375,52	64.506,24
<b>TOTAL</b>	<b>6.725,17</b>	<b>80.702,04</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

#### ***1.11.11.12 Resumen Capital de trabajo***

Como se mencionó anteriormente, el capital de trabajo se ha estipulado para el funcionamiento de los tres primeros meses, a continuación, se muestra los detalles de los constituyentes del capital de trabajo que son:

- Gastos Administrativos,
- Costos Operativos.

**Tabla 61-3:Capital de Trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>3 meses</b>
Sueldo Gerente	1,349.65	4,048.95
Arriendo	200.00	600.00
Servicios básicos	100.00	300.00
Suministros de limpieza	8.30	24.89
Suministros de oficina	27.09	81.27
<b>Sub total</b>	<b>1,685.04</b>	<b>5,055.11</b>
<b>COSTO OPERATIVO</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>3 meses</b>
Sueldo Zootecnista-veterinario	1,349.65	4,048.95
Insumos veterinarios	5,375.52	16,126.56
<b>Sub total</b>	<b>6,725.17</b>	<b>20,175.51</b>
<b>TOTAL</b>		<b>25,230.62</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

#### **1.11.11.13 Inversión Total**

Para finalizar el tema de las inversiones, en el siguiente cuadro se resume los totales de la inversión en activos tangibles, activos diferidos y capital de trabajo, que es la inversión inicial que se necesita para poner en marcha el proyecto de la empresa propuesta.

**Tabla 62-3: Resumen de Inversiones**

<b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>	
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>Valor USD</b>
Inversión en Activos Tangibles	6,790.00
Activos diferidos	600.00
Capital de Trabajo	25,230.62
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>32,620.62</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

La inversión del proyecto se la ha dividido de la siguiente manera, tomando en cuenta que se solicitará un crédito para cubrir la totalidad de la inversión.

**Tabla 63-3:% Inversión**

<b>% INVERSIÓN</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Recursos propios	8.155,15	25%
Financiamiento	24.465,46	75%
Total	32.620,62	100%

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

Como se puede observar, el 75% de la inversión será financiado por BanEcuador, que presta una tasa de crédito para comercio y servicios de 15,30%.

#### **1.11.11.14 Financiamiento**

Posterior a la determinación de la inversión total para el proyecto, se realiza un análisis para obtener las fuentes por las que se va a financiar el mismo.

Según los cálculos realizados, se estima que el monto a financiar será de 24.465,46 dólares, para el financiamiento se ha escogido a BanEcuador como organismo crediticio, ya que en comparación a otras entidades su tasa de interés es la más baja en el mercado para este tipo de actividad.

La tasa efectiva ofertada por BanEcuador es de 15,30% anual, esta tasa es tanto para las personas naturales o jurídicas que desean ampliar o implementar una empresa de comercio o servicios. Los montos para este tipo de créditos van hasta 150.000 usd..

La deuda se amortizará para 5 años, para lo cual se ha utilizado la siguiente fórmula:

$$A = R \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$$

Dónde:

A = Valor del préstamo

I = Interés.

R = Pago periódico.

n = Número de períodos.

A continuación, se presenta la tabla de amortización.

**Tabla 64-3: Amortización**

<b>TABLA DE PAGOS</b>				
Periodo de pago:		Anual	Mensual	
Monto:		24.465,46	407,76	
Plazo (años):		5	60	
Periodo de gracia (años):		0	0	
Taza de interés (anual):		15,30%	1,28%	
Periodo	Principal	Interés	Amortización	Cuota
1	24.465,46	311,93	407,76	719,69



2	24.057,71	306,74	407,76	714,49
3	23.649,95	301,54	407,76	709,29
4	23.242,19	296,34	407,76	704,10
5	22.834,43	291,14	407,76	698,90
6	22.426,67	285,94	407,76	693,70
7	22.018,92	280,74	407,76	688,50
8	21.611,16	275,54	407,76	683,30
9	21.203,40	270,34	407,76	678,10
10	20.795,64	265,14	407,76	672,90
11	20.387,89	259,95	407,76	667,70
12	19.980,13	254,75	407,76	662,50
13	19.572,37	249,55	407,76	657,31
14	19.164,61	244,35	407,76	652,11
15	18.756,86	239,15	407,76	646,91
16	18.349,10	233,95	407,76	641,71
17	17.941,34	228,75	407,76	636,51
18	17.533,58	223,55	407,76	631,31
19	17.125,82	218,35	407,76	626,11
20	16.718,07	213,16	407,76	620,91
21	16.310,31	207,96	407,76	615,71
22	15.902,55	202,76	407,76	610,52
23	15.494,79	197,56	407,76	605,32
24	15.087,04	192,36	407,76	600,12
25	14.679,28	187,16	407,76	594,92
26	14.271,52	181,96	407,76	589,72
27	13.863,76	176,76	407,76	584,52
28	13.456,00	171,56	407,76	579,32

29	13.048,25	166,37	407,76	574,12
30	12.640,49	161,17	407,76	568,92
31	12.232,73	155,97	407,76	563,73
32	11.824,97	150,77	407,76	558,53
33	11.417,22	145,57	407,76	553,33
34	11.009,46	140,37	407,76	548,13
35	10.601,70	135,17	407,76	542,93
36	10.193,94	129,97	407,76	537,73
37	9.786,19	124,77	407,76	532,53
38	9.378,43	119,57	407,76	527,33
39	8.970,67	114,38	407,76	522,13
40	8.562,91	109,18	407,76	516,93
41	8.155,15	103,98	407,76	511,74
42	7.747,40	98,78	407,76	506,54
43	7.339,64	93,58	407,76	501,34
44	6.931,88	88,38	407,76	496,14
45	6.524,12	83,18	407,76	490,94
46	6.116,37	77,98	407,76	485,74
47	5.708,61	72,78	407,76	480,54
48	5.300,85	67,59	407,76	475,34
49	4.893,09	62,39	407,76	470,14
50	4.485,33	57,19	407,76	464,95
51	4.077,58	51,99	407,76	459,75
52	3.669,82	46,79	407,76	454,55
53	3.262,06	41,59	407,76	449,35
54	2.854,30	36,39	407,76	444,15
55	2.446,55	31,19	407,76	438,95

