INSTITUTO TECNOLOGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACION DE BOTICAS Y FARMACIAS

Estudio de factibilidad para la ampliación de local agro veterinario ubicado en el cantón Cayambe provincia de Pichincha en el periodo del año 2016.

Proyecto de inversión previo a la obtención de título de Tecnólogo en Administración de Boticas y Farmacias.

Autor: Andrango Amanta Brayan David

Tutor: Eco. Gustavo Paredes

Quito, Abril 2017

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

_____

Brayan David Andrango Amanta

C.I 172753244-0

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Brayan David Andrango Amanta portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 172753244-0 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: "En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.", otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LOCAL AGRO VETERINARIO UBICADO EN EL CANTÓN CAYAMBE PROVINCIA DE PICHINCHA EN EL PERIODO DEL AÑO 2016** con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA:

NOMBRE: Brayan David Andrango Amanta

CEDULA: 172753244-0

Quito, a los Abril 2017

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser el pilar fundamental de todas mis acciones, permitiéndome ser mejor cada día y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Agradezco a mi madre por brindarme su apoyo tanto económico como emocional enseñándome a ser responsable e íntegro dentro de lo que me proponga hacer.

A mi esposa e hijo por brindarme el apoyo y el amor incondicional que me han impulsado a seguir luchando en la vida.

Agradezco a toda mi familia por alentarme en cada paso que doy y brindarme el apoyo incondicional para cumplir las metas propuestas.

Agradezco a todas las personas que de una u otra manera han ayudado a culminar mis estudios por su apoyo desinteresado.

DEDICATORIA

A Dios por darme sabiduría, salud y vida

A mi madre por sustentarme y apoyarme

en todo momento y en cada adversidad

A mi esposa e hijo por apoyarme incondicionalmente

A mi familia por apoyarme en todo momento

y en cada adversidad.

INDICE GENERAL

Contenido

DECLARATORIA ii
AGRADECIMIENTO iv
DEDICATORIA v
RESUMEN EJECUTIVO xv
ABSTRAC xvi
CAPÍTULO I 1
1.01Justificación 1
1.02 Antecedentes 5
CAPÍTULO II 8
ANÁLISIS SITUACIONAL 8
2.01 Ambiente externo 8
2.01.01 Factor económico 8
2.01.01.01 PIB sector Agricultura, ganadería, caza y silvicultura del Ecuador 9
2.01.01.02 Inflación anual 11
2.01.01.03 Tasa de interés activa 13
2.01.01.04 Tasa de interés pasiva 15
2.01.01.05 Salario mínimo 17
2.01.02 Factor Social 19
2.01.02.01 Desempleo 19
2.01.02.02 Subempleo 21
2.01.02.03 Pobreza 23
2.01.02.04 Población Económicamente activa 25
2.01.02.05 Índice Promedio de Consumo 27
2.01.03 Factor Legal 29
Aspectos legales 29
2.01.04 Factor Tecnológico 30
Sistema de facturación para negocios MYGESTION 30
Funciones del sistema: 30

Requisitos técnicos para myGESTIÓN: 31
2.02 Entorno Local 32
2.02.01. Rivalidad entre competidores 32
2.02.02 Amenaza de entrada de nuevos competidores 33
2.02.01.03 Poder de negociación del consumidor 34
2.02.01.03 Poder de negociación con los clientes 35
2.02.01.04 Amenaza de entrada de productos sustitutos 36
2.03 Análisis Interno 36
2.03.01 Propuesta estratégica 36
Propuesta 36
2.03.01.01 Misión 37
2.03.01.02 Visión 38
2.03.01.03 Objetivos 38
2.03.01.03.01 Objetivo general 39
2.03.01.03.02 Objetivos específicos 39
2.03.01.04 Principios y valores 40
2.03.02 Gestión Administrativa 41
Funciones de gerente propietario 42
Funciones de la Ingeniera Agrónoma 42
Funciones del Veterinario 42
2.03.03 Gestión Operativa 43
Funciones de gerente propietario 44
Funciones de la Ingeniera Agrónoma 44
Funciones del Veterinario 44
2.03.04 Gestión Comercial 45
Funciones de gerente propietario 45
Funciones de la fuerza de venta 46
2.04 Análisis FODA 46
2.04.01 Matriz MEFI 46
2.04.02 Matriz MEFE 48
2.04.03 Matriz FODA 49
CAPÍTULO III 51

ESTUDIO DE MERCADO 51
3.01 Análisis del consumidor 51
3.01.01 Determinación de la población y muestra 51
Población 51
Población finita 52
Población Infinita 52
Muestra 52
Muestra del cantón Cayambe 53
3.01.02 Técnicas de obtención de información 54
Encuesta 54
3.01.03 Análisis de la información 54
3.02 Oferta 81
3.02.01 Oferta histórica 81
3.02.02 Oferta actual 82
3.02.03 Oferta proyectada 83
3.03 Demanda 84
3.03.01 Demanda histórica 84
3.03.02 Demanda actual 85
3.03.03 Demanda proyectada 86
3.04.01 Balance actual 87
3.04.02 Balance proyectado 89
CAPÍTULO IV 90
4.01 Tamaño del proyecto 90
4.01.01 Capacidad instalada 90
Área administrativa 91
Área de almacenamiento 91
Área de venta al público 91
4.01.02 Capacidad óptima 92
4.01.02.01 Rol de pagos 93
4.02 Localización 96
4.02.01 Macro localización 96
4.02.02 Micro localización 97

4.03 Ingeniería del Producto 101
4.03.01 Definición del Bien y Servicio 101
4.03.02 Distribución de planta 101
4.03.03 Proceso de comercialización 104
4.03.04 Maquinaria 105
4.03.05 Equipos 105
4. 03.06 Muebles y enseres 106
4.03.07 Equipos de cómputo 107
4.03.08 Equipos de oficina 108
4.03.09 Muebles de oficina 109
Tabla#49 109
4.03.10 Aspectos legales 110
CAPÍTULO V 111
ESTUDIO FINANCIERO 111
5.01 Ingresos 111
5.01.01 Ingresos operacionales 111
5.01.02 Ingresos no operacionales 113
5.02 Costos 113
5.02.01 Costos directos 113
5.02.02 Costos indirectos 114
5.02.03 Gastos administrativos 115
5.02.03.01 Rol de pagos administrativos 117
5.02.03.01 Depreciaciones de activos 119
5.02.04 Gastos de financieros 122
5.02.05 Gastos de ventas 122
5.02.06 Costos fijos y costos varíales 124
5.03 Inversiones 124
5.03.01 Inversión del proyecto (Activos fijos) 124
5.03.01.02 Activos nominales (diferidos) 126
5.02.02 Capital de trabajo 126
5.03.03 Fuentes de financiamiento y uso de fondos 127
5.0.3.0.4 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización) 128

5.03.06 Estado de Situación Inicial 131
5.3.7 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años) 132
03.98 Flujo Caja 133
5.04 Evaluación 134
5.04.1 T (MAR) 134
5.04.02 VAN 134
5.04.03 TIR 135
5.04.04 PRI (Período de recuperación de la inversión) 136
5.04.05 RBC (Relación costo beneficio) 137
5.04.05 Punto de equilibrio 138
CAPÍTULO VII 144
7.1. Conclusiones 144
7.2. Recomendaciones 146
7.03 Referencias bibliográficas 147

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 9
Tabla 2 11
Tabla 3 13
Tabla 4 15
Tabla 5 17
Tabla 6 19
Tabla 7 21
Tabla 8 23
Tabla 9 25
Tabla 10 27
Tabla 11 32
Tabla 12 33
Tabla 13 34
Tabla 14 35
Tabla 15 47
Tabla 16 48
Tabla 17 ..... **¡Error! Marcador no definido.**
Tabla 18 55
Tabla 19 57
Tabla 20 59
Tabla 21 61
Tabla 22 63
Tabla 23 65
Tabla 24 67
Tabla 25 69
Tabla 26 71
Tabla 27 73
Tabla 28 75
Tabla 29 77
Tabla 30 79
Tabla 31 81
Tabla 32 82
Tabla 33 83
Tabla 34 84
Tabla 35 85
Tabla 36 86
Tabla 37 87
Tabla 38 88

Tabla 39 89
Tabla 40 92
Tabla 41 93
Tabla 42 94
Tabla 43 94
Tabla 44 95
Tabla 45 95
Tabla 46 100
Tabla 47 106
Tabla 48 107
Tabla 49 108
Tabla 50 112
Tabla 51 114
Tabla 52 115
Tabla 53 116
Tabla 54 117
Tabla 55 117
Tabla 56 118
Tabla 57 119
Tabla 58 120
Tabla 59 120
Tabla 60 121
Tabla 61 122
Tabla 62 122
Tabla 63 123
Tabla 64 123
Tabla 65 124
Tabla 66 125
Tabla 67 126
Tabla 68 126
Tabla 69 127
Tabla 70 128
Tabla 71 131
Tabla 72 132
Tabla 73 133
Tabla 74 134
Tabla 75 134
Tabla 76 135
Tabla 77 136
Tabla 78 137
Tabla 79 140
Tabla 80 141

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1 41
Cuadro 2 43
Cuadro 3 45
Cuadro 4 ..... ¡Error! Marcador no definido.

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 37
Figura 3 96
Figura 4 97
Figura 5 99
Figura 6 103

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 10
Gráfico 2 12
Gráfico 3 14
Gráfico 4 16
Gráfico 5 18
Gráfico 6 20
Gráfico 7 22
Gráfico 8 24
Gráfico 9 26
Gráfico 10 28
Gráfico 11 56
Gráfico 12 58
Gráfico 13 60
Gráfico 14 62
Gráfico 15 64
Gráfico 16 66
Gráfico 17 68
Gráfico 18 70
Gráfico 19 72
Gráfico 20 74
Gráfico 21 76
Gráfico 22 78
Gráfico 23 80
Gráfico 24 127
Gráfico 25 139

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto da a conocer el estudio de factibilidad para la ampliación de un local agro veterinario en el cantón Cayambe provincia de Pichincha el cual se deduce en siete capítulos, los seis primeros capítulos detallan el análisis preliminar de la idea del proyecto para verificar su viabilidad e identificar la alternativa óptima para su ejecución.

Dentro dela pre factibilidad se realizaran los estudios de mercado, técnico, legal, administrativo, socioeconómico y financiero, los cuales han permitido identificar que el cantón Cayambe cuenta con un mercado objetivo de clase socio económico media, considerando que se preocupan por el cuidado y bienestar de sus animales y así como por cultivas productos alimenticios.

Dentro del estudio del mercado se realizara la encuesta para sacar los respectivos datos para la continuidad de la tesis, así como el cálculo de demanda y ofertas con sus respectivos balances.

Se realizara el estudio técnico para verificar la localización macro, micro y optima del proyecto así como sus capacidades.

Dentro del análisis financiero se realiza los cálculos para verificar la viabilidad del presente proyecto. En el análisis de impactos se pondrá los aspectos positivos y negativos que el proyecto generara al ponerlo en marcha. Y concluirá con sus respectivas conclusiones y recomendación basadas en los resultados obtenidos.

ABSTRAC

The present draft gives visibility to the feasibility study for the expansion of a local agro veterinarian in the Cayambe, Pichincha province which is deducted in seven chapters, the first six chapters detail the preliminary analysis of the idea of the project to check their viability and identify the best alternative for their implementation.

Inside the pre-feasibility be conducted market research, technical, legal, administrative, socio-economic and financial, which have enabled us to identify that the Cayambe account with a target market of socio-economic class media, considering that they are concerned for the care and welfare of their animals and as well as cultivate food products.

Within the study of the market is to conduct the survey to remove the respective data for the continuity of the thesis, as well as the calculation of demand and deals with their respective balance sheets.

Conduct the technical study to verify the location macro, micro and optima of the project as well as its capabilities.

Within the financial analysis is performs the calculations to verify the feasibility of this project. In the analysis of impacts will be the positive and negative aspects that the project generated when put in gear. And ending with their respective conclusions and recommendation based on the results obtained.

CAPÍTULO I

1.01Justificación

La intervención de centros de distribución de productos agropecuarios y veterinarios dio su origen después de los establecimientos farmacéuticos, durante el transcurso de los años las enfermedades ha ido evolucionando, obligando a la medicina a buscar la manera de poder disminuir los efectos negativos de las nuevas patologías, así las enfermedades de animales y plantas han aumentado, es por este motivo que el investigador considera necesario realizar estudios para ayudar al sector agropecuario y veterinario.

Los centros de distribución de productos agropecuarios y veterinarios cuentan con una diversidad de productos para satisfacer las necesidades de animales y plantas, de esta manera se puede tratar y prevenir de una manera efectiva sus padecimientos.

Según La Central Ecuatoriana de Servicios Agrícolas y Veterinarios (2015) dice que “el sector ganadero y agropecuario ha crecido en un 51% desde los años 90”

El siguiente proyecto está basado en satisfacer las necesidades de las familias que realizan actividades agrícolas y ganaderas del cantón Cayambe, estas familias tienen una práctica muy arraigada sobre estas dos actividades convirtiéndose estas en pilares fundamentales dentro de su economía; en su mayoría la población de Cayambe habita en comunidades rurales esto facilita la ejecución de estas actividades del sector primario.

Debido al aumento de las enfermedades tanto en plantas, así como en animales aptos para el consumo humano; ha disminuido la producción agrícola y ganadera por la calidad y peso de estos productos. Los productores por este motivo están utilizando la ayuda que ofrece el Estado impulsando la tecnología, ciencia, saberes ancestrales, así como todas las actividades económicas que tengan creatividad; los productores por este motivo han decidido realizar préstamos para poder adquirir productos que sirvan como ayuda para mejorar el estado físico de sus animales y sus sembríos, de esta manera mejoraran sus productos y por consecuencia su economía.

Considerando los datos obtenidos en el documento citado se puede observar que Cayambe es uno de los cantones con mayor producción agropecuaria y ganadera de la provincia de Pichincha, esto ha dado pie para que las personas de las zonas rurales opten por dedicarse a estas actividades contando con un conocimiento empírico basado más en la práctica que en la teoría, por esta razón que el investigador tomó la decisión de ejecutar este proyecto, porque se evidencio la necesidad de la población de contar con un lugar especializado, más amplio, con variedad de stock que permita la adquisición de productos agro veterinarios de calidad.

Para lo cual se realizara un estudio de factibilidad para la expansión del local agro veterinario Chagra Sisa, basado en la revisión de los índices de crecimiento del sector, se busca ampliar la línea de productos agro veterinarios y así distribuir productos de calidad en gran cantidad; satisfaciendo las necesidades de los pobladores del cantón Cayambe que se dedican a estas dos actividades primarias.

También se observa que la competencia existente dentro de la distribución de productos agro veterinarios, no cuanta con los mismos recursos financieros lo cual representa una oportunidad para la aplicación del proyecto.

Con la implementación del proyecto se busca fidelizar al cliente así como lograr un incremento en la economía de los propietarios del local Chagra Sisa.

1.02 Antecedentes

El cultivo de plantas alimenticias, así como de animales aptos para el consumo humano en Ecuador son actividades del sector primario, estas contribuyen para que las comunidades rurales tengan una población económicamente activa, en la región sierra estas dos actividades tanto la ganadería como la agricultura permiten generar un ingreso aceptable para los pequeños y grandes productores que las realizan.

La provincia de Pichincha tiene como base económica y productiva las actividades dedicadas a la agricultura, ganadería, los servicios, el comercio y la floricultura.

El cultivo de plantas alimenticias, así como el de animales aptos para el consumo humano se ha desarrollado de una mejor manera a nivel familiar, en el cantón Cayambe estas dos actividades se han convertido en su sustento; las familias rurales que se dedican a estas actividades con el pasar de los años se dieron cuenta de la existencia de un local comercial llamado Chagra Sisa, en el cual les brindan productos agro veterinarios de buena calidad, con un trato personalizado y al mismo tiempo aclaran inquietudes existentes sobre lo que ocurre con sus sembríos y animales.

Los productores agrícolas y ganaderos al contar con asesoría y productos agro veterinarios de calidad aumentaron su producción ganadera y agrícola, debido a esto la propietaria del local agro veterinario Chagra Sisa al notar el incremento de la demanda en los productos agro veterinarios, ve la ampliación de su local como algo factible para brindar una mejor atención para los pequeños y grandes productores ganaderos y agrícolas del cantón Cayambe.

Un estudio de Camaren (1999), nos muestra que la situación del campesino ecuatoriano y nos dice con claridad lo que pasa en la zona de nuestro estudio:

Casi toda la población serrana es campesina, se dedica en su gran mayoría, a la actividad agropecuaria, a cuyo cargo está la producción de buena parte de la canasta básica de las familias ecuatorianas. Sin embargo la sierra es la región del país que ha sido y continúa siendo víctima de altísimos niveles de pobreza rural, degradación ambiental y degradación socio cultural.

En la tesis elaborada por Moreno, A (2015), detalla que:

Los servicios de mascotas en los últimos tiempos han tenido un significativo crecimiento, debido a que las personas hoy en día consideran a las mascotas como un miembro más de sus familias y se interesan por bridarles especiales cuidados y atenciones para mejorar su calidad y duración de vida.

Considerando los datos obtenido el investigador observa que el local Chagra Sisa del total de sus productos el 40% son productos para uso agrícola, el 40% para uso veterinario ganadero, avícola, bovino, etc, y el 20% restante para uso veterinario de mascotas; al aumentar la demanda de estos productos la implementación del proyecto tendrá una acogida por la población que participa en actividades agrícolas y ganaderas del cantón Cayambe.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.01 Ambiente externo

El Macro entorno o también conocido como Ambiente externo se refiere a todos aquellos aspectos relacionados con el exterior de la empresa, estudia elementos que son difíciles o imposibles de controlar, por lo que la organización debe tener conocimiento de ellos para aprovecharlos o en su defecto reducir su impacto. (Hitt, 2006)

2.01.01 Factor económico

Son condiciones y tendencias generales de la economía que pueden ser factores en las actividades de la organización. (Finch, 1996)

2.01.01.01 PIB sector Agricultura, ganadería, caza y silvicultura del Ecuador

Según el Banco Central del Ecuador (S.F) "el PIB es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período."

Tabla# 1

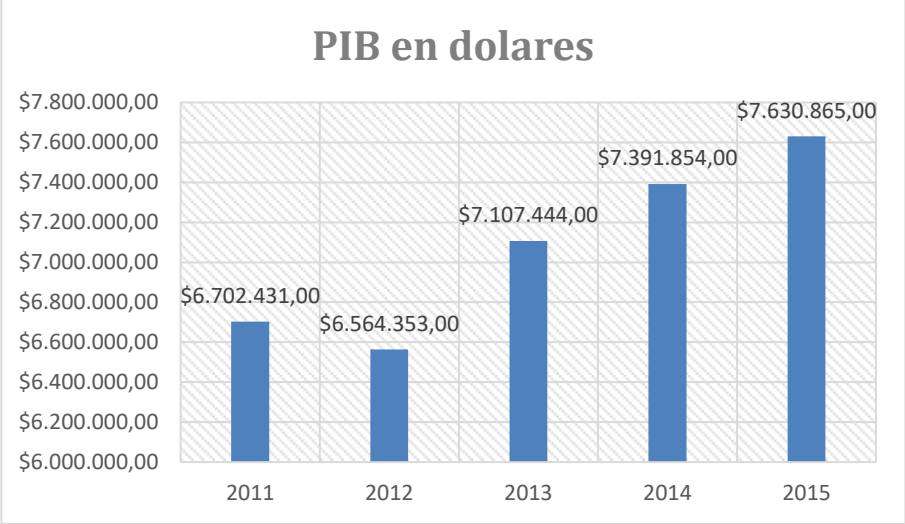
PIB sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura del Ecuador.

Años	PIB en dólares
2011	$6.702.431,00
2012	$6.564.353,00
2013	$7.107.444,00
2014	$7.391.854,00
2015	$7.630.865,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico #1

PIB sector Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura del Ecuador.



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis:

El aumento del PIB en el sector ganadero y agrícola se dio porque los productores tuvieron apoyo del estado para poder adquirir más animales así como semillas para sus cultivos, también les fueron otorgados los terrenos de personas que no están haciendo que sus terrenos produzcan esto dio como resultado que los productores aumente su producción agrícola y ganadera y por ende el PIB aumento. Esto representa una oportunidad para el proyecto.

2.01.01.02 Inflación anual

Según el Banco Central del Ecuador la inflación es “el fenómeno que se define como un aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo.”

Tabla# 2

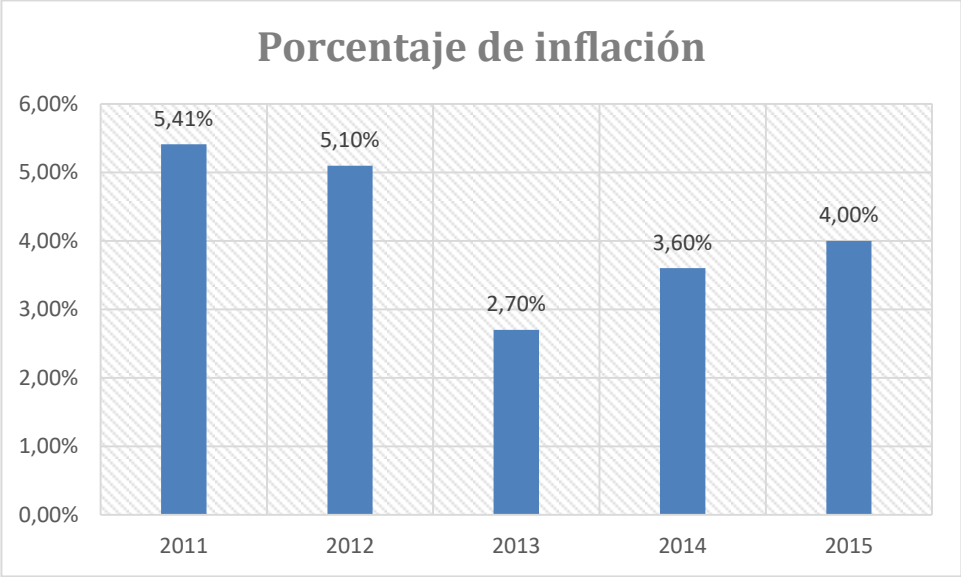
Inflación Anual

Años	Porcentaje de inflación
2011	5,41%
2012	5,10%
2013	2,70%
2014	3,60%
2015	4,00%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico# 2

Inflación anual



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

La inflación en el Ecuador sufre distintos cambios debido a un incremento de la demanda de los bienes y servicios de primera necesidad, además de los desastres naturales, y el aumento del salario básico unificado es por esta razón es que la inflación va en incremento dando como resultado la disminución del poder adquisitivo que posee un hogar o un individuo, para satisfacer las necesidades que este posee. Es por ello que la inflación es una amenaza para el presente Proyecto.

2.01.01.03 Tasa de interés activa

Según Ortiz (2001) dice que es la tasa de interés que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Es decir, la que te cobra el banco por el dinero que te presta.

Tabla# 3

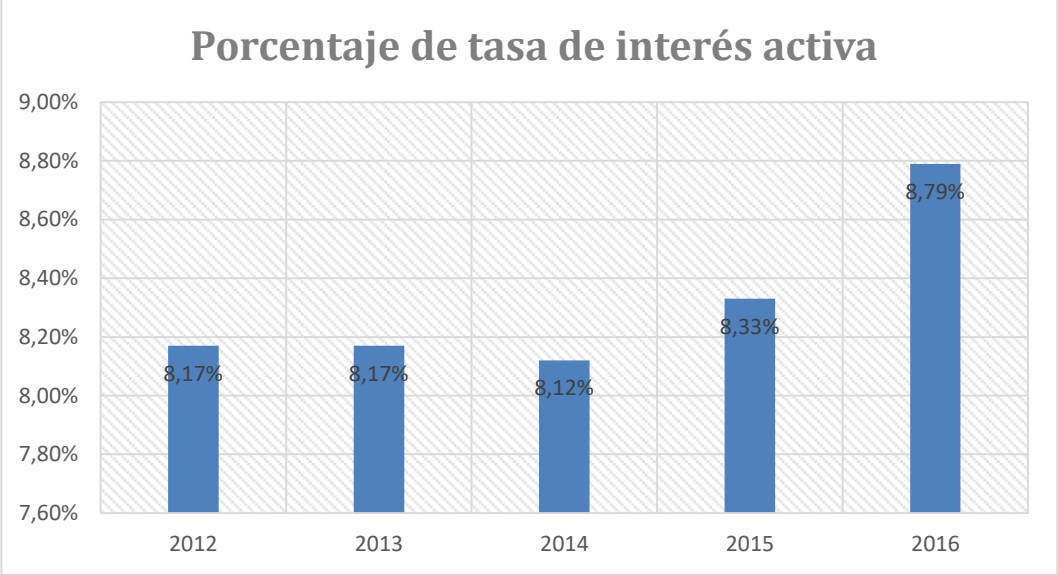
Tasa de Interés Activa

Años	Tasa de interés activa
2012	8,17%
2013	8,17%
2014	8,12%
2015	8,33%
2016	8,79%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico# 3

Tasa de Interés Activa



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

El incremento de la tasa de interés activa se debe al alto riesgo de prestar grandes sumas de dinero, en los últimos años las entidades financieras han aumentado su porcentaje de interés así como las garantías que piden a la población para que pueda acceder a sus préstamos, por esta razón los bancos buscan estrategias para volverse más atractivos frente a los ojos de la población dándoles mayores cantidades de dinero y aumentando el tiempo para cancelar dichos préstamos. Esto representa una amenaza para el presente proyecto.

2.01.01.04 Tasa de interés pasiva

Según Ortiz (2001) dice que es la tasa de interés que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. Es decir, la que te paga el banco por tus depósitos.

Tabla# 4

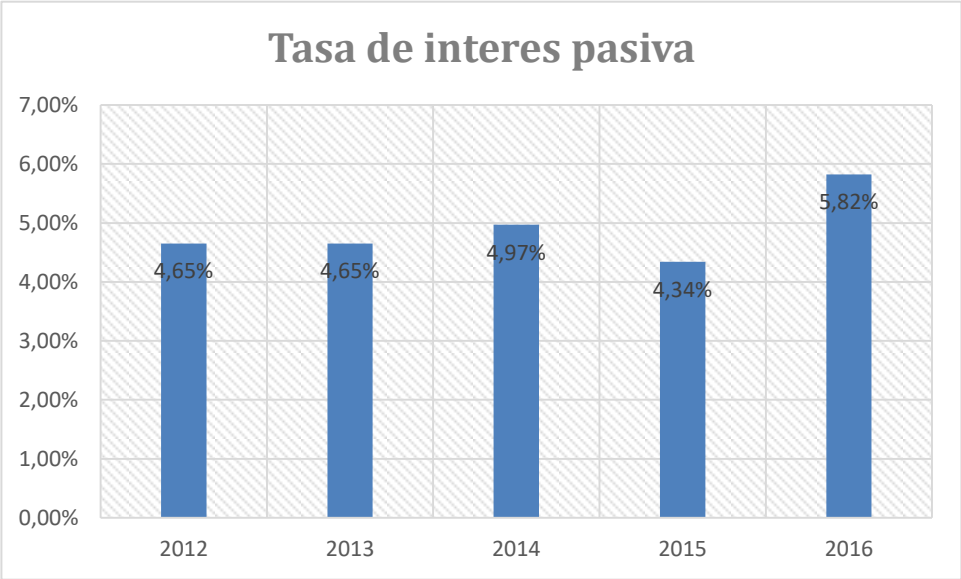
Tasa de Interés Pasiva

Años	Tasa de interés pasiva
2012	4,65%
2013	4,65%
2014	4,97%
2015	4,34%
2016	5,82%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico# 4

Tasa de Interés Pasiva



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

Respecto a la tasa de interés pasiva en los últimos años se puede decir que ha tenido cambios constantes, esto se debe a que las entidades financieras buscaron nuevas estrategias como aumentar la tasa pasiva que ellos ofrecen para captar la atención de la población y así poder lograr que guarden su dinero en los bancos; la población al notar esto opta por depositar su dinero porque de esta forma obtienen intereses sin necesidad de invertirlo, de esta forma saben que su dinero crecerá de una forma fácil y segura al mismo tiempo. Esto representa una amenaza para el proyecto.

2.01.01.05 Salario mínimo

Cantidad menor que debe recibir en efectivo el trabajador por los servicios prestados en una jornada de trabajo.

Tabla# 5

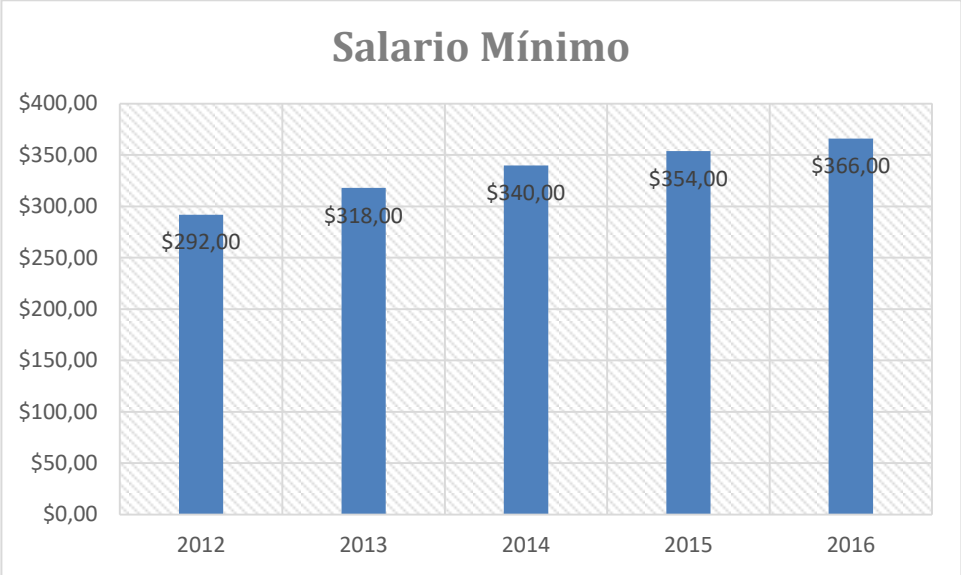
Salario Real

Años	Salario Mínimo
2012	$292,00
2013	$318,00
2014	$340,00
2015	$354,00
2016	$366,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico# 5

Salario Real



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

El aumento del salario mínimo tuvo factores muy importantes para su incremento los cuales fueron la inflación y el aumento de impuestos, porque al aumentar la inflación y los impuestos el dólar pierde valor adquisitivo, al pasa esto las familias Ecuatorianas buscan maneras para poder sustentar sus necesidades, porque todos los trabajadores tienen derecho a mantener su capacidad adquisitiva y esto solo se puede lograr si el salario se aumenta cada año en un valor casa igual al de la inflación. Esto representa una oportunidad para el proyecto.

2.01.02 Factor Social

Se refiere a las actividades, deseos, expectativas, nivel de educación, pobreza y empleo de los miembros de una determinada sociedad.

2.01.02.01 Desempleo

Estado social en el que una persona o grupo de personas no desempeñan una actividad económica, por lo cual no poseen una fuente económica que los sustente.

Tabla# 6

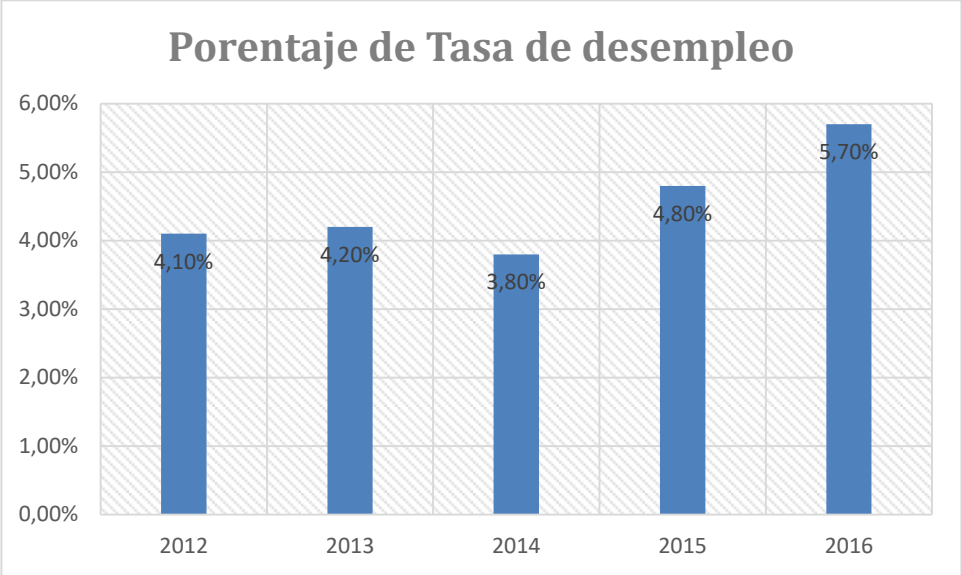
Tasa de Desempleo

Años	Porcentaje de Tasa de desempleo
2012	4,10%
2013	4,20%
2014	3,80%
2015	4,80%
2016	5,70%

Elaborado por: David Andrango
***Fuente*:** INEC

Gráfico# 6

Tasa de Desempleo



Elaborado por: David Andrango
Fuente: INEC

Análisis

La tasa de desempleo tiene un incremento debido a los despidos tanto en el sector público como en el sector privado dando como resultado que la PEA deje de generar ingresos para sus familias, de esta forma aumenta la desigualdad en la población, aumenta las necesidades de las familias, así como ínsita a la migración de la población a diferentes países, el desempleo a la vez atrae también a la pobreza. Esto representa una amenaza para el proyecto.

2.01.02.02 Subempleo

Según Pérez & Gardey (2010) dicen que el subempleo "es la acción y efecto de subemplear. Este verbo hace referencia la RAE a emplear a alguien en un puesto inferior al que le correspondería de acuerdo a su capacidad."