56	2.038,79	25,99	407,76	433,75
57	1.631,03	20,80	407,76	428,55
58	1.223,27	15,60	407,76	423,35
59	815,52	10,40	407,76	418,16
60	407,76	5,20	407,76	412,96
<b>TOTAL</b>		9.514,01	24.465,46	-

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

**Tabla 65-3:** Tabla de Pagos

<b>TABLA DE PAGOS</b>				
<b>Periodo de pago:</b>		<b>Anual</b>	<b>Mensual</b>	
<b>Monto:</b>		24,465.46	407.76	
<b>Plazo (años):</b>		5	60	
<b>Periodo de gracia (años):</b>		0	0	
<b>Taza de interés (anual):</b>		15.30%	1.28%	
<b>Periodo</b>	<b>Principal</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Cuota</b>
1	24,465.46	3,400.09	4,893.09	8,293.18
2	19,572.37	2,651.44	4,893.09	7,544.54
3	14,679.28	1,902.80	4,893.09	6,795.89
4	9,786.19	1,154.16	4,893.09	6,047.25
5	4,893.09	405.52	4,893.09	5,298.61

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

#### **1.11.11.15 Egresos**

En el presente presupuesto se encuentran los egresos que tendrá la empresa proyectado para 5 años, incluido en éstos se encuentran todos los gastos y costos operativos como:

- Gasto Administrativo
- Costos Operativos
- Gastos financieros

Cabe aclarar que los gastos financieros representan el desembolso por el crédito bancario solicitado.

Para la proyección de los rubros se ha realizado en referencia a la Tasa de crecimiento Poblacional (TCP), de 1.13%

**Tabla 66-3 Costos y Gastos**

<b>PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Año</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Descripción</b>					
<b>Costo operativo</b>	<b>80,702.04</b>	<b>83,080.52</b>	<b>84,019.33</b>	<b>84,968.75</b>	<b>85,928.90</b>
Sueldo Zootecnista-veterinario	16,195.80	17,845.36	18,047.01	18,250.94	18,457.18
Insumos veterinarios	64,506.24	65,235.16	65,972.32	66,717.81	67,471.72
<b>Gastos de Administración</b>	<b>21,381.43</b>	<b>23,076.47</b>	<b>23,324.11</b>	<b>23,574.56</b>	<b>23,827.83</b>
Sueldo Gerente	16,195.80	17,845.36	18,047.01	18,250.94	18,457.18
Arriendo	2,400.00	2,427.12	2,454.55	2,482.28	2,510.33
Servicios básicos	1,200.00	1,213.56	1,227.27	1,241.14	1,255.17
Suministros de limpieza	99.55	100.67	101.81	102.96	104.13
Suministros de oficina	325.08	328.75	332.47	336.23	340.02
Depreciaciones	1,041.00	1,041.00	1,041.00	1,041.00	1,041.00
Amortizaciones	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
<b>Gastos Financieros</b>	<b>3,400.09</b>	<b>2,651.44</b>	<b>1,902.80</b>	<b>1,154.16</b>	<b>405.52</b>
Intereses Financiamiento	3,400.09	2,651.44	1,902.80	1,154.16	405.52
<b>Total Egresos</b>	<b>105,483.56</b>	<b>108,808.43</b>	<b>109,246.24</b>	<b>109,697.46</b>	<b>110,162.24</b>

Fuente: Información: Gerente de la veterinaria Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

#### **1.11.11.16 Ingresos**

Para hallar el nivel de ingresos monetarios que se obtendrán gracias a la actividad comercial de la empresa, se ha determinado el costo total unitario del producto.

Para determinar el costo variable unitario se realizó la división del total de costos variables para la cantidad de consultas estimadas anuales, de igual manera para el costo fijo unitario, pero en este caso se realiza la división de la totalidad de costos fijos; después de hallar el costo total unitario se agrega un valor que representará la utilidad por cada consulta y de la venta de insumos veterinarios de forma independiente cada rubro, de tal manera que se especifican ingresos por venta de insumos veterinarios y por consultas veterinarias.

A partir del costo total unitario se ha determinado un margen de rentabilidad del 20%, el detalle se puede apreciar en la siguiente tabla.

**Tabla 67-3: Ingresos**

DESCRIPCIÓN	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
INGRESO POR VENTA DE PRODUCTOS	8915,4	106984,8
INGRESO POR CONSULTAS	1200	14400
<b>TOTAL</b>	<b>10115,4</b>	<b>121384,8</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

Para la proyección de los ingresos se ha determinado que se tendrá un crecimiento anual del 3% en las ventas, dicha proyección se puede observar en las tablas de flujos.

#### **1.11.11.17 Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos, es decir el punto en que la empresa no pierde ni obtiene utilidad. Este análisis permite a las empresas conocer mediante una representación gráfica el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a percibir utilidades. En el siguiente cuadro se detallan los valores que se necesitan para el cálculo del punto de equilibrio, haciendo referencia a las consultas veterinarias.