Tabla# 7

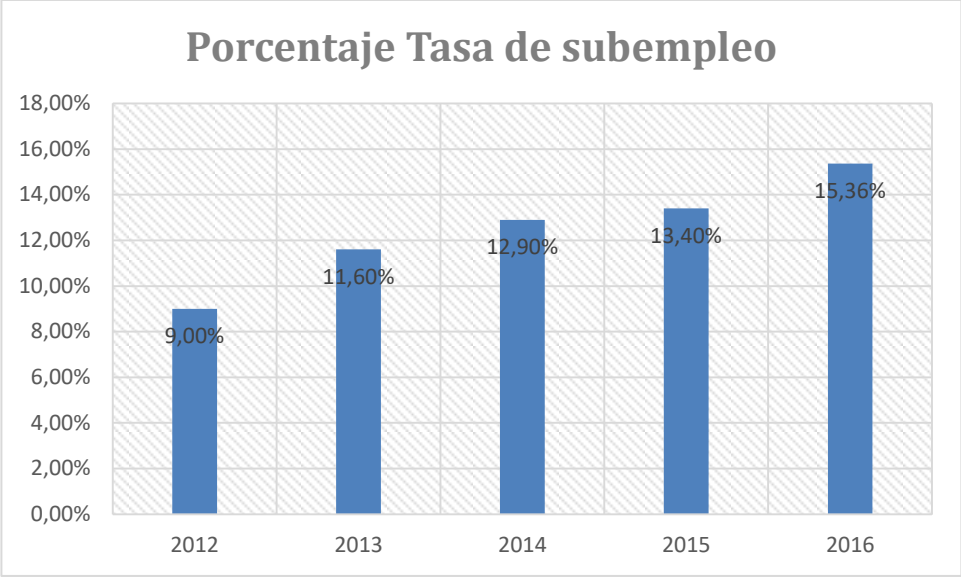
Subempleo

Años	Porcentaje Tasa de subempleo
2012	9,00%
2013	11,60%
2014	12,90%
2015	13,40%
2016	15,36%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: INEC

Gráfico #7

Subempleo



Elaborado por: David Andrango
Fuente: INEC

Análisis

Otra forma de salir del desempleo es buscar el subempleo que significa que población al no contar con un trabajo fijo no hace uso de sus capacidades o en lo que se prepararon académicamente, realizan trabajos que no van acorde a su preparación esto les da como resultado bajos ingresos y pérdidas monetarias para sus familias, esto representa una futuro aumento del desempleo aumentando la pobreza así como las necesidades de la población. Esto representa una amenaza para el proyecto.

2.01.02.03 Pobreza

Según el INEC (s.f.) la pobreza por consumo o método indirecto parte de la determinación de una canasta de bienes y servicios que permitiría, a un costo mínimo, la satisfacción de las necesidades básicas, y define como pobres a los hogares cuyo ingreso o consumo se ubique por debajo del costo de esta canasta.

Tabla# 8

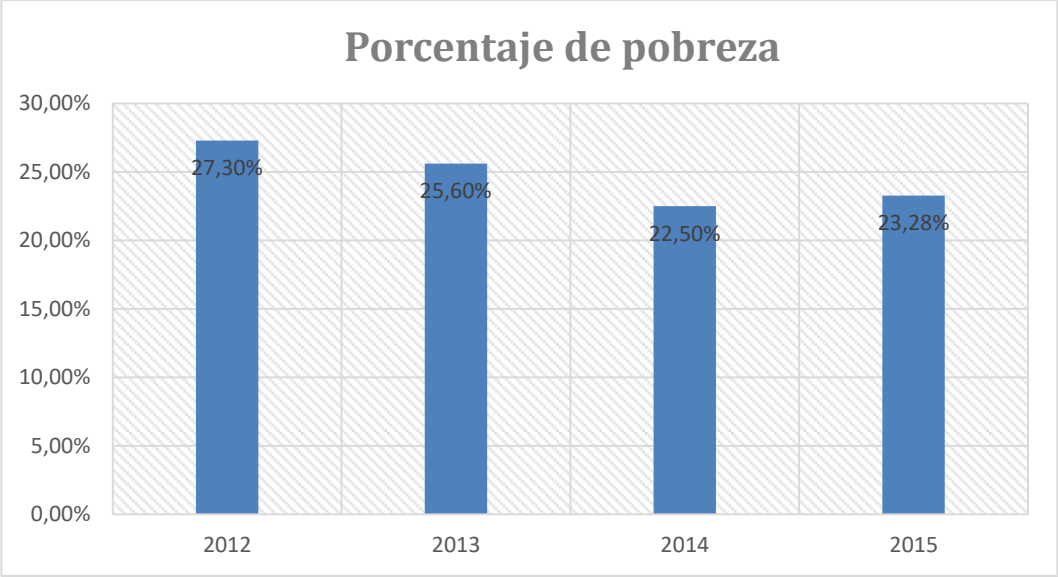
Pobreza

Años	Porcentaje de pobreza
2012	27,30%
2013	25,60%
2014	22,50%
2015	23,28%
2016	23,70%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: INEC

Gráfico #8

Pobreza



Elaborado por: David Andrango
Fuente: INEC

Análisis

Respecto a la pobreza en los últimos años se puede decir que ha tenido cambios positivos y negativos, estos cambios se deben a algunos aspectos como son la falta de educación, falta de oportunidades, a la mala distribución de la riqueza estos aspectos han influido mucho al aumento de la pobreza porque la población al no contar con estos puntos reducen sus oportunidades de generar ingresos para sus familias generando esto que las familias busquen maneras para poder subsistir y no caer en la miseria. Esto representa una amenaza para el proyecto.

2.01.02.04 Población Económicamente activa

Según el INEC (2007) dice que la PEA "es el número de personas de 10 años y más económicamente activas es decir que generan ingresos para sus familias y para sí mismos en un determinado año.

Tabla# 9

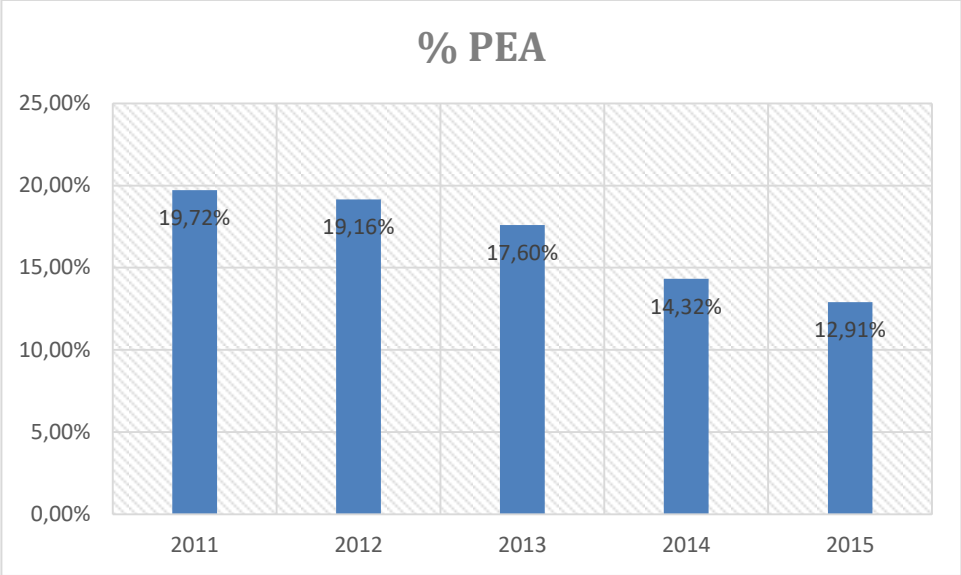
PEA

Años	% PEA
2011	19,72%
2012	19,16%
2013	17,60%
2014	14,32%
2015	12,91%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico #9

PEA



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

Respecto a la PEA está compuesta por dos aspectos la población y el PIB podemos observar que el PIB en los últimos años ha tenido un incremento no muy notable esto significa que el sector primario no tuvo muchas ganancias en estos años, el segundo aspecto es la población esta se compone de población ocupada y población desocupada el porcentaje de población ocupada ha disminuido un poco es por eso que los ingresos generados por el PIB no fueron muy altos en los últimos años; es por los cambios en estos dos aspectos que la PEA tubo un decremento en los últimos años.

2.01.02.05 Índice Promedio de Consumo

Dice que mide la evolución del costo promedio de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo final de los hogares, expresado en relación con un periodo base.

Tabla# 10

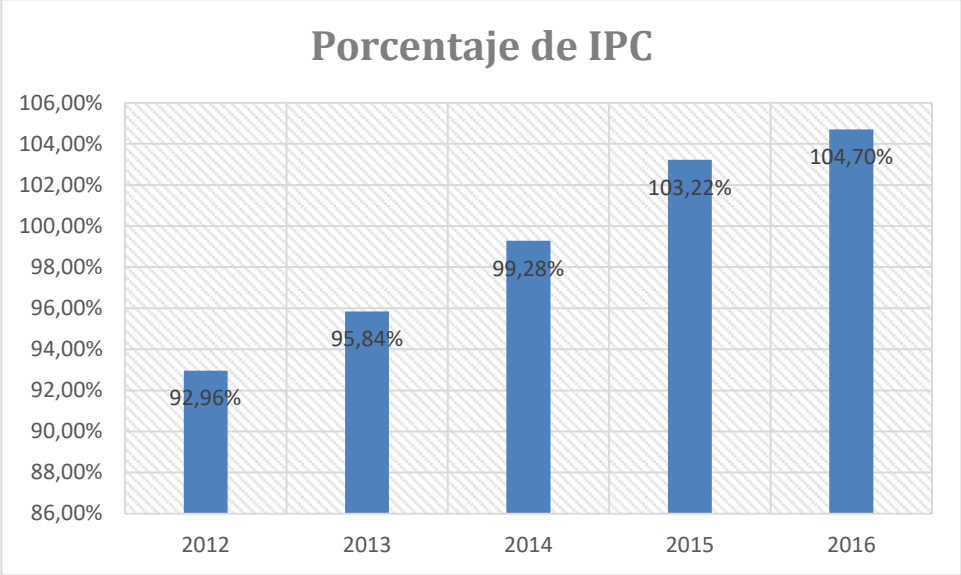
IPC

Años	Porcentaje de IPC
2012	92,96%
2013	95,84%
2014	99,28%
2015	103,22%
2016	104,70%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico #10

IPC



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

Respecto IPC ha tenido una aumento debido a que en el los últimos años los productos de la canasta del IPC se actualizaron dando como resultado que la población incremente su consumo mensual en productos ya establecidos para uso de los hogares. Esto representa una oportunidad para el proyecto.

2.01.03 Factor Legal

Aspectos legales

Los requisitos legales que se necesitan para la instauración y funcionamiento del local agro veterinario Chagra Sisa son los siguientes:

1.- Formulario de solicitud llenado y suscrito por el dueño y una copia del registro único contribuyente (RUC). (Ley del régimen municipal 2010)

2.- Copia de cedula de identidad del dueño o del representante legal del local. (Ley de régimen municipal 2010)

3.- Copia del título del profesional de la salud responsable del local, en este caso seria del médico veterinario y del ingeniero agrónomo, estos deben estar registrados en el Ministerio de Agricultura y Ganadería, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen. (Ley de régimen municipal 2010)

4.- Plano del establecimiento a escala 1:50. Croquis de la ubicación del establecimiento. (Ley de régimen municipal 2010)

5.- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos. (Ley de régimen municipal 2010)

6.- Certificado de inspección y aprobación de Agro Calidad.

2.01.04 Factor Tecnológico

Según Rodríguez (2002) dice que el factor tecnológico "comprende el nivel de los avances científicos y tecnológicos en la sociedad, incluyendo la base física (plantas, equipo, servicios) y la base tecnológica de conocimientos.

Sistema de facturación para negocios MYGESTION

Es uno de los programas de facturación electrónica más prácticos del sector, podrás tener la ventaja de gestionar todas tus facturas desde cualquier lugar del mundo en el que se tenga acceso a Internet. Además, su flexibilidad y adaptabilidad permite que se puedan controlar empresas de diferentes tamaños y que provengan de distintos sectores.

Funciones del sistema:

- ✓ Control de los pagos y cobros, además de sobre el ciclo de compras y ventas completo.
- ✓ Con MYGESTIÓN puedes realizar facturas periódicas y FacturaE.
- ✓ Gestión de las tarifas y los precios.
- ✓ Informes de Inventario y control sobre el stock.
- ✓ Números de serie, lotes y caducidad, además de la gestión de atributos.
- ✓ Acceso al escaneo de códigos de barras y también múltiples TPVs por empresa.

Requisitos técnicos para myGESTIÓN:

- ✓ MyGESTIÓN es un software de gestión online desarrollado íntegramente para que se ejecute de manera rápida y eficiente en la mayoría de los navegadores disponibles en el mercado.
- ✓ En especial, se ha renovado y optimizado para el navegador Safari y Chrome, por lo que puede ser usado en Mac y en PC.
- ✓ Permite acceder desde múltiples plataformas incluidos dispositivos móviles.

Fuente: http://www.modelofactura.net/programas/mygestion

Costo: 648 dólares

2.02 Entorno Local

Está conformado por los habitantes del sector (usuarios), negocios locales (posible competencia) e industrias afines al proyecto a realizarse (posibles proveedores).

2.02.01. Rivalidad entre competidores

Tabla #11

Rivalidad Entre Competidores

Competencia	**Perfil competitivo**					**Importancia**	**Posición competitiva**
	1	2	3	4	5		
Agsso		X				30%	60 puntos
Campo Fértil				X		50%	200 puntos
Pastizal		X				20%	40 puntos
Total						100%	300 puntos

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Estudio de mercado

2.02.02 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Tabla# 12

Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

Competencia	Perfil competitivo					Importancia	Posición competitiva
	1	2	3	4	5		
Agrosad	X					100%	100 puntos
Total						100%	100 puntos

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

2.02.01.03 Poder de negociación del consumidor

Tabla #13

Poder de Negociación del Consumidor

Competencia	Perfil competitivo					Importancia	Posición competitiva
	1	2	3	4	5		
Precios económicos				x		20%	80 puntos
Variedad de marcas				x		20%	80 puntos
Servicio al cliente					x	50%	250 puntos
Descuentos		x				10%	20 puntos
Total						100%	430 puntos

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

2.02.01.03 Poder de negociación con los clientes

Tabla# 14

Poder de Negociación con los Clientes

Competencia	Perfil competitivo					Importancia	Posición competitiva
	1	2	3	4	5		
Precios económicos				x		20%	80 puntos
Variedad de marcas				x		20%	80 puntos
Servicio al cliente					x	50%	250 puntos
Descuentos		x				10%	20 puntos
Total						100%	430 puntos

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

2.02.01.04 Amenaza de entrada de productos sustitutos

Dentro del cantón Cayambe no existen empresas que distribuyan productos sustitutos para la ganadería y tampoco para la agricultura.

2.03 Análisis Interno

Un análisis interno consiste en la identificación y evaluación de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de una empresa.

2.03.01 Propuesta estratégica

Según Jiménez (2008) propone que "la propuesta estratégica se plantea basándose en lo que se pretende ofrecer al público."

Propuesta

Realizar una ampliación al local agro veterinario CHAGRA SISA para satisfacer la necesidad de productos agrícolas y veterinarios del cantón Cayambe, brindando productos de calidad y al mismo tiempo un servicio agro veterinario de confiable.

Figura# 1

Logo Chagra Sisa

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Chagra Sisa S.A

2.03.01.01 Misión

La Misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización.

Misión

Ofrecer un servicio de calidad, con productos agro veterinarios que satisfagan los requerimientos de nuestros clientes; para formar un ambiente de lealtad y confianza, manteniendo una calidad de atención alta.

2.03.01.02 Visión

La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado.

Visión

Ser un local de productos agro veterinarios, con mayor calidad de servicio y variedad de productos en la zona, que satisfagan las inquietudes y necesidades de los clientes

.

2.03.01.03 Objetivos

Un objetivo es el planteo de una meta o un propósito a alcanzar, y que, de acuerdo al ámbito donde sea utilizado, o más bien formulado, tiene cierto nivel de complejidad.

2.03.01.03.01 Objetivo general

El objetivo general corresponde a la finalidad genérica de un proyecto o entidad.

Objetivo general

Convertir el negocio en el más reconocido en la zona de Cayambe, por su amplio stock de productos agro veterinarios, servicios de calidad y atención al cliente.

2.03.01.03.02 Objetivos específicos

Se derivan de los objetivos generales y los concretan, señalando el camino que hay que seguir para conseguirlos. Indican los efectos específicos que se quieren conseguir aunque no explicitan acciones directamente medibles mediante indicadores.

Objetivos específicos

- ✓ Respetar los lineamientos y leyes que rigen a los establecimientos agro veterinarios.
- ✓ Brindar producto agro veterinarios de calidad a un buen precio.
- ✓ Mantener la armonía con la naturaleza evitando la contaminación de la misma con los productos que se comercializaran.

2.03.01.04 Principios y valores

Principios básicos

- ✓ Llevar mandil
- ✓ Llevar identificación de la empresa
- ✓ No consumir alimentos, ni bebidas dentro del establecimiento.
- ✓ Prohibido el ingreso a las instalaciones a personal no autorizado.
- ✓ El uso de teléfonos celulares será exclusivamente para emergencias.
- ✓ Respetar los procesos dentro del establecimiento.
- ✓ Cumplir a cabalidad con los horarios y obligaciones asignadas.

Valores institucionales

- ✓ Respeto: Actuar y fomentar el respeto tanto dentro del establecimiento, como fuera de él.
- ✓ Responsabilidad: Cumplir con las actividades establecidas, respetando las normas y reglamentos institucionales; con el fin de brindar un excelente servicio a nuestros usuarios.
- ✓ Perseverancia: Luchar por conseguir los objetivos institucionales propuestos, lo cual denotara logros afines con nuestra visión.