**Tabla 68-3: Factores punto de equilibrio**

<b>Rubros</b>	<b>Valor</b>
Precio ventas unitario promedio	10,00
Costo variable unitario promedio	0,94
<b>Costos fijos</b>	<b>24.781,52</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

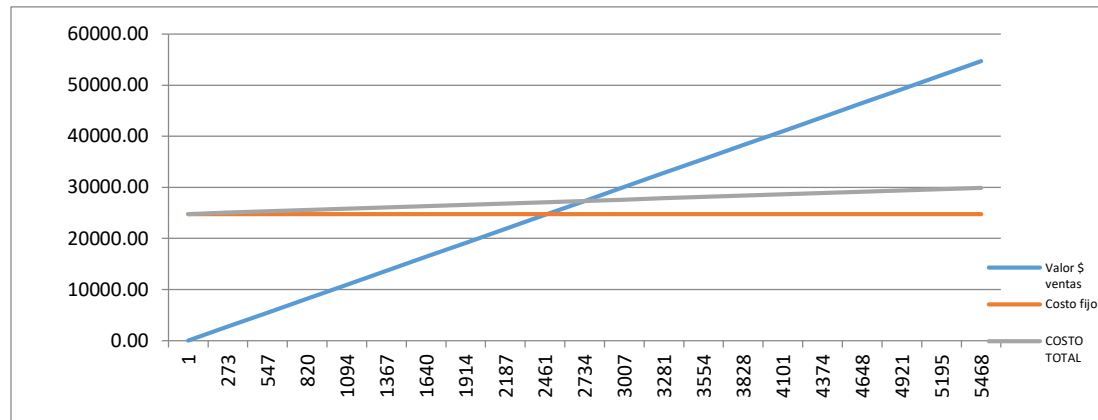
Para mejor comprensión, se han determinado rangos con distintas cifras de volumen de ventas, en cada uno se aprecia el nivel de ingresos, costos y utilidad, determinándose de esta manera que el punto de equilibrio se encuentra cuando la empresa anualmente realiza 1440 consultas, en dicho nivel de ventas la utilidad es de -3.98, es la cifra más cercana al punto de equilibrio que es 0, y esto se debe a que las unidades o empaques no pueden fraccionarse, por lo que dicho valor será cercano pero no 0

**Tabla 69-3: Punto de equilibrio**

											<b>P.E</b>
Consultas	1	273	547	820	1094	1367	1640	1914	2187	2461	<b>2734</b>
<b>Valor \$ ventas</b>	10.00	2734.00	5468.00	8202.00	10936.00	13670.00	16404.00	19138.00	21872.00	24606.00	<b>27340</b>
Valor costo variable	0.94	256	512	769	1,025	1,281	1,537	1,794	2,050	2,306	<b>2,562</b>
Costo fijo	24,782	24,782	24,782	24,782	24,782	24,782	24,782	24,782	24,782	24,782	<b>24,782</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	24,782	25,038	25,294	25,550	25,807	26,063	26,319	26,575	26,831	27,088	<b>27,344</b>
<b>BENEFICIO</b>	- 24,772	-22,304	-19,826	-17,348	-14,871	-12,393	-9,915	-7,437	-4,959	-2,482	<b>-3.98</b>

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021



**Gráfico 24-2: Punto de equilibrio**

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

### 1.11.11.18 Estados Financieros

Los estados financieros son un elemento muy importante dentro de este análisis ya que dan una perspectiva actual y futura de la situación financiera y económica a lo largo de un período, lo cual permitirá tener una visión clara sobre la inversión que se pretende realizar en el proyecto.

La información que se presenta servirá para:

- La toma de decisiones sobre sus futuras operaciones
- Conocer el rendimiento, crecimiento y desarrollo de la empresa durante un periodo determinado
- Conocer la liquidez de la empresa y la garantía de cumplimiento de sus obligaciones.
- Tener información útil a inversores y otorgantes de crédito
- Los usuarios puedan predecir, comparar y evaluar la capacidad de generación de beneficios de una empresa.

Los estados financieros considerados para el presente estudio son:

- Balance General
- Estado de Resultados
- Flujo de Efectivo

### 1.11.11.19 Balance General

El Balance general refleja la situación patrimonial de una empresa, consta de dos partes, activo y pasivo. El activo muestra los elementos patrimoniales de la empresa, mientras que el pasivo detalla su origen financiero.

**Tabla 70-3:** Balance Inicial

#### BALANCE INICIAL

ACTIVOS			PASIVOS		
Activo Corriente		25.830,62	Pasivo no corriente		24.465,46
Caja/Bancos	25.830,62		Préstamo Bancario		24.465,46
Activo no corriente		6.790,00			
Adecuaciones	750,00				
Muebles y enseres	2.170,00				
Equipo operativo	1.720,00				
Equipo de Oficina	1.470,00				
Equipo de cómputo	680,00				
			Patrimonio		8.155,15
			Capital Social		8.155,15
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>32.620,62</b>	<b>TOTAL PAS.+ PAT.</b>		<b>32.620,62</b>

Fuente: Información: Gerente de la veterinaria Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

**Tabla 71-3: Balance General Proyectado**

<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 720.00</b>	<b>\$ 720.00</b>	<b>\$ 720.00</b>	<b>\$ 720.00</b>	<b>\$ 720.00</b>	<b>\$ 720.00</b>
Gasto de Constitución	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
- Amortizaciones	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ 33,781.62</b>	<b>\$ 33,781.62</b>	<b>\$ 33,781.62</b>	<b>\$ 33,781.62</b>	<b>\$ 33,781.62</b>	<b>\$ 33,781.62</b>
<b>PASIVO</b>						
Corriente	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
No Corriente	\$ 24,465.46	\$ 19,572.37	\$ 14,679.28	\$ 9,786.19	\$ 4,893.09	\$ 0.00
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 8,155.15</b>	<b>\$ 16,091.70</b>	<b>\$ 24,816.43</b>	<b>\$ 36,153.23</b>	<b>\$ 50,165.84</b>	<b>\$ 66,920.08</b>
Capital	\$ 8,155.15	\$ 8,155.15	\$ 8,155.15	\$ 8,155.15	\$ 8,155.15	\$ 8,155.15
Resultados del Ejercicio	\$ 0.00	\$ 7,936.55	\$ 8,724.73	\$ 11,336.80	\$ 14,012.61	\$ 16,754.24
Resultados Acumulados	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 7,936.55	\$ 16,661.28	\$ 27,998.08	\$ 42,010.69
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 32,620.62</b>	<b>\$ 35,664.07</b>	<b>\$ 39,495.71</b>	<b>\$ 45,939.41</b>	<b>\$ 55,058.93</b>	<b>\$ 66,920.08</b>

**BALANCE GENERAL PROYECTADO**

<b>RUBROS / AÑOS DE VIDA</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 25,230.62</b>	<b>\$ 25,230.62</b>	<b>\$ 25,230.62</b>	<b>\$ 25,230.62</b>	<b>\$ 25,230.62</b>	<b>\$ 25,230.62</b>
Caja	\$ 25,230.62	\$ 25,230.62	\$ 25,230.62	\$ 25,230.62	\$ 25,230.62	\$ 25,230.62
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 7,831.00</b>	<b>\$ 7,831.00</b>	<b>\$ 7,831.00</b>	<b>\$ 7,831.00</b>	<b>\$ 7,831.00</b>	<b>\$ 7,831.00</b>
Adecuaciones	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00
Muebles y enseres	\$ 2,170.00	\$ 2,170.00	\$ 2,170.00	\$ 2,170.00	\$ 2,170.00	\$ 2,170.00
Equipo operativo	\$ 1,720.00	\$ 1,720.00	\$ 1,720.00	\$ 1,720.00	\$ 1,720.00	\$ 1,720.00
Equipo de Oficina	\$ 1,470.00	\$ 1,470.00	\$ 1,470.00	\$ 1,470.00	\$ 1,470.00	\$ 1,470.00
Equipo de cómputo	\$ 680.00	\$ 680.00	\$ 680.00	\$ 680.00	\$ 680.00	\$ 680.00
- Depreciaciones	\$ 1,041.00	\$ 1,041.00	\$ 1,041.00	\$ 1,041.00	\$ 1,041.00	\$ 1,041.00



Fuente: Información: Gerente de la veterinaria Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

### 1.11.11.20 Estado de Resultados

También conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias, es un informe contable que presenta en forma ordenada las cuentas de rentas, costos y gastos, para determinar el resultado económico de una empresa, obtenido durante un período de tiempo dado.

A continuación, se muestra el estado de resultados proyectado para 5 años, para lo cual ha sido considerado un crecimiento anual de los ingresos del 3%.

**Tabla 72-3: Estado de Resultados**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>Cuenta</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
(+)Ingreso por ventas	121,384.80	125,026.34	128,777.13	132,640.45	136,619.66
(-)Costos operativos	80,702.04	83,080.52	84,019.33	84,968.75	85,928.90
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>40,682.76</b>	<b>41,945.82</b>	<b>44,757.80</b>	<b>47,671.70</b>	<b>50,690.77</b>
(-)Gastos Administrativos	21,381.43	23,076.47	23,324.11	23,574.56	23,827.83
<b>(=)Utilidad operacional</b>	<b>19,301.33</b>	<b>18,869.36</b>	<b>21,433.69</b>	<b>24,097.14</b>	<b>26,862.94</b>
(-)Gasto financiero	3,400.09	2,651.44	1,902.80	1,154.16	405.52
<b>(=)Utilidad antes de impuestos y participación</b>	<b>15,901.24</b>	<b>16,217.91</b>	<b>19,530.89</b>	<b>22,942.99</b>	<b>26,457.42</b>
(-)15% reparto utilidad trab.	2,385.19	2,432.69	2,929.63	3,441.45	3,968.61
<b>(=)Utilidad antes de impuestos</b>	<b>13,516.06</b>	<b>13,785.22</b>	<b>16,601.26</b>	<b>19,501.54</b>	<b>22,488.81</b>
(-)22% Impuesto a la Renta	2,973.53	3,032.75	3,652.28	4,290.34	4,947.54
<b>(=)Utilidad antes de reservas</b>	<b>10,542.52</b>	<b>10,752.47</b>	<b>12,948.98</b>	<b>15,211.20</b>	<b>17,541.27</b>
<b>(-)5% Reserva de Capital</b>	<b>316.28</b>	<b>322.57</b>	<b>388.47</b>	<b>456.34</b>	<b>526.24</b>
<b>(=)Utilidad Neta</b>	<b>10,226.25</b>	<b>10,429.90</b>	<b>12,560.51</b>	<b>14,754.86</b>	<b>17,015.03</b>

Fuente: Información: Gerente de la veterinaria Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

### 1.11.11.1 Flujo Neto de Caja

El estado de Flujo Neto de Caja “calcula las entradas y salidas de dinero, durante un periodo; con el objetivo de medir la capacidad de generar dinero en la normal actividad de la empresa y la manera como se emplearán dichos recursos económicos”. El flujo de caja se ha proyectado como el estado de resultados a 5 años y con los mismos índices de crecimiento

**Tabla 73-3:** Flujo del Efectivo

<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>						
<b>RUBROS/AÑOS</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
(+)Ventas netas	0.00	121,384.80	125,026.34	128,777.13	132,640.45	136,619.66
(-)Costos operativos	0.00	80,702.04	83,080.52	84,019.33	84,968.75	85,928.90
(=) UTILIDAD BRUTA	0.00	40,682.76	41,945.82	44,757.80	47,671.70	50,690.77
(-)Gastos Administrativos	0.00	21,381.43	23,076.47	23,324.11	23,574.56	23,827.83
(-)Gastos financieros	0.00	3,400.00	2,651.44	1,902.80	1,154.16	405.52
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	0.00	17,981.43	20,425.02	21,421.31	22,420.40	23,422.31
(-)15% reparto utilidad trab.	0.00	2,697.21	3,063.75	3,213.20	3,363.06	3,513.35
(=)Utilidad antes de Impuestos	<b>0.00</b>	15,284.22	17,361.27	18,208.11	19,057.34	19,908.97
(-) Impuesto a la Renta	0.00	3,362.53	3,819.48	4,005.79	4,192.61	4,379.97
(=)Utilidad Neta	<b>0.00</b>	<b>11,921.69</b>	<b>13,541.79</b>	<b>14,202.33</b>	<b>14,864.72</b>	<b>15,528.99</b>
(+)Depreciación	0.00	1,041.00	1,041.00	1,041.00	1,041.00	1,041.00
(+)Amortización	0.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
(-) Pago préstamo (capital)	0.00	4,893.09	4,893.09	4,893.09	4,893.09	4,893.09
(+)Valor de salvamento	0.00	0.00	0.00	68.00	0.00	319.00
(-)Inversión	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Fija	6,790.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Diferida	600.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	25,230.62	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=)Flujo neto generado	<b>-32,620.62</b>	<b>8,189.60</b>	<b>9,809.70</b>	<b>10,538.24</b>	<b>11,132.63</b>	<b>12,115.90</b>