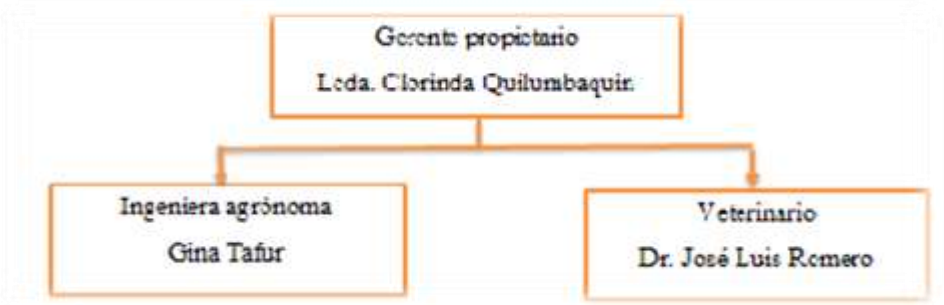
- ✓ Confianza: Saber que existe alguien que se preocupa por usted y lo asesora con responsabilidad y amabilidad.
- ✓ Variedad: Ofrecerle un stock de productos agro veterinarios para sí mismo y para su familia.
- ✓ Ahorro: Saber que todo lo que necesita está al alcance de su bolsillo.

2.03.02 Gestión Administrativa

Conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

Cuadro# 1

Gestión Administrativa



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Funciones de gerente propietario

- ✓ Planificar los objetivos del local.
- ✓ Propone objetivos comerciales.
- ✓ Organizar funciones de los empleados.
- ✓ Supervisar el cumplimiento de las actividades diarias en el local.
- ✓ Realizar declaraciones al SRI.
- ✓ Abastecimiento de stock para el local.
- ✓ Realizar cálculos financieros.
- ✓ Pago de cuentas pendientes a proveedores y personal.
- ✓ Tramita permisos de funcionamiento.

Funciones de la Ingeniera Agrónoma

- ✓ Firma para obtención de premisos otorgados por Agrocalidad.
- ✓ Trabajo conjunto con Veterinario.
- ✓ Verifica que los productos agrícolas estén en buen estado.
- ✓ Asesora sobre temas agrícolas.

Funciones del Veterinario

- ✓ Firma para obtención de permisos otorgados por Agrocalidad.
- ✓ Trabajo conjunto con Ingeniera Agrónoma.

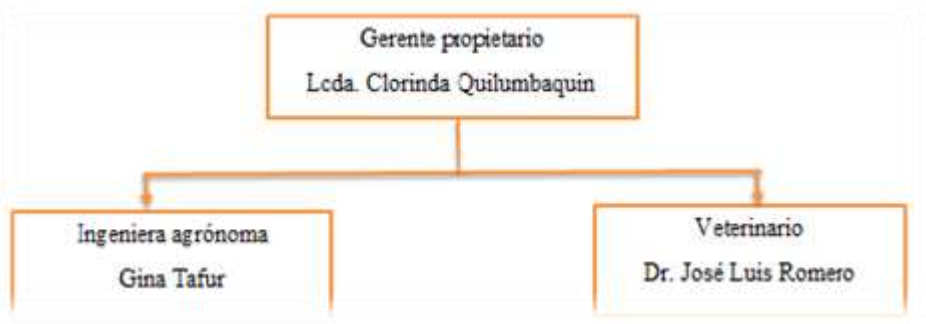
- ✓ Verifica que los productos veterinarios estén en buen estado.
- ✓ Realizar consultas veterinarias personalizadas en el local.
- ✓ Realiza consultas veterinarias a domicilio.

2.03.03 Gestión Operativa

Según Arnoletto y Díaz dicen que "la gestión operativa o gestión hacia abajo es la que realiza el directivo público hacia el interior de su organización para aumentar su capacidad de conseguir los propósitos de sus políticas.

Cuadro #2

Gestión Operativa



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Funciones de gerente propietario

- ✓ Realiza un análisis interno del local.
- ✓ Aprovisionamiento del local.
- ✓ Desarrollo de inventarios.
- ✓ Desarrolla indicadores para medir el rendimiento del personal.

Funciones de la Ingeniera Agrónoma

- ✓ Controla los programas entregados por Agrocalidad.
- ✓ Realiza inventarios periódicos de productos agrícolas.
- ✓ Dirige y supervisa las actividades del personal a su cargo.
- ✓ Propaga colecciones de plantas de campo.
- ✓ Revisa y analiza las solicitudes de permisos sobre productos químicos de uso agrícola.
- ✓ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.

Funciones del Veterinario

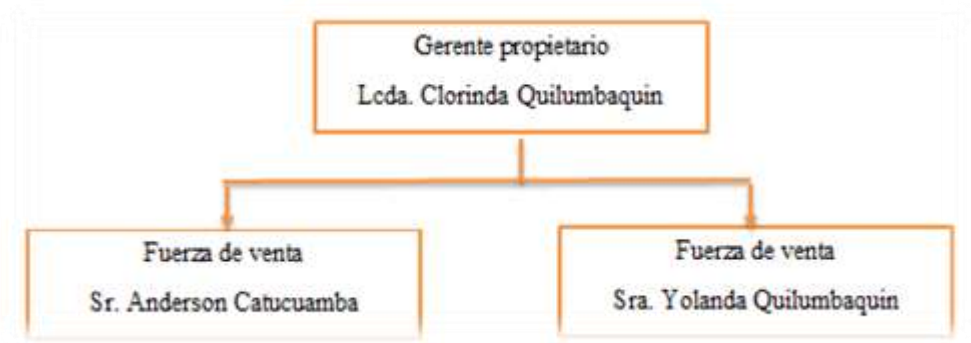
- ✓ Realiza inventarios periódicos de productos veterinarios.
- ✓ Controla la venta de productos sujetos a receta.
- ✓ Gestiona solicitudes para productos restringidos.
- ✓ Entrega informes periódicos de las actividades realizadas.

2.03.04 Gestión Comercial

Herrera (s.f) dice que "la gestión comercial es la que lleva a cabo la relación de intercambio de la empresa con el mercado.

Cuadro #3

Gestión Comercial



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Funciones de gerente propietario

- ✓ Organiza a la fuerza de venta.
- ✓ Supervisa las acciones de la fuerza de venta cada día.
- ✓ Escucha sugerencias.
- ✓ Define las políticas de descuentos y devoluciones.
- ✓ Capacita a la fuerza de venta.

Funciones de la fuerza de venta

- ✓ Atención al cliente.
- ✓ Cobro y facturación de productos vendidos.
- ✓ Verifican que los productos no caduquen.

2.04 Análisis FODA

Radica en conformar un cuadro de situación actual de la empresa con el fin de valorar los factores fuertes como débiles tanto de la parte interna como externa de la organización.

2.04.01 Matriz MEFI

Verifica las fortalezas y debilidades de la organización.

Tabla #15

Matriz MEFI

Factor a analizar	Peso	Calificación	Peso ponderado
Fortalezas			
Pedido de mercadería.	0,10	4	0,40
Tiempo de entrega de productos.	0,05	3	0,15
Calidad de productos.	0,10	4	0,40
Perchado.	0,05	3	0,15
Precios cómodos.	0,10	4	0,40
Personal competente.	0,05	4	0,20
Sistema adecuado.	0,10	3	0,30
Políticas	0,10	4	0,40
Total			2,40
Debilidades			
Formas de cobro.	0,07	2	0,14
Falta de publicidad.	0,07	2	0,14
Recepción y verificación.	0,06	2	0,12
Falta de espacio.	0,15	4	0,60
Total			1
TOTAL	1		3,40

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Fortalezas: 2,40

Debilidades: 1

2.04.02 Matriz MEFE

Verifica las oportunidades y amenazas de la organización.

Tabla# 16

Matriz MEFE

Factor analizar	Variables	Peso	Calificación	Peso ponderado
Competencia	Amenaza	0,20	3	0,60
Distancia de las distribuidoras de productos.	Amenaza	0,10	4	0,40
Temporada de ventas.	Oportunidad	0,15	4	0,60
Buena relación proveedores.	Oportunidad	0,15	4	0,60
Buena relación clientes.	Oportunidad	0,10	3	0,30
Situación económica del país.	Amenaza	0,05	4	0,20
Estaciones climáticas.	Amenaza	0,05	3	0,30
Demanda suficiente.	Oportunidad	0,15	3	0,45
Productos sustitutos	Amenaza	0,05	2	0,10
TOTAL		1		3,55

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Oportunidades: 1,95

Amenazas: 1,60

2.04.03 Matriz FODA

Es el conjunto de factores internos y externos y se realizar con el fin de generar estrategias para el mejoramiento de la organización para esto se toma en cuenta fortaleza, debilidades, oportunidades y amenazas.

Cuadro# 4

Matriz FODA

MATRIZ FODA	**Fortalezas** 1. Pedido de mercadería. 2. Tiempo de entrega de productos. 3. Calidad de productos. 4. Perchado. 5. Precios cómodos. 6. Personal competente. 7. Sistema adecuado. 8. Políticas	**Debilidades** 1. Formas de cobro. 2. Falta de publicidad. 3. Recepción y verificación. 4. Falta de espacio.
Oportunidades 1. Temporada de ventas. 2. Buena relación proveedores. 3. Buena relación clientes. 4. Demanda suficiente.	**F.O** 1. Mejorar el percheo para disminuir el tiempo de entrega de los productos y así evitar que los clientes se impacienten. (F4:O3) 2. Realizar pedidos de mercadería a tiempo para satisfacer la demanda por temporada. (F1:O1) 3. Capacitar al personal para que haya una mejor atención al cliente. (F6:O3)	**D.O** 1. Mejorar la publicidad para que los productos salgan por completo en cada temporada. (D2:O1) 2. Mejorar la recepción y verificación de productos para tener un stock y que los clientes regresen. (D3:O3) 3. Incrementar nuevas formas de cobro para así no tener quejas de los clientes. (D1:O3)
Amenazas 1. Competencia con mayores recursos. 2. Distancia de las distribuidoras de productos. 3. Situación económica del país. 4. Estaciones climáticas. 5. Productos sustitutos	**F.A** 1. Ofrecer precios cómodos para evitar que los clientes vayan a la competencia. (F5:A1) 2. Adquirir productos de calidad para evitar el consumo de productos sustitutos. (F3:A5) 3. Realizar pedidos de mercadería adecuados para cada estación climática. (F1:A4)	**D.A** 1. Realiza una mejor gestión al momento de pedir el stock del local.(D3:A2) 2. Adquirir un lugar más amplio para evitar que la competencia gane clientes. (D4:A1) 3. Capacitar al personal en formas de cobro para evitar pérdidas monetarias en el local. (D1:A3)

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.01 Análisis del consumidor

Según ARELLANO (2002), “dice que es aquella actividad interna o externa del individuo o grupo de individuos dirigida a la satisfacción de sus necesidades mediante la adquisición de bienes o servicios”.

3.01.01 Determinación de la población y muestra

Población

Según Arias (2006), “dice que se entiende por población al conjunto finito o infinito de elementos con características comunes, para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda limitada por el problema y por los objetivos del estudio".

Población finita

Es aquella cuyo elemento en su totalidad son identificables por el investigador

Población Infinita

Es aquella cuyos elementos es imposible tener un registro identificable.

Población del Cantón Cayambe: 85.795 habitantes

Hombres: 43.828

Mujeres: 41.967

Muestra

Según Balestrini (2006), señala que "una muestra es una parte representativa de una población, cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible."

Calculo de la muestra

Para poblaciones infinitas (es decir iguales o mayores a 30.000 habitantes).

$$n = \frac{z^2 * p * q}{e^2}$$

Dónde:

z= Valor expresado en desviaciones típicas y que está en función de un nivel de confianza dado.

p= Probabilidad de éxito

q= Probabilidad de fracaso

e= Error de estimación

Muestra del cantón Cayambe

Z= 95% (1,96)

p= 50% (0,5)

q= 50% (0,5)

e= 5% (0,05)

$$n = \frac{z^2 * p * q}{e^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5*0.5}{(0.05)^2}$$

n=384,16

n= 384

3.01.02 Técnicas de obtención de información

Encuesta

Visauta (1989) menciona que:

"La encuesta es el método más utilizado en la investigación de ciencias sociales. A su vez, ésta herramienta utiliza los cuestionarios como medio principal para conseguir información. Ésta hace referencia a lo que las personas son, hacen, piensan, opinan, sienten, esperan, desean, quieren u odian, aprueban o desaprueban, o los motivos de sus actos, opiniones y actitudes."

3.01.03 Análisis de la información

Análisis de la encuesta realizada:

1.- Tiene usted animales domésticos? (mascotas, vacas, caballos, ovejas, cerdos, pollos, cuyes).

Tabla# 17

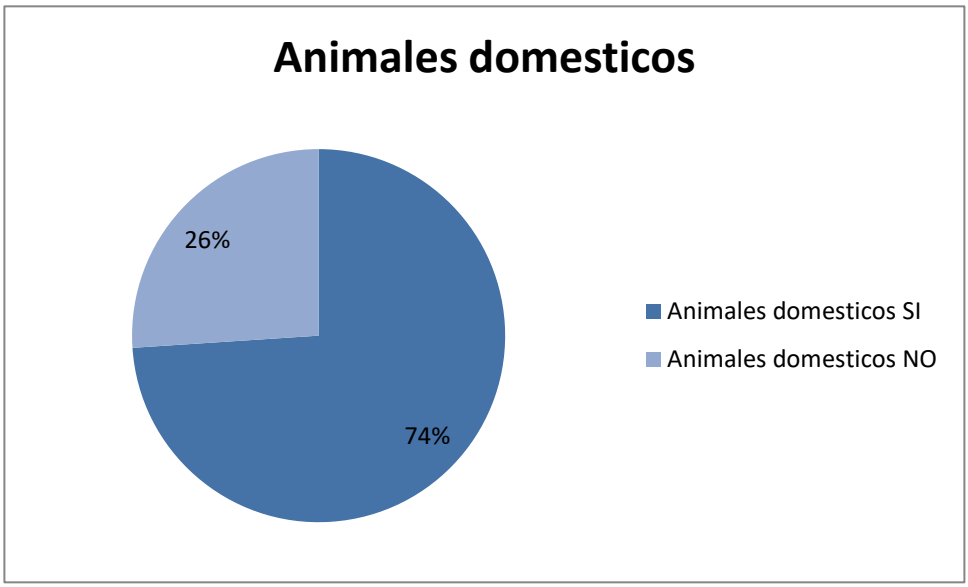
Pregunta 1

Animales domésticos	Absoluta	Relativa
SI	284	74%
NO	100	26%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico# 11

Pregunta 1



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

En la siguiente pregunta se toma en cuenta a la población de Cayambe que cuente con animales domésticos y se ha determinado que el 74% los tiene y tan solo un 26% no los tiene, esto resulta favorable debido a que genera mayor oportunidad en el mercado.

2.- Con qué frecuencia revisa a los animales domésticos un veterinario?

Tabla# 18

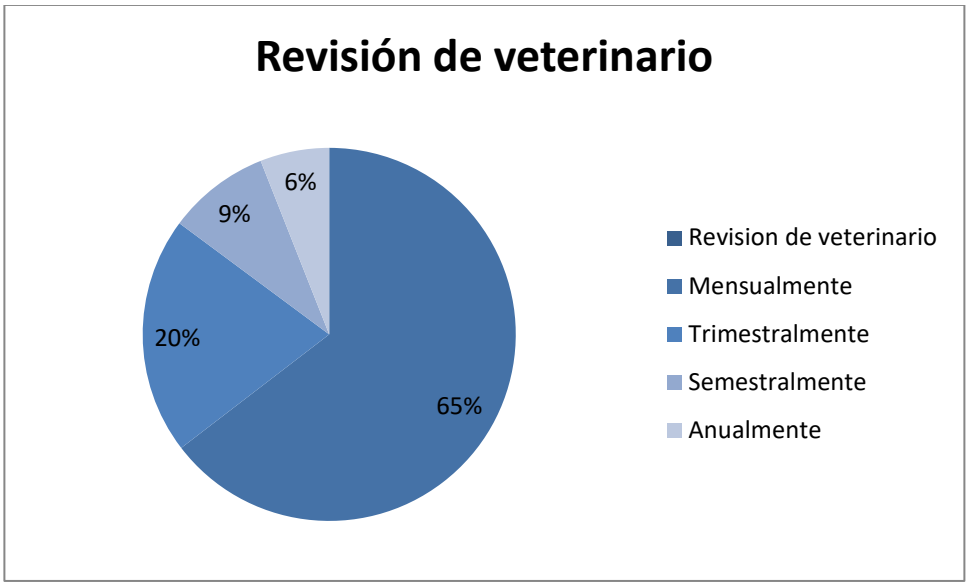
Pregunta 2

Revisión de veterinario	Absoluta	Relativa
Mensualmente	248	65%
Trimestralmente	79	20%
Semestralmente	34	9%
Anualmente	23	6%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico# 12

Pregunta 2



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

La frecuencia con la que las personas acuden al veterinario es mensualmente con un 65%, esto es favorable porque los moradores del cantón Cayambe se preocupan por mantener la salud de sus animales domésticos debido a que estos son fuente de sus ingresos económicos.

3.- Puede usted tener un fácil acceso a los medicamentos recetados por el veterinario?