Fuente: Información: Gerente de la veterinaria Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

### 1.11.11.2 Evaluación Financiera

En el presente proyecto se utilizarán los siguientes indicadores:

- Tasa de descuento (tasa activa productiva pymes)
- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

### 1.11.11.3 Valor Actual Neto (VAN)

Consiste en descontar al momento actual, todos los flujos de caja proyectados, restando la inversión inicial, para lo cual se necesita de la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = -I + \sum_{n=0}^N \frac{\text{FNE}}{(1+i)^n}$$

Dónde:

FNE = Flujo neto de efectivo.

n = Es el número de períodos considerado.

i = Tasa mínima atractiva de rendimiento

I = Inversión del proyecto

**Tabla 74-3: VAN**

<b>AÑO S</b>	<b>FNE</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b>	<b>FNE ACTUALIZADOS</b>	<b>FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADO S</b>
0	-\$ 32,620.62	1.000000	-\$ 32,620.62	-\$ 32,620.62
1	\$ 8,189.60	0.894214	\$ 7,323.25	-\$ 25,297.36
2	\$ 9,809.70	0.799619	\$ 7,844.03	-\$ 17,453.34
3	\$ 10,538.24	0.715031	\$ 7,535.17	-\$ 9,918.17
4	\$ 11,132.63	0.639391	\$ 7,118.11	-\$ 2,800.06
5	\$ 12,115.90	0.571753	\$ 6,927.30	<b>\$ 4,127.24</b>

Fuente: Información: Gerente de la veterinaria Famaves

Realizado por: Tatiana Ebla.2021

Por lo tanto, se concluye que luego de traer los flujos a valor presente son > 0 con un valor de \$ 4,127.24, con lo cual según este indicador la rentabilidad quedaría demostrada.

#### **1.11.11.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Según Sagap (2014) “La Tasa Interna de Retorno ofrece, en términos relativos, la rentabilidad del proyecto, que debe ser única e independiente del coste asumido por los recursos aportados”. Se la conoce como la tasa que hace que el VAN sea cero, es decir que el valor presente de las entradas de efectivo sea igual a la inversión inicial neta realizada.

La fórmula para calcular la TIR es la siguiente:

$$TIR = i1 + (i2 - i1) \frac{VAN1}{(VAN1 - VAN2)}$$

Dónde:

VAN 1= VAN con la tasa de descuento inferior

VAN 2 = VAN con la tasa de descuento superior.

i1 = Tasa de descuento inferior

i2 = Tasa de descuento superior

Resolviendo la fórmula de la TIR se obtiene para el proyecto una tasa de 16.49%, misma que comparando con la tasa de descuento de 11.83% se puede apreciar que es mayor, demostrándose en este evaluador también factibilidad.

**Tabla 75-3: TIR**

Años	Flujos
Inversión	-32.620,62
Año 1	8,189.60
Año 2	9,809.70
Año 3	10,538.24
Año 4	11.132.63
Año 5	12.115,90
TIR	16,49%

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

### 1.11.11.5 Período de Recuperación de Capital

El autor Baca (2012) Menciona: “Se define como el tiempo que transcurre para que se produzca una cantidad igual al importe de la inversión. Es establecer un periodo de tiempo en el que se puede recuperar el capital invertido”

Para lo cual se utilizará la siguiente fórmula:

$$PR = (t_n) + \left( \frac{C_n}{FTE} \right) \quad \text{Dónde:}$$

T= Inversión inicial

C= Flujo de fondos del año anterior

FTE= Flujo de fondos del año de recuperación

**Tabla 76-3:** Período de Recuperación de Capital

AÑOS	FNE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZ. Y ACUMULADOS
0	-\$ 32,620.62	1.000000	-\$ 32,620.62	-\$ 32,620.62
1	\$ 8,036.75	0.894214	\$ 7,186.58	-\$ 25,434.04
2	\$ 9,809.70	0.799619	\$ 7,844.03	-\$ 17,590.01
3	\$ 10,538.24	0.715031	\$ 7,535.17	-\$ 10,054.84
4	\$ 11,132.63	0.639391	\$ 7,118.11	-\$ 2,936.74
5	\$ 12,115.90	0.571753	\$ 6,927.30	\$ 3,990.57

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

$$PRI = \text{Año Últ. Neg. FNE Act. y Acum.} \left\{ \left| \frac{\text{Último Neg. FNE Act. y Acum.}}{\text{FNE Actualizado del Año Siguiente}} \right| * 12 \right\}$$

$$= 4 \left\{ \left| -2,936.74 / 6,927.30 \right| * 12 \right\}$$

$$4 \wedge 0.42$$

$$= 4 \text{ años, } 5 \text{ mes(es)}$$

Después de realizar el cálculo correspondiente se ha determinado que el capital invertido para el negocio se recuperará en un tiempo aproximado de 4 años y 5 meses, lo cual es muy atractivo para el inversionista ya que es un período corto en relación al alto volumen de inversión a realizarse.

#### **1.11.11.6 Relación costo beneficio**

La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable, a menudo también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación.

**Tabla 77-3:Relacion costo beneficio**

<b>AÑOS</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>INGRESOS ACTUALIZADOS</b>	<b>EGRESOS ACTUALIZADOS</b>
<b>0</b>	<b>1.00000</b>	\$ 0.00	-\$ 32,620.62		-\$ 32,620.62
1	0.894694	\$ 121,384.80	\$ 105,483.56	\$ 108,602.31	\$ 94,375.55
2	0.800478	\$ 125,026.34	\$ 108,808.43	\$ 100,080.86	\$ 87,098.78
3	0.716183	\$ 128,777.13	\$ 109,246.24	\$ 92,228.05	\$ 78,240.35
4	0.640765	\$ 132,640.45	\$ 109,697.46	\$ 84,991.40	\$ 70,290.33
5	0.573289	\$ 136,619.66	\$ 110,162.24	\$ 78,322.57	\$ 63,154.82

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

$$\begin{array}{r} \$ 464,225.19 \\ \hline -393159.83+32,620.62 \\ =\$1.29 \end{array}$$

Lo que se observa en la formula, representa que, por cada dólar invertido se tiene un beneficio de 29 centavos.

#### **1.11.11.7 Viabilidad del proyecto**

En el siguiente cuadro se pone en manifiesto los criterios de evaluación que determinan la viabilidad o factibilidad económica del proyecto.

**Tabla 78-3:** Criterios de Evaluación

CRITERIO DE EVALUACIÓN		
Criterios	Evaluación	Resultado
$TIR > TD$	SI	Viable
$VAN > 0$	SI	Viable
$PRC < 5$ años	SI	Viable

**Fuente:** Información: Gerente de la veterinaria Famaves

**Realizado por:** Tatiana Ebla.2021

Como se puede observar en el cuadro se ha cumplido los 3 criterios de evaluación en el que la TIR es mayor a la TD, el VAN es mayor a 0 y el PRC es menor a 5 años, por lo cual se puede concluir que el proyecto es viable.

## **CONCLUSIONES**

- Fue de gran importancia, recopilar información sustentada a partir de un conjunto de referencias y antecedentes lo cual permitió el desarrollo de la investigación como además el diseño que se realizó para el estudio.
- Al desarrollar el estudio de mercado, luego de obtener la demanda, oferta actual y proyectada, nos dio una demanda insatisfecha; en el estudio técnico se determinó la localización, siendo esta estratégica para los posibles clientes por su cercanía con los sectores aledaños que se dedican al sector ganadero, se estableció los equipos necesarios para su funcionamiento, además los insumos veterinarios con mayor requerimiento de venta; en el estudio administrativo y legal se encuentra estructurado por información que deberá cumplir la veterinaria para su funcionamiento. Dentro del estudio financiero, se tiene una inversión inicial de 32.620.60 el 75%, financiado con Ban Ecuador y el 25%, cubierto con recursos propios.
- A través de la evaluación económica y financiera se determinó que el proyecto es factible, con un VAN positivo de \$ 4127.24, un TIR de 16.49%, un periodo de recuperación del capital, en 4 años 5 meses y 14, y una relación beneficio costo de \$1.29, por lo tanto, estos indicadores demuestran que el proyecto es viable para su ejecución.

## **RECOMENDACIONES**

- De acuerdo al estudio realizado es necesario que la veterinaria cuente con todos los insumos que son requeridos por las personas que se dedican al sector ganadero y que no pueden adquirir en las veterinarias existentes. Y de un médico veterinario o zootecnista capacitado.
- Se debe establecer estrategias de mercadeo, lo que permita cumplir con los objetivos propuestos, cubriendo la demanda insatisfecha existente en el cantón Chambo, y de esta manera se logre alcanzar metas a corto y largo plazo.
- Al desarrollar el estudio económico financiero, se obtuvo resultados que demuestran la factibilidad del proyecto, por lo tanto, se recomienda la creación de la sucursal de Famaves en el cantón Chambo.



## **GLOSARIO**

**Leasing:** es un mecanismo de financiación mediante el cual una entidad financiera, sea un establecimiento bancario o una compañía de financiamiento

**Factoring:** El contrato de factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera.

**Utilidad neta:** La utilidad neta es aquella resultante luego de descontar de los ingresos obtenidos por una empresa u organización, todos los gastos y tributos correspondientes

**Patología:** Conjunto de síntomas de una enfermedad

**Parasitología:** se encarga de estudiar científicamente los parásitos y los efectos que estos organismos

Biológicos: Los productos biológicos se usan para prevenir, diagnosticar, tratar o aliviar los síntomas de una enfermedad

**Capital:** El capital se refiere a los recursos que se utilizan para generar valor. Esto, a través de la fabricación de otros bienes o servicios o mediante la obtención de ganancias o utilidades sobre la tenencia o venta de valores.

**Intermediarios financieros:** Los Intermediarios financieros son aquellas personas o empresas que ofrecen servicios financieros al inversor sin que este tenga que contactar con el emisor del instrumento financiero