Tabla #19

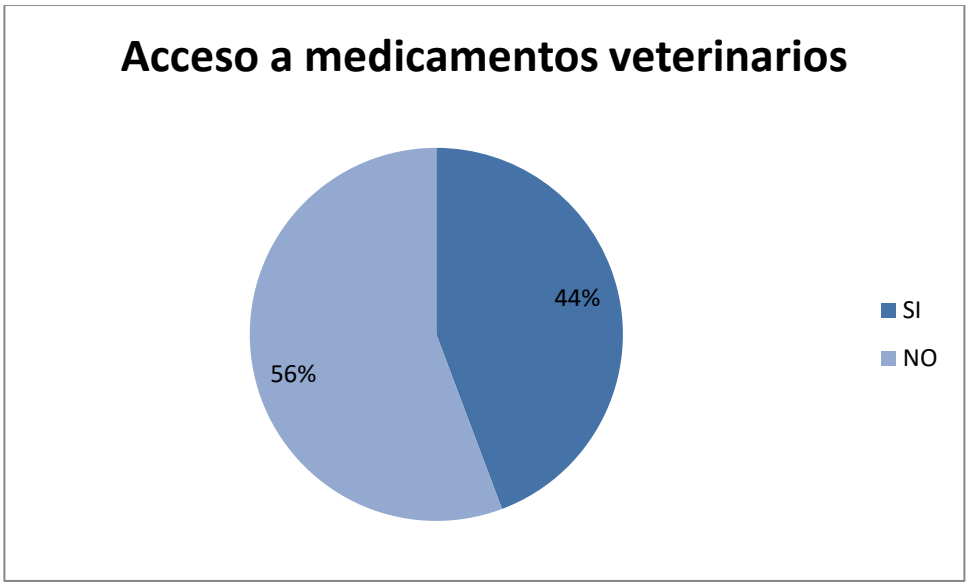
Pregunta 3

Acceso a medicamentos veterinarios	Absoluta	Relativa
SI	170	44%
NO	214	56%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico #13

Pregunta 3



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

El acceso que tiene la población de Cayambe es del 42% mientras que el 52% tiene complicación al momento de adquirir medicamentos veterinarios debido a que su vivienda se encuentra muy alejada y al no saber dónde adquirir estos productos, debido a esto se genera una oportunidad porque el local brinda una diversa gama de stock dentro de estos, con altos estándares de calidad para si lograr una satisfacción del cliente alta.

4.- Cuanto gasta mensualmente en la salud de sus animales?

Tabla #20

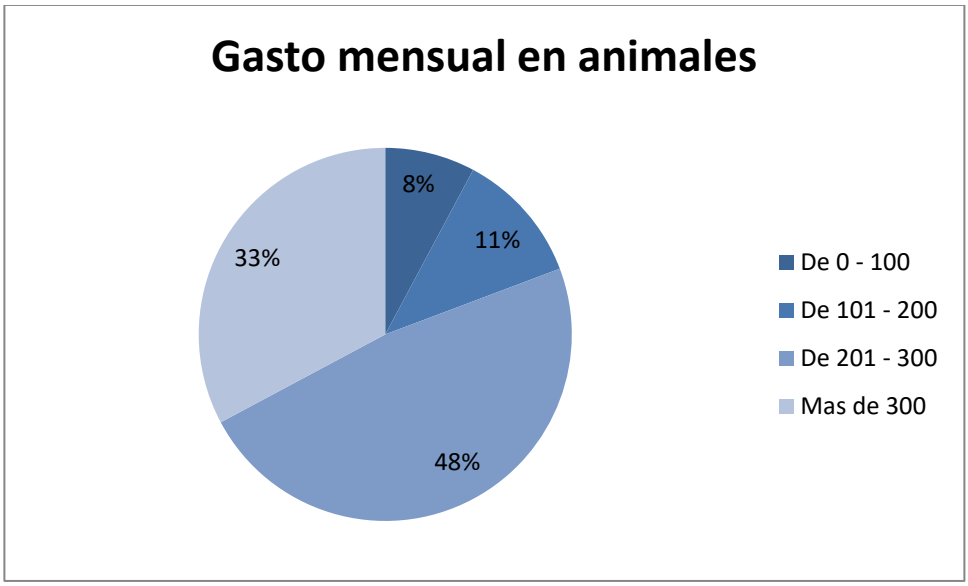
Pregunta 4

Gasto mensual en animales	Absoluta	Relativa
De 0 - 100	30	8%
De 101 - 200	44	11%
De 201 - 300	184	48%
Más de 300	126	35%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico #14

Pregunta 4



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

En los datos obtenidos en esta pregunta se puede observar que la población del cantón Cayambe en un 48% tiende a consumir entre 201 a 300 dólares en la recuperación de la salud de sus animales domésticos, debido a que estas personas cuentan con muchos animales como vacas, caballos, etc. Esto genera una oportunidad porque la población cuenta con las condiciones establemente económicas para poder consumir productos veterinarios.

5.- Cuenta usted con sembríos?

Tabla# 21

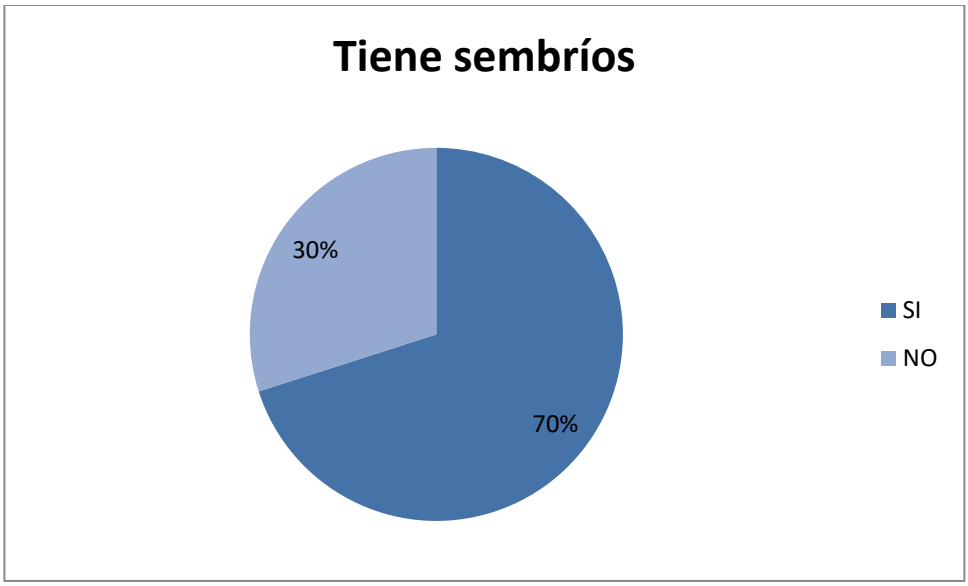
Pregunta 5

Tiene sembríos	Absoluta	Relativa
SI	269	70%
NO	115	30%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico# 15

Pregunta 5



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

En la siguiente pregunta se toma en consideración a la población del cantón Cayambe que tienen sembríos y se ha determinado que el 70% de esta cuenta con sembríos ya sea de plantas alimenticias o de alimentos para sus animales domésticos como pastos, avenas, alfalfas, etc. Esto es favorable debido que genera mayor oportunidad en el mercado.

6.- Con qué frecuencia recibe asesoramiento de un Ingeniero Agrónomo?

Tabla# 22

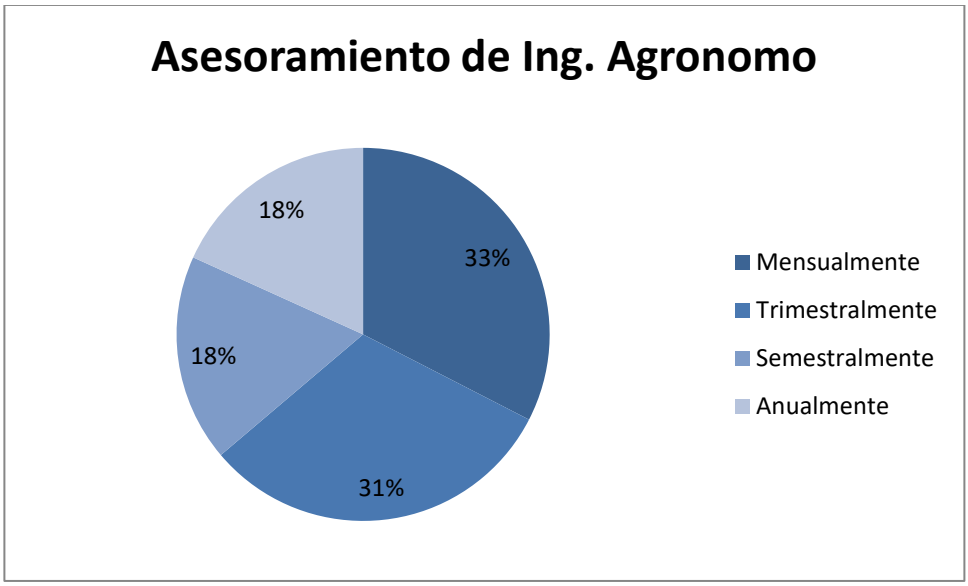
Pregunta 6

Asesoramiento de Ing. Agrónomo	Absoluta	Relativa
Mensualmente	125	33%
Trimestralmente	120	31%
Semestralmente	69	18%
Anualmente	70	18%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico #16

Pregunta 6



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Con los datos obtenidos en esta pregunta se puede observar que la población del cantón Cayambe en un 33% que es mensualmente y un 31% trimestralmente que representan más del 50% buscar asesoramiento mensual y trimestral de un ingeniero agrónomo, debido a que esta población busca que sus cultivos o sembríos se encuentren en óptimas condiciones para evitar que la cantidad se disminuya al momento de cosecharlos, esto es favorable debido a que los moradores buscan productos de calidad y el local los tiene.

7.- Usted tiene fácil acceso a productos agrícolas?

Tabla# 23

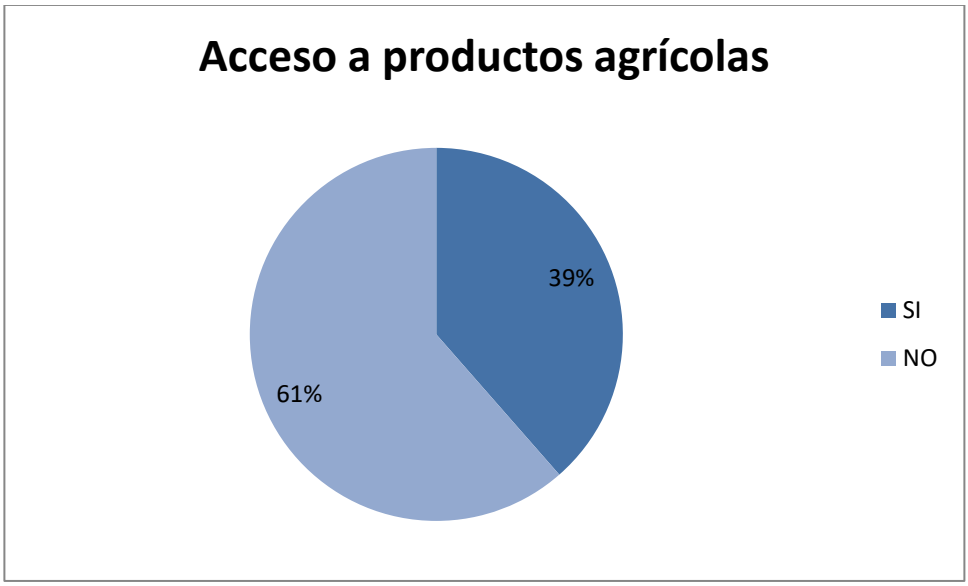
Pregunta 7

Acceso productos agrícolas	Absoluta	Relativa
SI	148	39%
NO	236	61%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico# 17

Pregunta 7



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

El acceso a este tipo de productos con la que cuenta la población es de 39% mientras que el 61% tienen complicación al momento de adquirirlos ya se por falta de asesoramiento o falta de confianza en estos productos, esto genera una oportunidad para el local por que cuenta con una diversa gama de stock en estos productos y conjuntamente asesora sobre los mismos.

8.- Cuanto gasta mensualmente en mantener en buen estado sus sembríos?

Tabla #24

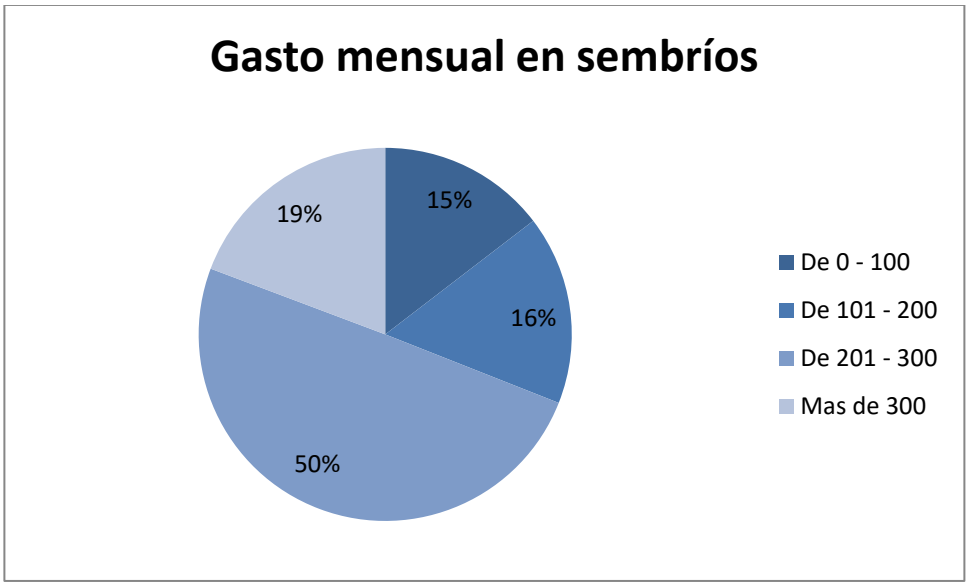
Pregunta 8

Gasto mensual en sembríos	Absoluta	Relativa
De 0 - 100	56	15%
De 101 - 200	63	16%
De 201 - 300	191	50%
Más de 300	74	19%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico #18

Pregunta 8



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Con los datos obtenidos en la siguiente pregunta la población del cantón Cayambe con un 50% tiene a gastar entre 201 a 300 dólares mensuales en sus sembríos, debido a que buscan semillas que puedan resistir las diferentes estaciones climáticas, esto es favorable para el proyecto porque la población cuenta con las condiciones económicas para poder acceder a estos productos.

9.- Como calificaría el servicio recibido en el lugar donde usted compra productos agro veterinarios?

Tabla# 25

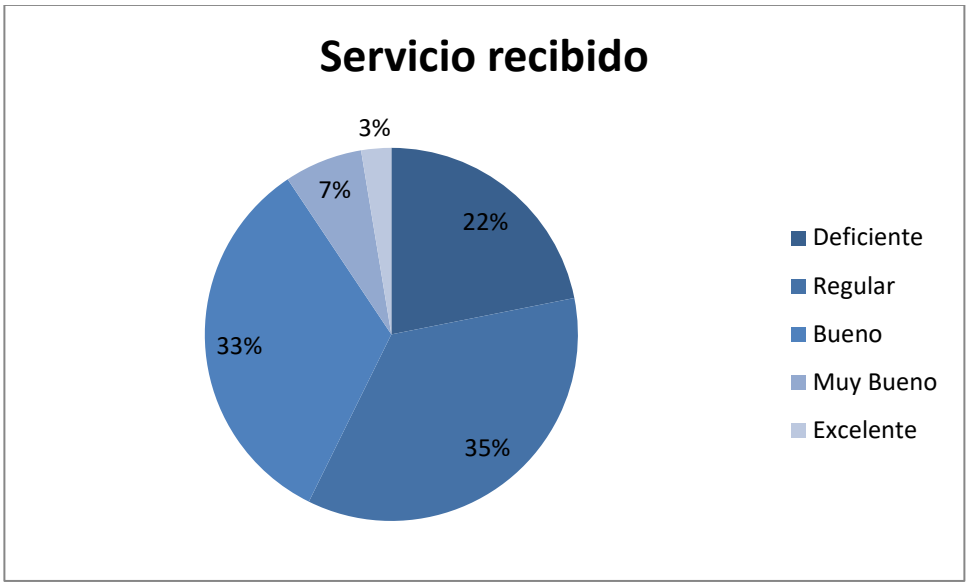
Pregunta 9

Servicio recibido	Absoluta	Relativa
Deficiente	84	22%
Regular	136	35%
Bueno	128	33%
Muy Bueno	26	7%
Excelente	10	3%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico #19

Pregunta 9



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Con los datos obtenidos se determina que la población del cantón Cayambe califica los locales a los que regularmente acuden a consumir estos productos con un 35% como regular y un 33% como bueno, esto quiere decir que no están completamente satisfechos con el servicio brindado por eso locales; esto genera una oportunidad porque se puede ofrecer un mejor servicio basándose en la competencia.

10.- Con que servicios adicionales le gustaría que cuente el nuevo local agro veterinario?

Tabla# 26

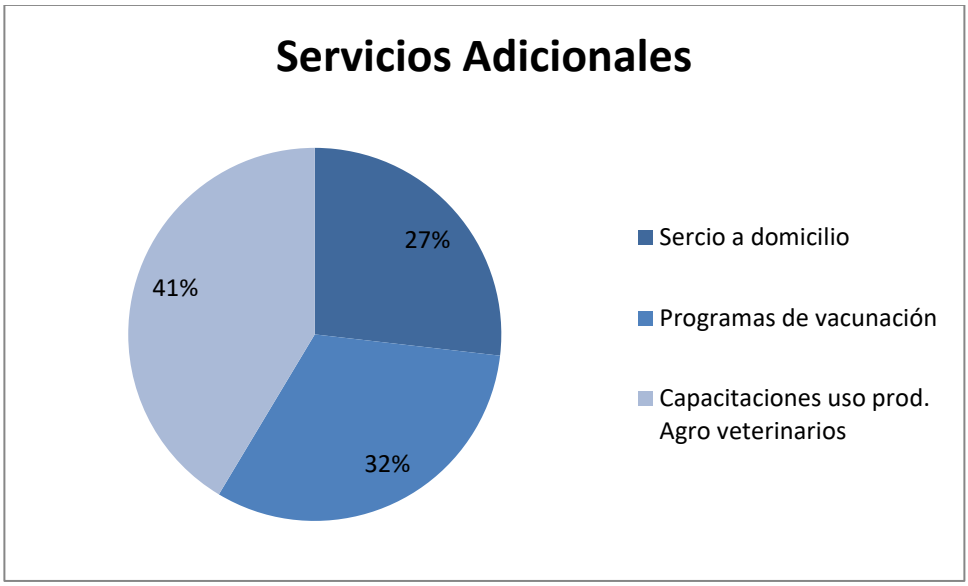
Pregunta 10

Servicios adicionales	Absoluta	Relativa
Servicio a domicilio	103	27%
Programas de vacunación	122	32%
Capacitaciones uso productos Agro veterinarios	159	41%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico #20

Pregunta 10



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

El servicio adicional que se implementaran en el local son las capacitaciones sobre el uso y manejo de productos agro veterinarios debido a que la población que no tiene conocimiento de esto, está interesada y presta a asistir a dichas capacitaciones, esto es favorable para el proyecto debido satisface las necesidades de la población y a la vez permite que el negocio crezca en el mercado.

11.- En que horarios les gustaría que el nuevo local abra sus puertas al público?

Tabla# 27

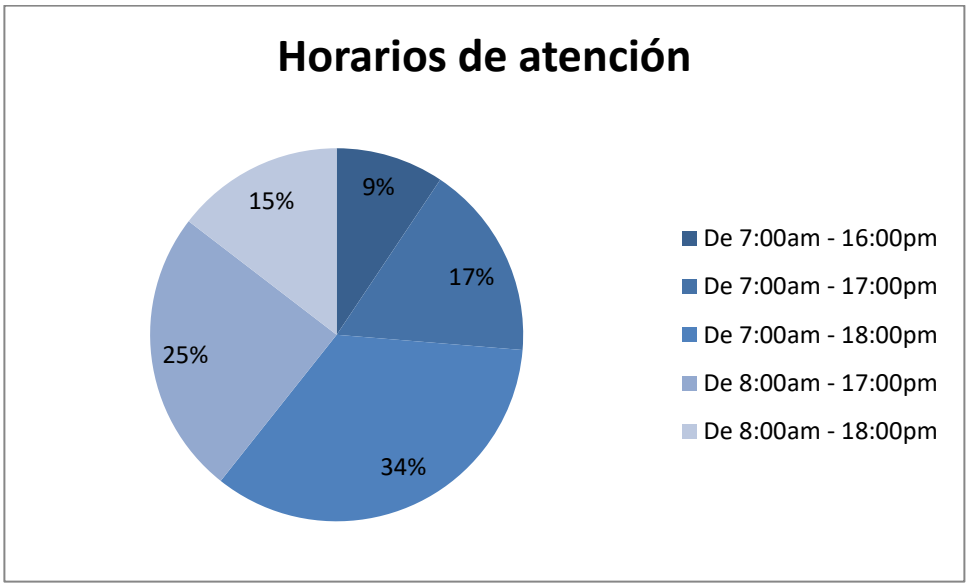
Pregunta 11

Horarios de atención	Absoluta	Relativa
De 7:00am - 16:00pm	36	9%
De 7:00am - 17:00pm	65	17%
De 7:00am - 18:00pm	132	34%
De 8:00am - 17:00pm	95	25%
De 8:00am - 18:00pm	56	15%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico #21

Pregunta 11



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

En los datos obtenidos en esta pregunta la población del cantón Cayambe revela con un 34% que le gustaría que hubiese un horario de atención al público de 7:00am a 18:00pm debido a la distancia que les toma llegar al cantón Cayambe desde sus alrededores, esto es una oportunidad debido a que al extender el horario de atención se atenderá más clientes y por ende habrá más ingresos cada día.

12.- Que valora usted al realizar su compra de productos agro veterinarios?

Tabla# 28

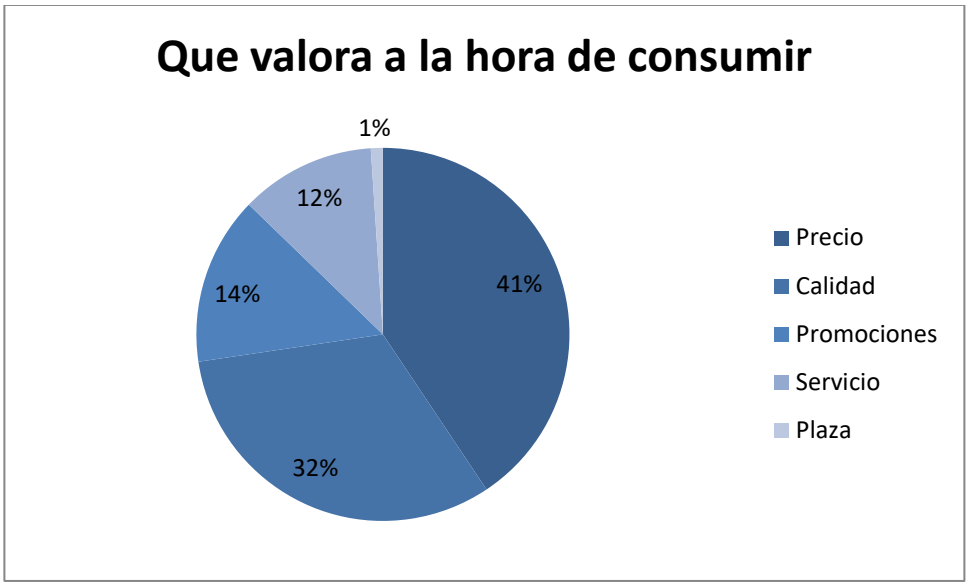
Pregunta 12

Que Valora usted	Absoluta	Relativa
Precio	156	41%
Calidad	123	32%
Promociones	56	14%
Servicio	45	12%
Plaza	4	1%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico# 22

Pregunta 12



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Con los datos obtenidos en la siguiente pregunta dice que los moradores del cantón Cayambe con un 41% valoran el precio al momento de consumir y con un 32% valoran calidad esto nos da como resultado más del 50%, esto es favorable debido a que la población busca productos que le garanticen lo mejor al momento de adquirir productos agro veterinarios.

13.- Desearía usted que exista un nuevo local agro veterinario en la ciudad de Cayambe?

Tabla #29

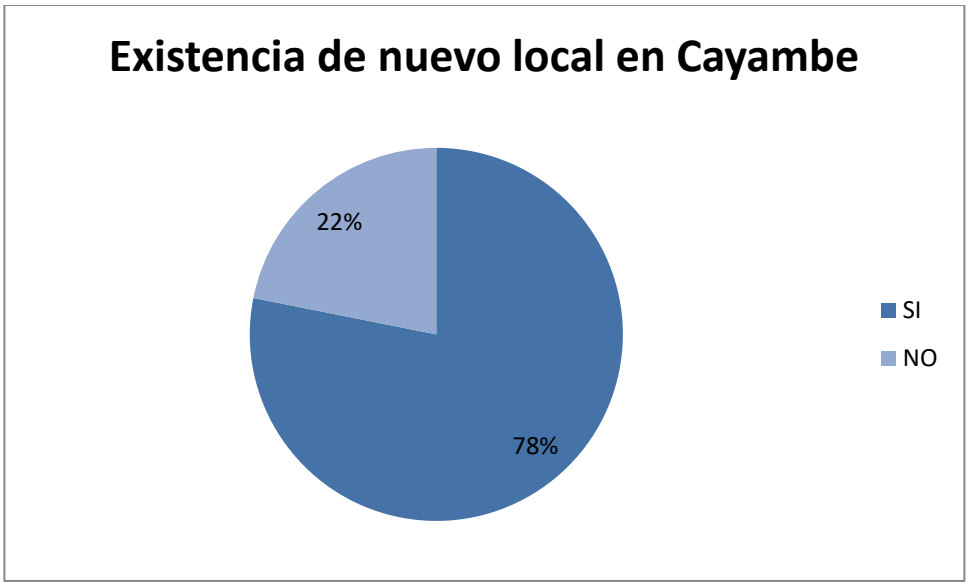
Pregunta 13

Existencia de nuevo local en Cayambe	Absoluta	Relativa
SI	300	78%
NO	84	22%
Total	384	100%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Gráfico# 23

Pregunta 13



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

La aceptación del local de productos agro veterinarios en el cantón Cayambe di como resultado un 78%, los pobladores están de acuerdo que se lleve a cabo la puesta en marcha del proyecto; debido a esto se le considera como favorable a la aceptación del local esto generara fuentes de empleo y satisfacción para el cliente.

3.02 Oferta

3.02.01 Oferta histórica

Tabla# 30

Oferta Histórica

Oferta histórica		
Años	**PIB**	**Of. Histórica**
2011	7,50%	64.069.228,12
2012	-0,50%	68.874.420,23
2013	5,90%	68.530.048,12
2014	2,30%	72.573.320,96
2015	2,10%	74.242.507,35
2016		75.801.600,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco Central del Ecuador

Análisis

Para la elaboración de la oferta histórica se ha tomado en cuenta las variaciones del PIB del sector de agricultura, ganadería, caza y silvicultura del Ecuador, estos datos se tomaron desde el año 2011 hasta el año 2015.

3.02.02 Oferta actual

Tabla #31

Oferta Actual

Ofertante	oferta anual
Agsso	10.080.000,00
Campo Fértil	21.369.600,00
Pastizal	20.160.000,00
Fertiza	24.192.000,00
Total	75.801.600,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Para la demanda actual se ha tomado en cuenta los siguientes establecimientos, el primero es Agsso que recibe 10080000, Campo Fértil con 213696000, Chagra Sisa recibe 20160000 y Fertiza percibe 24192000 visitas anuales dándonos como resultado 75801600 como oferta actual, debido a esto se lo considera como un punto negativo, pero se considera que el sector tiene amplias oportunidades en el mercado.

3.02.03 Oferta proyectada

Tabla# 32

Oferta Proyectada

Oferta proyectada		
Años	**PIB**	**Of. Proyectada**
2016	3,4600%	75.801.600,00
2017	3,4600%	78.424.335,36
2018	3,4600%	81.137.817,36
2019	3,4600%	83.945.185,84
2020	3,4600%	86.849.689,27
2021	3,4600%	89.854.688,52

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Para obtener el cálculo de la oferta proyectada se toma en cuenta el promedio del PIB del sector de agricultura, ganadería, caza y silvicultura del Ecuador, desde el año 2016 y se estimó hasta el año 2021, dando como resultado una oferta de 89854688,52.

3.03 Demanda

3.03.01 Demanda histórica

Tabla #33

Demanda Histórica

Demanda histórica		
Años	**i**	**Dem. Histórica**
2011	7,26%	56.922.513,81
2012	7,10%	61.055.088,32
2013	4,75%	65.389.999,59
2014	5,80%	68.496.024,57
2015	6,55%	72.468.793,99
2016		77.215.500,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: GAD Cayambe, Banco Central del Ecuador

Análisis

Para realizar el cálculo de la demanda histórica se ha tomado en cuenta el porcentaje de la tasa de crecimiento poblacional desde el año 2011 hasta el año 2015, así como la inflación de los mismos años.

3.03.02 Demanda actual

Tabla #34

Demanda Actual

Demanda Actual	
Consumo Mensual	6.434.625,00
Consumo Anual	77.215.500,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: INEC

Análisis

El cálculo de la demanda actual se obtuvo de los posibles consumidores del cantón Cayambe por el promedio de consumo mensual y después eso por 12 para conocer la demanda actual anual.

3.03.03 Demanda proyectada

Tabla #35

Demanda Proyectada

Demanda proyectada		
Años	**i**	**Dem. Proyectada**
2016	0,06292	77.215.500,00
2017	0,06292	82.073.899,26
2018	0,06292	87.237.989,00
2019	0,06292	92.727.003,27
2020	0,06292	98.561.386,32
2021	0,06292	104.762.868,74

Elaborado por: David Andrango
Fuente: GAD Cayambe, Banco Central del Ecuador

Análisis

Con los datos obtenidos en el cálculo de la demanda proyectada se ve que el local contara con una demanda alta en los siguientes 5 años esto es favorable para el negocio.

3.04 Balance oferta demanda

3.04.01 Balance actual

Tabla# 36

Balance Oferta Demanda

Balance actual	
Oferta	75.801.600,00
Demanda	77.215.500,00
D. insatisfecha	- 1.413.900,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

En el cálculo del balance ase toma la oferta y demanda, la oferta es menos que la demanda de la resta de estas dos da como resultado la demanda insatisfecha en -1413900 considerado como un total óptimo para el establecimiento.

Demanda del proyecto

Tabla #37

Demanda del Proyecto

Demanda del proyecto		
D. insatisfecha	$	-1.413.900,00
% de aceptación de 39%	$	-551.421,00
Demanda del proyecto	$	-551.421,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

El proyecto cuenta con una demanda insatisfecha de 188018,63 lo que pertenece al 13,30 % que es la mitad de 26,60%; debido a esto se estable que es favorable porque el objetivo del local agro veterinario es satisfacer las necesidades del cliente

3.04.02 Balance proyectado

Tabla #38

Balance Proyectado

Balance proyectado					
Años	**Oferta proyectada**	**Demanda proyectada**	**Demanda insatisfecha**	**% aceptación 39%**	**Mensual**
2016	75.801.600,00	77.215.500,00	-1.413.900,00	-551.421,00	-45.951,75
2017	78.424.335,36	82.073.899,26	-3.649.563,90	-1.423.329,92	-118.610,83
2018	81.137.817,36	87.237.989,00	-6.100.171,64	-2.379.066,94	-198.255,58
2019	83.945.185,84	92.727.003,27	-8.781.817,43	-3.424.908,80	-285.409,07
2020	86.849.689,27	98.561.386,32	-11.711.697,04	-4.567.561,85	-380.630,15
2021	89.854.688,52	104.762.868,74	-14.908.180,22	-5.814.190,29	-484.515,86

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

En el balance proyectado se pude observar que la demanda insatisfecha para el 2021 es de 14908180,22, esto se toma como favorable para el local debido a que la visión de crecer en el mercado está respalda.

CAPÍTULO IV

4.01 Tamaño del proyecto

4.01.01 Capacidad instalada

Según Nunes (2015) dice que:

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos.

La distribución del local se realizara en 40 m² y constara de las siguientes áreas:

Área administrativa

En esta área se encontrara la oficina del administrador y todos sus complementos

Área de almacenamiento

Esta área estará formada por perchas para almacenamiento de mercadería y un refrigerador.

Área de venta al público

Constará de perchas, mostradores y caja para venta al público.

4.01.02 Capacidad óptima

Según el BBVA (2013) dice que "es el tamaño estimado que nos permitirá aprovechar al máximo nuestra capacidad productiva."

Tabla# 39

Capacidad Óptima

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo total
1	Mostrador de caja	200	200
1	Caja registradora	90	90
1	Refrigerador	655	655
2	Computadora de Escritorio	540	1080
1	Conjunto de señaléticas	155	155
1	Escritorio	150	150
1	Silla modelo	35	35
2	Sensor de humo	55	110
1	Alarma	126	126
1	Higrómetro	45	45
1	Software	648	648
1	Impresora	160	160
1	Teléfono	40	40
1	Facturador	50	50
7	Perchas	60	420
2	Vitrinas	100	200
1	Mesa	70	70
1	Extintor	30	30
2	Dispensadores(gel y jabón)	15	30
1	Archivador	120	120
1	Artículos de oficina(varios)	70	70
3	Sillas	25	75
4	Candados	20	80

1	Lector de barras	123	123
1	Letrero principal	170	170
1	Botellon	12	12
1	Dispensador de agua	23	23
Total			4.967

Elaborado por: David Andrango
Fuente: OLX incluye IVA

4.01.02.01 Rol de pagos

Tabla# 40

Rol de pagos Gerente

Cargos	Gerente
Sueldo	900,00
Decimo 3ro	75,00
Decimo 4to	30,50
Vacaciones	37,50
Aporte Patronal	109,35
Aporte Personal	85,05
Fondos de Reserva	74,97
Subtotal	1227,32
Total	14727,84

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla# 41

Rol de Pagos Ingeniera Agronoma

Cargos	Ingeniera Agronoma
Sueldo	366,00
Decimo 3ro	30,50
Decimo 4to	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal	44,47
Aporte Personal	34,59
Fondos de Reserva	30,49
Subtotal	517,21
Total	6206,48

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla# 42

Rol de Pagos Veterinarios

Cargos	Veterinario
Sueldo	366,00
Decimo 3ro	30,50
Decimo 4to	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal	44,47
Aporte Personal	34,59
Fondos de Reserva	30,49
Subtotal	517,21
Total	6206,48

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla #43

Rol de Pagos Operativo 1

Cargos	Operativo 1
Sueldo	366,00
Decimo 3ro	30,50
Decimo 4to	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal	44,47
Aporte Personal	34,59
Fondos de Reserva	30,49
Subtotal	517,21
Total	6206,48

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla #44

Rol de Pagos Operativo 2

Cargos	Operativo 2
Sueldo	366,00
Decimo 3ro	30,50
Decimo 4to	30,50
Vacaciones	15,25
Aporte Patronal	44,47
Aporte Personal	34,59
Fondos de Reserva	30,49
Subtotal	517,21
Total	6206,48

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

4.02 Localización

4.02.01 Macro localización

El presente proyecto se realizara en la provincia de Pichincha, Cantón, Cayambe.