**Liquidez:** La liquidez se es la capacidad de un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio

**Activo corriente:** El activo corriente, también llamado activo circulante o líquido, es el activo de una empresa que puede hacerse líquido (convertirse en dinero) en menos de doce meses.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, G., & Rojas, N. (2014). <http://www.jwor.org>. Obtenido de [http://www.jwor.org/conferencia/Evapro/contenido/M-0\\_Material/Pdf/Lib\\_Evaluacion-Financiera-Proyectos.pdf](http://www.jwor.org/conferencia/Evapro/contenido/M-0_Material/Pdf/Lib_Evaluacion-Financiera-Proyectos.pdf)
- Agencia Nacional de Regulación, C. y. (2019). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Obtenido de Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria : <https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/#:~:text=El%20Permiso%20de%20Funcionamiento%20es,establecimiento%20de%20servicios%20de%20salud>.
- Aro. (19 de 02 de 2020). Ecuador presenta su política agropecuaria. *El Mercurio*.
- Baca, G. (2012). *Evaluación de Proyectos*. México: McGrawHill/ Interamericana editores.
- Chávez, L. V. (2016). *Marketing en Productos y Servicios*. Riobamba : Copyright.
- Congacha, J. (2016). *Estadística aplicada a la educación*. Riobamba : Académica española .
- Córdoba, M. (2016). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Corrales, J. A. (02 de 08 de 2019). *Rock Content*. Obtenido de Rock Content: <https://rockcontent.com/es/blog/servicio-al-cliente/>
- Cueva, C. (08 de 2015). *dspace.com*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/13410/1/UPS-GT001766.pdf>
- Esucomex. (s.f.). *Comercio Exterior*. Obtenido de [http://cursos.esucomex.cl/SP-Esucomex-2014/COX1404/SEMANA%204/S4\\_Act4.1\\_Lec\\_1.pdf](http://cursos.esucomex.cl/SP-Esucomex-2014/COX1404/SEMANA%204/S4_Act4.1_Lec_1.pdf)
- FLORIDO, J. M. (17 de julio de 2019). *¿Qué es una sucursal? ¿Cuáles son las principales diferencias entre una sucursal, una sociedad filial y un establecimiento permanente?* Obtenido de Lexetsocietas. com : <https://lexetsocietas.com/2019/07/17/que-es-una-sucursalcuales-son-las-principales-diferencias-entre-una-sucursal-una-sociedad-filial-y-un-establecimiento-permanente/>
- Fuente, C. d. (2019). *Comunicación e imagen corporativa*. España: elearning.
- GAD CANTÓN CHAMBO . (2020). *Gobierno de Chambo*. Obtenido de <https://www.gobiernodechambo.gob.ec/chambo/index.php/inicio>
- Galarreta, A., Ishara, L., Llanca, H., & Rivera, W. (11 de 2015). *repositorio.esan.edu.pe*. Obtenido de [https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/1518/2019\\_MADTI\\_15-2\\_06\\_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/1518/2019_MADTI_15-2_06_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Herrera, J. (2008). *La Investigación Cualitativa*.
- INEC. (2020). *Instituto Nacional de Estadísticas*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas : <https://www.ine.cl/ine-ciudadano/definiciones-estadisticas/poblacion/que-es-poblacion>
- Jiménez, J. F. (2012). La medicina veterinaria: pasado, presente y futuro. *SIELO*, 24.

- Lara, B. (2010). *Cómo Elaborar Proyectos de Inversión Paso a Paso*. Quito: Oseas Espín.
- López, P. L. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Scielo*, 1-3.
- Méndez, D. (2019). Definición de Servicio. *Economía simple.net*.
- Morales, J. (2009). *Proyectos de inversión*. México: McGraw-Hill.
- Municipio de Riobamba. (2017). *GAD de Riobamba*. Obtenido de GAD de Riobamba: <https://www.gadmriobamba.gob.ec/index.php/noticias/archivo/38-boletines-de-prensa-marzo-2017/1314-patente-municipal-regula-la-actividad-economica-del-canton>
- OBS. (2020). Obtenido de OBS: <https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/ingenieria/elementos-clave-en-la-ingenieria-de-proyectos>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, P. (2017). <http://www.fao.org/>. Obtenido de [http://www.fao.org/3/I8097ES/i8097es.pdf](http://www.fao.org/http://www.fao.org/3/I8097ES/i8097es.pdf)
- Parreño, Á. (2016). *Gerencia y Administración de Proyectos*. Riobamba: Copyright.
- Pérez, L., Villegas, F., & Icaza, D. (2014). Los Tributo en Ecuador. *Universidad Estatal de Milagro*, 3.
- Pilco, W., & Ruiz, L. (2015). *LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS COMO UNA DISCIPLINA ESTRATÉGICA*. Riobamba.
- Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá: FOCO Ediciones.
- Puente, M. (2014). *Plan de Negocios para la diversificación de la cartera de productos*. Rioabamba : Universidad Nacional de Chimborazo. Tesis de Maestría.
- Rivero, B. (2008). *Metodología a la Investigación*. Shalom.
- Sagap. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Editorial Graw Hill: México.
- Salazar, B. (2017). *Egresos*. Copyright.
- Sapag, N. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Chile: McGraw-Hill.
- Servicio de Rentas Internas. (2020). *SRI*. Obtenido de SRI: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri>
- Soledad, C. (2010). *Atención al Cliente*. España: vértice.
- Soto. (2015). *Marco legal*.
- Varela, R. (2016). *Evaluación económica de proyectos de inversión*. Bogota: McGraw-Hill.
- Vigo, V., Vigil, S. S., & Medianero, D. (2018). *Manual de Diseño de Proyectos de Desarrollo Sostenible*. Cajamarca: Asociación Los Andes de Cajamarca. Obtenido de <https://www.losandes.org.pe/libros/LIBRO-DISENO-DE-PROYECTOS-ALAC.pdf>
- Viñan, J., Puente, M., & Avalos, J. (2018). *Proyectos de Inversión: Un enfoque práctico*. Riobamba: Copyright.



Firmado electrónicamente por:  
**JHONATAN RODRIGO  
 PARREÑO UQUILLAS**

## ANEXOS

**Anexo A:** Modelo de encuesta dirigida a la población del cantón Chambo

### DATOS INFORMATIVOS

**Género:** Masculino  Femenino

**¿A qué área pertenece usted?** Urbana  Rural

### DATOS ESPECÍFICOS

**1. ¿Usted compra algún tipo de insecticida?**

Si  No

**2. ¿Usted posee animales de granja o mascotas?**

Si  No

**Nota.** Si usted contesto **si** a la pregunta anterior, puede continuar respondiendo las siguientes preguntas de la encuesta, caso contrario se le agradece por su colaboración.