Figura #2

Macro localización

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Google Maps

4.02.02 Micro localización

Cantón Cayambe, Av. Restauración y Junín

Figura# 3

Micro Localización

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Google Maps

El local agro veterinario se ubica en el centro del cantón Cayambe en la Ave. Restauración y Junín, a su alrededor se encuentra locales comerciales así como el mercado central del cantón, en esta zona del cantón es donde se encuentra a aproximadamente 30 metros de distancia locales de productos agrícolas y veterinarios, lo cual convierte a la zona en una área comercial.

4.02.03 Localización óptima

Los factores que intervinieron para la calificación de la ubicación óptima del local agro veterinario fueron los servicios básicos, accesibilidad, infraestructura y demanda.

Figura#4

Localización Óptima

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Google Maps

Para la ponderación que se utilizara para su calificación será: 1 (nada significativo); 2 (poco significativo); 3 (importante); 4 (muy importante).

Tabla #45

Ponderación de la Ubicación

Factores	Av. Restauración y Junín
Servicios Básicos	4
Accesibilidad	4
Infraestructura	4
Demanda	3
Total	15

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Dentro de la localización óptima solo se pondera una ubicación, porque el local ya está establecido hace un tiempo, fue establecido en la Av. Restauración y Junín porque posee todos los servicios básicos necesarios para su funcionamiento, así como su infraestructura cuenta con los requerimientos para locales agro veterinarios.

4.03 Ingeniería del Producto

4.03.01 Definición del Bien y Servicio

El local agro veterinario Chagra Sisa es un establecimiento dedicado al expendio de productos agrícolas y veterinarios, de esta manera contribuye a la prevención, mantenimiento y recuperación de la salud de animales, así como al mantenimiento de sembríos y a la erradicación de plagas en los mismos.

4.03.02 Distribución de planta

El local Chagra Sisa consta de las siguientes áreas:

Área Administrativa: en esta área se mantendrán todos los documentos y procedimientos de importancia legal, así mismo como la documentación de la recepción y pedido de mercadería del establecimiento.

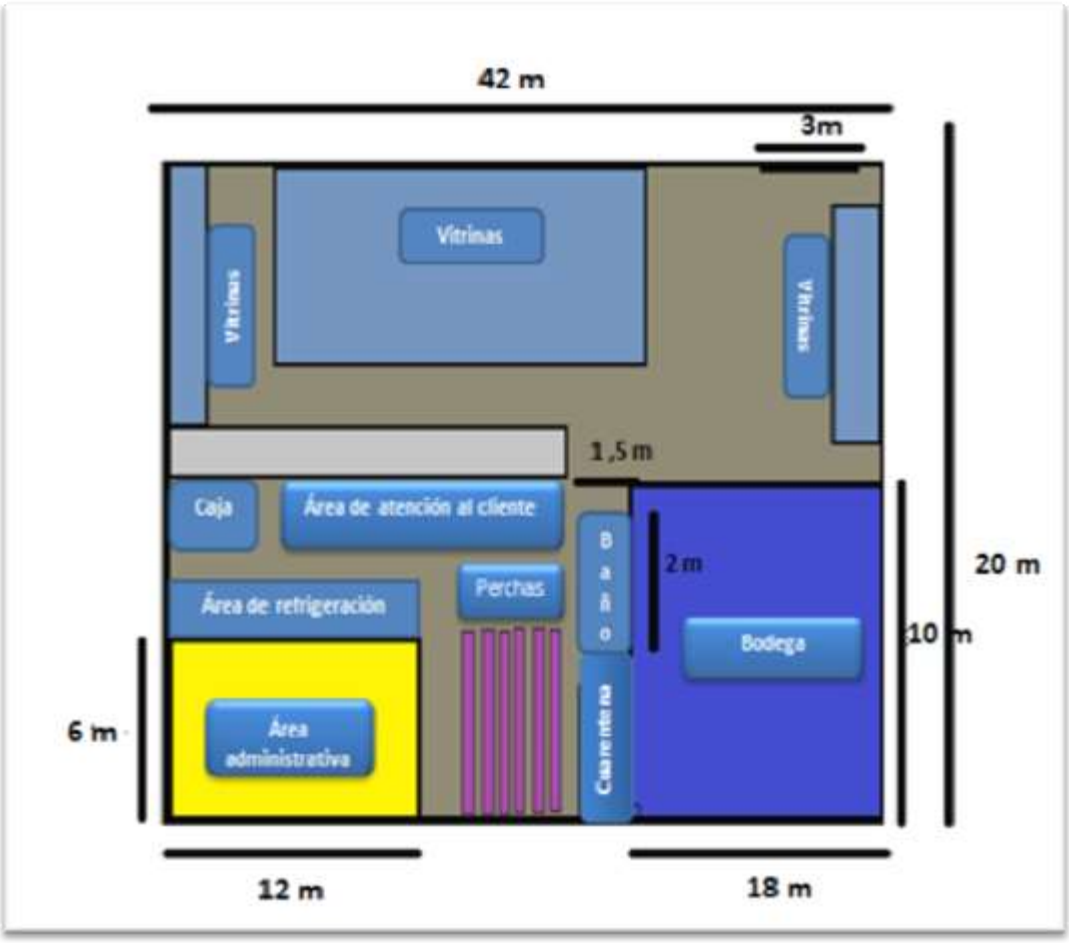
Área de almacenamiento: en esta área se realizara la revisión de los pedidos de acuerdo a los documentos emitidos por los proveedores como son: fechas de caducidad, número de lote, esta área también contiene perchas con el stock del cual consta el local, tanto para productos que necesita refrigeración como medicamentos que necesitan estar a temperatura ambiente

Área de cuarentena: en esta área se colocan los productos agro veterinarios e insumos próximos a caducarse para su respectivo proceso de devolución.

Área de atención al cliente: en esta área es donde se receptara el pedido del usuario.

Figura #5

Plano del Local

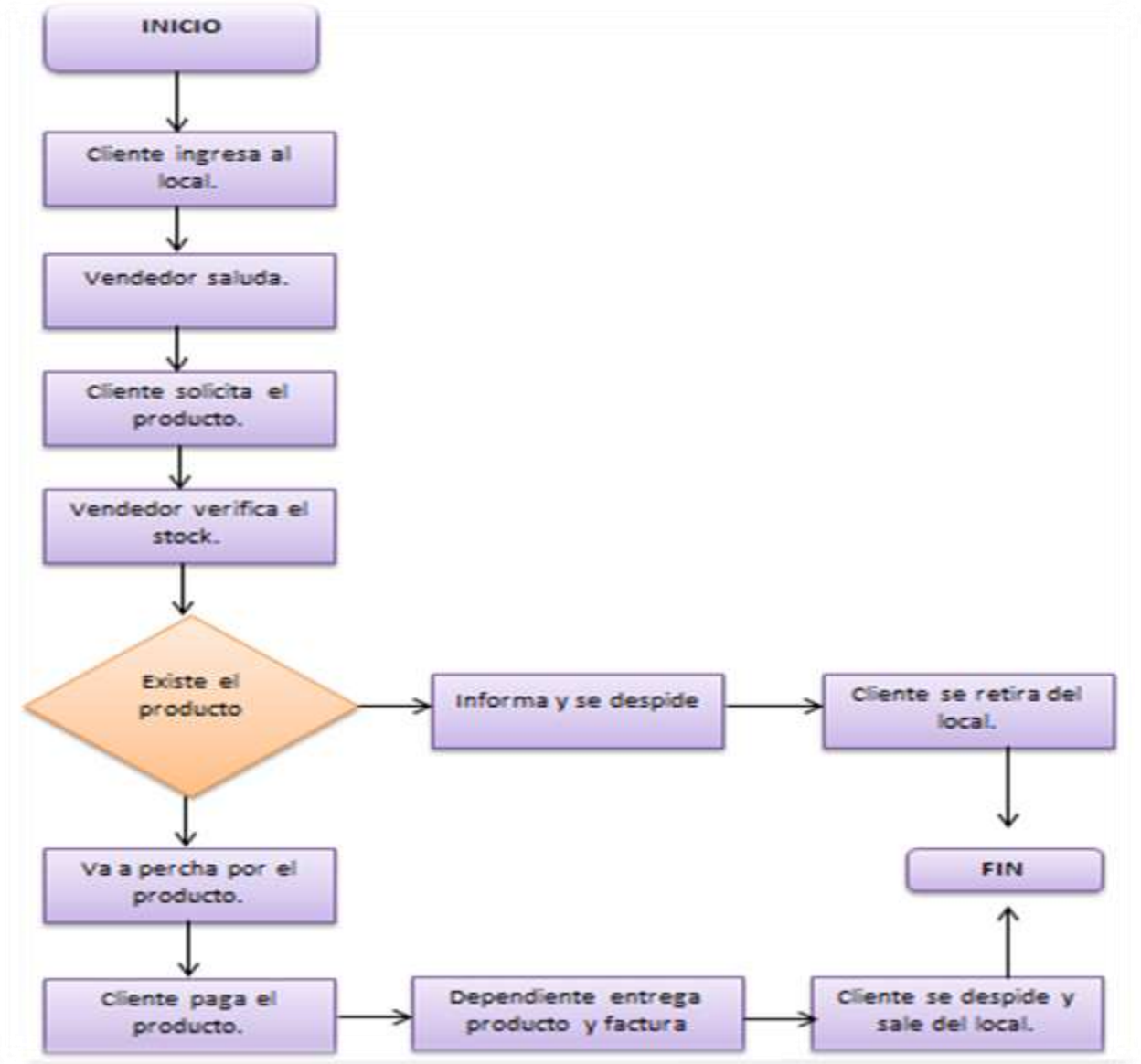


Elaborado por: David Andrango
Fuente: elaboración propia

4.03.03 Proceso de comercialización

Cuadro # 5

Proceso de Comercialización



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

4.03.04 Maquinaria

Chagra Sisa es una empresa que se dedica exclusivamente a la comercialización de productos agro veterinarios por lo tanto no cuenta con equipos de producción o maquinaria.

4.03.05 Equipos

Para la correcta comercialización de productos agros veterinarios es necesario contar con los siguientes equipos:

4. 03.06 Muebles y enseres

Tabla #46

Muebles y Enseres

Muebles y enseres			
Cantidad	**Detalle**	**Costo unitario**	**Costo total**
1	Mostrador de caja	$ 200,00	$ 200,00
7	Perchas	$ 60,00	$ 420,00
2	Vitrinas	$ 100,00	$ 200,00
1	Mesa	$ 70,00	$ 70,00
3	Sillas	$ 25,00	$ 75,00
Total			$ 965,00

Elaborado por: David Andrango
Fuente: OLX incluye IVA

4.03.07 Equipos de cómputo

Tabla# 47

Equipos de Oficina

Equipos de computo			
Cantidad	**Detalle**	**Costo unitario**	**Costo total**
1	Caja registradora	90	90
2	Computadora de Escritorio	540	1080
1	Software	648	648
1	Impresora	160	160
1	Facturador	50	50
1	Lector de barras	123	123
Total			2151

Elaborado por: David Andrango
Fuente: OLX incluye IVA

4.03.08 Equipos de oficina

Tabla# 48

Equipos de Oficina

Equipos de oficina			
Cantidad	**Detalle**	**Costo unitario**	**Costo total**
1	Refrigerador	655	655
1	Alarma	126	126
1	Conjunto de señaléticas	155	155
1	Extintor	30	30
2	Sensor de humo	55	110
2	Dispensadores(gel y jabón)	15	30
1	Higrómetro	45	45
1	Teléfono	40	40
4	Candados	20	80
1	Letrero principal	170	170
1	Botellon	12	12
1	Dispensador de agua	23	23
Total			1476

Elaborado por: David Andrango
Fuente: OLX incluye IVA

4.03.09 Muebles de oficina

Tabla#49

Muebles de oficina

Muebles de oficina			
Cantidad	**Detalle**	**Costo unitario**	**Costo total**
1	Escritorio	150	150
1	Silla modelo	35	35
1	Archivador	120	120
Total			305

Elaborado por: David Andrango
Fuente: OLX incluye IVA

4.03.10 Aspectos legales

Los requisitos legales que se necesitan para la instauración y funcionamiento del local agro veterinario Chagra Sisa son los siguientes:

1.- Formulario de solicitud llenado y suscrito por el dueño y una copia del registro único contribuyente (RUC). (Ley del régimen municipal 2010)

2.- Copia de cedula de identidad del dueño o del representante legal del local. (Ley de régimen municipal 2010)

3.- Copia del título del profesional de la salud responsable del local, en este caso seria del médico veterinario y del ingeniero agrónomo, estos deben estar registrados en el Ministerio de Agricultura y Ganadería, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen. (Ley de régimen municipal 2010)

4.- Plano del establecimiento a escala 1:50. Croquis de la ubicación del establecimiento. (Ley de régimen municipal 2010)

5.- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos. (Ley de régimen municipal 2010)

6.- Certificado de inspección y aprobación de Agro Calidad.

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.01 Ingresos

Son las entradas que reciben una empresa, familia o persona, esto depende de la actividad económica que ellos realicen.

5.01.01 Ingresos operacionales

Estos se obtienen al momento que el cliente paga la compra y son los que se obtienen por realizar la actividad de la empresa.

Tabla# 49

Ventas Anuales

Ingresos operacionales		
Ventas anuales	$	551.421,00
Vetas mensuales	$	45.951,75
Ventas diarias	$	1.531,73

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Estudio de mercado

5.01.02 Ingresos no operacionales

El local Chagra Sisa por el momento no genera ingresos operacionales, debido a que aún no cuenta con la implementación de servicios que generen estos ingresos.

5.02 Costos

Se considera como costo al gasto monetario generado para la prestación de un servicio o producto.

5.02.01 Costos directos

Se consideran costos directos a los que se relacionan con la materia prima y la mano de obra directa.

Tabla #50

Costos Directos

costos directos		
stock inicial	-	101.093,85

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Estudio de mercado

5.02.02 Costos indirectos

Hace referencia a todos aquellos costos que incurren en la producción, no se detalla el porcentaje de ocurrencia en cada unidad elaborada.

Tabla# 51

Costos Indirectos

costos indirectos			
Cantidad	**Detalle**	**Costo unitario**	**Costo total**
1	Agua, luz, teléfono, internet	115	115
1	Mantenimiento	45	45
Total			160

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Estudio de mercado

5.02.03 Gastos administrativos

Hace referencia que los gastos administrativos ayudan al desarrollo eficiente de la empresa.

Tabla #52

Gastos Administrativos

Gastos administrativos	Valor
Salario gerente	$14.727,84
Salario veterinario	$6.206,48
Salario Ing. Agronoma	$6.206,48
Depre. de muebles y enseres	$96,50
Depreci. de equipos de computo	$717,00
Depre. de muebles de oficina	$30,50
Depre. de equipos de oficina	$147,60
Amort. Gastos de la organización	$246,22
Suministros de aseo	$141,00
Suministros de oficina	$123,50
Total	$28.643,12

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Estudio de mercado

5.02.03.01 Rol de pagos administrativos

Tabla #53

Rol de Pagos Gerente

Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Cargos	**Gerente**					
Sueldo	900,00	961,11	1026,37	1096,06	1170,48	1249,96
Decimo. 3ro	75,00	80,09	85,53	91,34	97,54	104,16
Decimo. 4to	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Vacaciones	37,50	40,05	42,77	45,67	48,77	52,08
Aporte Patronal	109,35	116,77	124,70	133,17	142,21	151,87
Aporte Personal	85,05	90,82	96,99	103,58	110,61	118,12
Fondos de Reserva	74,97	80,06	85,50	91,30	97,50	104,12
Subtotal	1227,32	1310,66	1399,65	1494,68	1596,17	1704,55
Total	14727,84	15727,86	16795,78	17936,22	19154,08	20454,65

***Elaborado por*:** David Andrango
Fuente: **Elaboración propia**

Tabla# 54

Rol de Pagos Ingeniera Agronoma

Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Cargos	**Ing. Agronoma**					
Sueldo	366,00	390,85	417,39	445,73	476,00	508,32
Decimo 3ro	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Decimo 4to	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Vacaciones	15,25	16,29	17,39	18,57	19,83	21,18
Aporte Patronal	44,47	47,49	50,71	54,16	57,83	61,76
Aporte Personal	34,59	36,94	39,44	42,12	44,98	48,04

Fondos de Reserva	30,49	32,56	34,77	37,13	39,65	42,34
Subtotal	517,21	552,33	589,83	629,88	672,65	718,32
Total	6206,48	6627,90	7077,94	7558,53	8071,75	8619,82

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla #55

Rol de Pagos Veterinario

Años	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Cargos	**Veterinario**					
Sueldo	366,00	390,85	417,39	445,73	476,00	508,32
Decimo 3ro	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Decimo 4to	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Vacaciones	15,25	16,29	17,39	18,57	19,83	21,18
Aporte Patronal	44,47	47,49	50,71	54,16	57,83	61,76
Aporte Personal	34,59	36,94	39,44	42,12	44,98	48,04
Fondos de Reserva	30,49	32,56	34,77	37,13	39,65	42,34
Subtotal	517,21	552,33	589,83	629,88	672,65	718,32
Total	6206,48	6627,90	7077,94	7558,53	8071,75	8619,82