**3. ¿ Con que frecuencia compra usted productos veterinarios?**

Diario  semanal  quincenal  mensual  anual

**4. ¿Cuáles son los productos que usted adquiere con mayor frecuencia?**

Comida y suplentos alimenticios

Medicinas

Accesorios y complementos para mascotas

Comederos bebederos

Otros \_\_\_\_\_

**5. Un promedio de cuanto usted gasta al momento de comprar algun producto veterinario?**

\_\_\_\_\_

**6. ¿Usted utiliza servicios de peluqueria canina?**

Si  No

**7. ¿Con que frecuencia usted utiliza los servicios de peluqueria canina?**

Mesual  cada 3 meses  cada 6 meses  anual

**8. Un promedio de cuanto usted gasta al momento de utilizar el servicio de peluqueria canina ?**

---

**9. ¿Usted donde adquiere los productos y servicios veterinarios?**

Riobamaba

Chambo

**10. ¿En qué lugares usted adquiere los productos veterinarios y utiliza los servicios veterinarios?**

---

**11. ¿Conoce o a escuchado sobre la veterinaria FAMAVES ubicada en la ciudad de Riobamba?**

Si

No

**12. ¿En qué medio de comunicación usted a escuchado sobre la veterinaria FAMAVES?**

Radio

Television

Redes sociales

**13. ¿Cómo califica usted el tipo de atención y prestación de servicios de la veterinaria?**

Excelente

Bueno

Regular

Malo

**14. ¿Considera usted que los precios de los servicios y productos que otorga la veterinaria son aceptables?**

Si

No

**15. ¿Si se creara una sucursal de la veterinaria FAMAVES en el Canton Chambo usted estaria dispuesto a comprar los productos y utilizar sus servicios?**

Si

No

**16. ¿Qué características debería tener la Veterinaria; marque dos indicadores que considere de mayor importancia?**

- Precios Bajos
- Variedad de servicios
- Atención Permanente
- Variedad de productos
- Buena Atención
- Ambiente agradable

## **Anexo B:** Guía de entrevista al gerente de la veterinaria Famaves

1. ¿Qué tiempo esta funcionando la clinica?
2. ¿La clinica tiene definido mision y visión?
3. ¿Tiene establecido objetivos que contribuyan al desarrollo de su negocio?
4. ¿Con que equipos cuenta actualmente la veterinaria?
5. ¿La infraestructura y el equipo son propios?
6. ¿Donde y como adquiere los productos y accesorios veterinarios?
7. ¿Tiene algun tipo de finaciamineto con sus proveedores?
8. ¿Cuáles son los productos que actualmente ofrece la veteinaria?
9. ¿Cuáles son los servicios que actualmente ofrece la veteinaria?
10. ¿Cuál es el precio promedio de cada producto (comida y suplementos medicinas, accesorios)?
11. ¿Cuál es el precio promedio de cada servicio?
12. ¿Cuál es el producto más demandado?
13. ¿Aplica algun tipo de estrategia para incremnetar sus ingresos?
14. ¿Actualamante Famaves con cuantas sucursales cuenta en la ciudad de Riobamba?
15. ¿Cómo cree usted que le beneficiaria la creacion de una sucursal en el cantón Chambo?
16. ¿Ha visto la posibilidad de solicitar un credito en alguna institucion fianciera para la creacion de la surcusal?
17. ¿Qué productos o servicios adicionales le gustaria que se implemente en la nueva sucursal?

## Anexo C: Registro de contribuyentes



### REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



---

**NÚMERO RUC:** 0608170801

**APELLIDOS Y NOMBRES:** LUJAN CARDUA JORGE ANIBAL

---

**NOMBRE COMERCIAL:**

**CONTADOR:** TORRES GARCIA LEONARDO SANTIAGO

**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS **ORIGENADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** SIN **NÚMERO:** SIN

---

**FEC. NACIMIENTO:** 18/10/1971 **FEC. RUCO ACTIVADO:** 05/08/2000

**FEC. SUSCRIPCIÓN:** 26/09/2008 **FEC. ACTUALIZACIÓN:** 26/11/2010

**FEC. SUSPENSIÓN DEPARTIVA:** **FEC. RUCO ACTIVADO:**

---

**ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL**

VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS VETERINARIOS Y BALANCEADOS.

---

**DIRECCIÓN TRIBUTARIA**

Dirección: CHIMBORAZO Centro: RUCAMBA Parroquia: VELOZ Calle: TARDUJ Número: 23-87 Intersección: 10 DE AGOSTO Referencia: FRENTE AL RESTAURANTE POLLO GUS CADA DE TRÉS PISOS DE COLOR CAPE Teléfono: 032393444 Email: fernandepoluna1@rednet.com Celular: 0990564985

---

**DELEGACIONES TRIBUTARIAS**

- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Con derechos de los contribuyentes: Derechos de todo y confidencialidad, Derechos de asistencia o calificación, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

Los contribuyentes naturales cuyo capital, ingresos anuales o rotación y otros aspectos sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley en régimen simplificado están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RIS) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.

Respecto que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera mensual siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, inscribirse dentro o prestar servicios únicamente con tarifa 2% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 5% sean objeto de retención del 100% de IVA.

---

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS**

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	ABIERTOS	CERRADOS
3	2	1
<b>JURISDICCIÓN</b>	ZONA 3 (CHIMBORAZO)	

---



**Código:** RIMRUC2019002568045

**Fecha:** 04/10/2019 15:54:27 PM

## Anexo D: Instalaciones Veterinaria Famaves



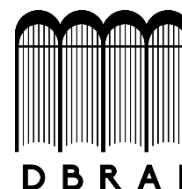
## Anexo E: Entrevista gerente de la Veterinaria Famaves







**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE  
CHIMBORAZO  
DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS  
PARA EL APRENDIZAJE Y LA  
INVESTIGACIÓN**



**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS  
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

**Fecha de entrega:** 25/08/2021

**INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)**

**Nombres – Apellidos:** TATIANA MISHHELL EBLA TAPIA

**INFORMACIÓN INSTITUCIONAL**

**Facultad:** ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Carrera:** FINANZAS

**Título a optar:** INGENIERA EN FINANZAS

**f. Analista de Biblioteca responsable:** Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.



Firmado electrónicamente por:  
**JHONATAN RODRIGO  
PARREÑO UQUILLAS**



25-08-2021

1568-DBRA-UTP-2021