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

5.02.03.01 Depreciaciones de activos

Tabla# 56

Depreciación de Muebles y Enseres

Depreciación de muebles y enseres			
Años	**Depreciación**	**Depreciación acumulada**	**Valor en libros**
0			$ 965,00
1	$ 96,50	$ 96,50	$ 868,50
2	$ 96,50	$ 193,00	$ 772,00
3	$ 96,50	$ 289,50	$ 675,50
4	$ 96,50	$ 386,00	$ 579,00
5	$ 96,50	$ 482,50	$ 482,50
6	$ 96,50	$ 579,00	$ 386,00
7	$ 96,50	$ 675,50	$ 289,50
8	$ 96,50	$ 772,00	$ 193,00
9	$ 96,50	$ 868,50	$ 96,50
10	$ 96,50	$ 965,00	$ -

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla# 57

Depreciación Equipos de Computación

Depreciación de equipos de computación			
Años	**Depreciación**	**Depreciación acumulada**	**Valor en libros**
0			$ 2.151,00
1	$ 717,00	$ 717,00	$ 1.434,00
2	$ 717,00	$ 1.434,00	$ 717,00
3	$ 717,00	$ 2.151,00	$ -

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla #58

Depreciación Muebles de Oficina

Depreciación de muebles de oficina			
Años	**Depreciación**	**Depreciación acumulada**	**Valor en libros**
0			$ 305,00
1	$ 30,50	$ 30,50	$ 274,50
2	$ 30,50	$ 61,00	$ 772,00
3	$ 30,50	$ 91,50	$ 675,50
4	$ 30,50	$ 122,00	$ 579,00
5	$ 30,50	$ 152,50	$ 482,50
6	$ 30,50	$ 183,00	$ 386,00
7	$ 30,50	$ 213,50	$ 289,50
8	$ 30,50	$ 244,00	$ 193,00
9	$ 30,50	$ 274,50	$ 96,50
10	$ 30,50	$ 305,00	$ -

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla #59

Equipos de Oficina

Depreciación de equipos de oficina			
Años	**Depreciación**	**Depreciación acumulada**	**Valor en libros**
0			$ 1.476,00
1	$ 147,60	$ 147,60	$ 1.328,40
2	$ 147,60	$ 295,20	$ 1.180,80
3	$ 147,60	$ 442,80	$ 1.033,20
4	$ 147,60	$ 590,40	$ 885,60
5	$ 147,60	$ 738,00	$ 738,00
6	$ 147,60	$ 885,60	$ 590,40
7	$ 147,60	$ 1.033,20	$ 442,80
8	$ 147,60	$ 1.180,80	$ 295,20
9	$ 147,60	$ 1.328,40	$ 147,60
10	$ 147,60	$ 1.476,00	$ -

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

5.02.04 Gastos de financieros

Tabla# 60

Gastos Financieros

Gastos financieros	**$9.740,49**
Amortización préstamo(interés)	$9.740,49

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

5.02.05 Gastos de ventas

Tabla# 61

Gastos de Ventas

Gasto de ventas	**$13.432,96**
Gastos marketing	$1.020,00
Salario de operativo 1	$6.206,48
Salario de operativo 2	$6.206,48

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla #62

Rol de Pago Operativo 1

Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Cargos	**Operativo 1**					
Sueldo	366,00	390,85	417,39	445,73	476,00	508,32
Decimo 3ro	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Decimo 4to	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Vacaciones	15,25	16,29	17,39	18,57	19,83	21,18
Aporte Patronal	44,47	47,49	50,71	54,16	57,83	61,76
Aporte Personal	34,59	36,94	39,44	42,12	44,98	48,04
Fondos de Reserva	30,49	32,56	34,77	37,13	39,65	42,34
Subtotal	517,21	552,33	589,83	629,88	672,65	718,32
Total	6206,48	6627,90	7077,94	7558,53	8071,75	8619,82

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Tabla# 63

Rol de Pago Operativo 2

Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Cargos	**Operativo 2**					
Sueldo	366,00	390,85	417,39	445,73	476,00	508,32
Decimo 3ro	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Decimo 4to	30,50	32,57	34,78	37,14	39,67	42,36
Vacaciones	15,25	16,29	17,39	18,57	19,83	21,18
Aporte Patronal	44,47	47,49	50,71	54,16	57,83	61,76

Aporte Personal	34,59	36,94	39,44	42,12	44,98	48,04
Fondos Reserva	30,49	32,56	34,77	37,13	39,65	42,34
Subtotal	517,21	552,33	589,83	629,88	672,65	718,32
Total	6206,48	6627,90	7077,94	7558,53	8071,75	8619,82

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

5.02.06 Costos fijos y costos varíales

Tabla# 64

Costos Fijos y Costos Variables

Cuentas	Costos fijos	Costos variables	Costos totales
Costos de ventas		$ 330.852,60	$ 330.852,60
Gastos de ventas	$ 12.412,96	$ 1.020,00	$ 13.432,96
Gastos administrativos	$ 29.989,72	$ 264,50	$ 30.254,22
Gastos financieros	$ 9.740,49	$ -	$ 9.740,49
Total	$ 52.143,18	$ 332.137,10	$ 384.280,28

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

5.03 Inversiones

5.03.01 Inversión del proyecto (Activos fijos)

Tabla# 65

Inversiones del Proyecto (Activos Fijos)

Cantidad	Detalle	Costo unitario	Costo total
1	Mostrador de caja	200	200
1	Caja registradora	90	90
1	Refrigerador	655	655
2	Computadora de Escritorio	540	1080
1	Conjunto de señaléticas	155	155
1	Escritorio	150	150
1	Silla modelo	35	35
2	Sensor de humo	55	110
1	Alarma	126	126
1	Higrómetro	45	45
1	Software	648	648
1	Impresora	160	160
1	Teléfono	40	40
1	Facturador	50	50
7	Perchas	60	420
2	Vitrinas	100	200
1	Mesa	70	70
1	Extintor	30	30
2	Dispensadores(gel y jabón)	15	30
1	Archivador	120	120
1	Artículos de oficina(varios)	70	70
3	Sillas	25	75
4	Candados	20	80
1	Lector de barras	123	123
1	Letrero principal	170	170
1	Botellon	12	12
1	Dispensador de agua	23	23
Total			4.967

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

5.03.01.02 Activos nominales (diferidos)

Tabla# 66

Activo Nominal (Diferido)

Activos diferidos	
gastos de constitución	
Funcionamiento de la empresa	
Ruc	$0
Patentes	$126
Permiso de funcionamiento Agro Calidad	$60,50
Permiso funcionamiento ministerio de agricultura y ganadería	$44,60
	$231,10

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

5.02.02 Capital de trabajo

Tabla #67

Capital de Trabajo

Caja	**$ 3.611,15**
Banco	$ 5.000,00
Mercadería inicial	$ 101.093,85
Total	**$ 109.705,00**

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

5.03.03 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Tabla #68

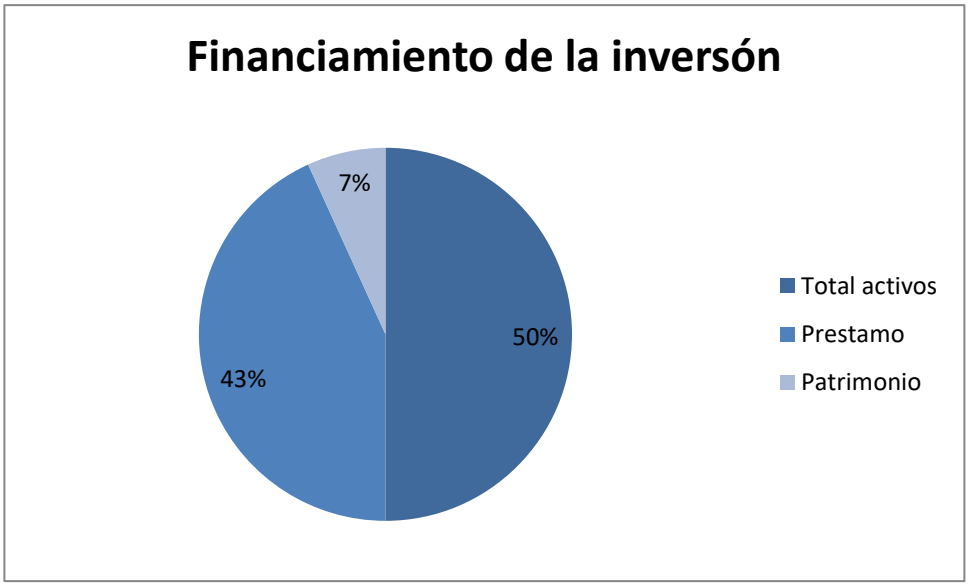
Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos

Total activos	**$ 115.833,10**
Préstamo	$ 100.077,50
Patrimonio	$ 15.755,60

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Banco de Pichincha

Gráfico# 24

Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración propia

Análisis

Se identifica que los bienes que posee el local es de $ 115.833,10,60 correspondiente al 50%, se tiene como patrimonio el 7% equivalente a $ 15.755,60 y se requiere obtener un préstamo de $ 100.077,50 que equivale al 43% con lo que se va cubrir el monto de la inversión requerida.

5.0.3.0.4 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

Tabla #69

Tabla de Amortización

Tabla de amortización B. PICHINCHA				
años	capital	interés	pago	capital pagado
1	$ 100.077,50	$ 936,56	$ 3.287,32	$ 2.350,76
2	$ 97.726,74	$ 914,56	$ 3.287,32	$ 2.372,76
3	$ 95.353,98	$ 892,35	$ 3.287,32	$ 2.394,97
4	$ 92.959,01	$ 869,94	$ 3.287,32	$ 2.417,38
5	$ 90.541,63	$ 847,32	$ 3.287,32	$ 2.440,00
6	$ 88.101,63	$ 824,48	$ 3.287,32	$ 2.462,84
7	$ 85.638,80	$ 801,44	$ 3.287,32	$ 2.485,88
8	$ 83.152,91	$ 778,17	$ 3.287,32	$ 2.509,15
9	$ 80.643,77	$ 754,69	$ 3.287,32	$ 2.532,63
10	$ 78.111,14	$ 730,99	$ 3.287,32	$ 2.556,33
	$	$	$	$

11	75.554,81	707,07	3.287,32	2.580,25
12	$ 72.974,55	$ 682,92	$ 3.287,32	$ 2.604,40
13	$ 70.370,15	$ 658,55	$ 3.287,32	$ 2.628,77
14	$ 67.741,38	$ 633,95	$ 3.287,32	$ 2.653,37
15	$ 65.088,01	$ 609,12	$ 3.287,32	$ 2.678,20
16	$ 62.409,80	$ 584,05	$ 3.287,32	$ 2.703,27
17	$ 59.706,53	$ 558,75	$ 3.287,32	$ 2.728,57
18	$ 56.977,97	$ 533,22	$ 3.287,32	$ 2.754,10
19	$ 54.223,87	$ 507,45	$ 3.287,32	$ 2.779,88
20	$ 51.443,99	$ 481,43	$ 3.287,32	$ 2.805,89
21	$ 48.638,10	$ 455,17	$ 3.287,32	$ 2.832,15
22	$ 45.805,95	$ 428,67	$ 3.287,32	$ 2.858,65
23	$ 42.947,30	$ 401,92	$ 3.287,32	$ 2.885,40
24	$ 40.061,89	$ 374,91	$ 3.287,32	$ 2.912,41
25	$ 37.149,49	$ 347,66	$ 3.287,32	$ 2.939,66
26	$ 34.209,82	$ 320,15	$ 3.287,32	$ 2.967,17
27	$ 31.242,65	$ 292,38	$ 3.287,32	$ 2.994,94
28	$ 28.247,71	$ 264,35	$ 3.287,32	$ 3.022,97
29	$ 25.224,74	$ 236,06	$ 3.287,32	$ 3.051,26
30	$ 22.173,48	$ 207,51	$ 3.287,32	$ 3.079,81
31	$ 19.093,67	$ 178,68	$ 3.287,32	$ 3.108,64
32	$ 15.985,03	$ 149,59	$ 3.287,32	$ 3.137,73
33	$ 12.847,31	$ 120,23	$ 3.287,32	$ 3.167,09

34	$ 9.680,22	$ 90,59	$ 3.287,32	$ 3.196,73
35	$ 6.483,49	$ 60,67	$ 3.287,32	$ 3.226,65
36	$ 3.256,84	$ 30,48	$ 3.287,32	$ 3.256,84

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

5.03.06 Estado de Situación Inicial

Tabla #70

Estado de Situación Inicial

Chagra Sisa				
Estado de Situación Inicial				
xx/xx/xx				
ACTIVOS			**PASIVOS**	
Activos corrientes			**Pasivos corrientes**	
Caja	$ 3.611,15			
Banco	$ 5.000,00			
Mercadería inicial	$ 101.093,85			
Total	**$ 109.705,00**			
Activos fijos			**Pasivos largo plazo**	
Muebles y enseres	965,00		Préstamo	100.077,50
Equipo de computación	2.151,00			
Muebles de oficina	305,00			
Equipo de oficina	1.476,00		**Total**	
			TOTAL PASIVOS	
Total	**4.897,00**			
Activos diferidos			**Patrimonio**	
Gastos de constitución	231,10		**Inversionistas**	$ 15.755,60
Gastos de investigación	1.000,00			
Total	**1.231,10**		**P+ Pasivo**	115.833,10
TOTAL ACTIVOS	**115.833,10**			

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

5.3.7 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

Tabla #71

Estado de Resultados

Chagra Sisa					
Estado de perdidas y ganancias					
xx/xx/xx					
	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ventas	$ 551.421,00	$ 605.184,55	$ 664.190,04	$ 728.948,57	$ 800.021,06
Costos de ventas	$ 330.852,60	$ 363.110,73	$ 398.514,02	$ 437.369,14	$ 480.012,63
Utilidad bruta en venta	**$ 220.568,40**	**$ 242.073,82**	**$ 265.676,02**	**$ 291.579,43**	**$ 320.008,42**
Gasto de ventas	**$ 13.432,96**	**$ 14.318,24**	**$ 15.262,50**	**$ 16.269,72**	**$ 17.344,12**
Gastos marketing	$ 1.020,00	$ 1.062,43	$ 1.106,63	$ 1.152,66	$ 1.200,62
Salario de oprativo 1	$ 6.206,48	$ 6.627,90	$ 7.077,94	$ 7.558,53	$ 8.071,75
Salario de oprativo 2	$ 6.206,48	$ 6.627,90	$ 7.077,94	$ 7.558,53	$ 8.071,75
Utilidad neta en ventas	**$ 207.135,44**	**$ 227.755,58**	**$ 250.413,51**	**$ 275.309,71**	**$ 302.664,30**
Gastos administrativos	**$ 28.643,12**	**$ 30.496,99**	**$ 32.476,44**	**$ 33.872,99**	**$ 36.129,75**
Salario gerente	$ 14.727,84	$ 15.727,86	$ 16.795,78	$ 17.936,22	$ 19.154,08
Salario veterinario	$ 6.206,48	$ 6.627,90	$ 7.077,94	$ 7.558,53	$ 8.071,75
Salario Ing. Agronoma	$ 6.206,48	$ 6.627,90	$ 7.077,94	$ 7.558,53	$ 8.071,75
Depre. de muebles y enseres	$ 96,50	$ 96,50	$ 96,50	$ 96,50	$ 96,50
Depreci. de equipos de computo	$ 717,00	$ 717,00	$ 717,00	$ -	$ -
Depre. de muebles de oficina	$ 30,50	$ 30,50	$ 30,50	$ 30,50	$ 30,50
Depre. de equipos de oficina	$ 147,60	$ 147,60	$ 147,60	$ 147,60	$ 147,60
Amort. Gastos de la organización	$ 246,22	$ 246,22	$ 246,22	$ 246,22	$ 246,22
Suminstros de aseo	$ 141,00	$ 146,87	$ 152,98	$ 159,34	$ 165,97
Suminstros de oficina	$ 123,50	$ 128,64	$ 133,99	$ 139,56	$ 145,37
Servicios Basicos	$ 1.380,00	$ 1.437,41	$ 1.497,20	$ 1.559,49	$ 1.624,36
Permisos de Funcionamiento	231,10	$ 240,71	$ 250,73	$ 261,16	$ 272,02
Utilidad operacional	**$ 178.492,31**	**$ 197.258,60**	**$ 217.937,08**	**$ 241.436,71**	**$ 266.534,56**
Gastos financieros	**$ 9.740,49**	**$ 6.227,17**	**$ 39.447,84**	**$ -**	**$ -**
Amortizacion prestamo(interes)	$ 9.740,49	$ 6.227,17	$ 39.447,84	$ -	$ -
Utilidad antes de impuestos	**$ 168.751,82**	**$ 191.031,42**	**$ 178.489,23**	**$ 241.436,71**	**$ 266.534,56**
15% trabajadores	$ 25.312,77	$ 28.654,71	$ 26.773,39	$ 36.215,51	$ 39.980,18
Utilidad antes de los impuestos	**$ 143.439,05**	**$ 162.376,71**	**$ 151.715,85**	**$ 205.221,21**	**$ 226.554,37**
Impuesto a la renta (35%)	$ 50.203,67	$ 56.831,85	$ 53.100,55	$ 71.827,42	$ 79.294,03
Utilidad despues de impuestos	**$ 93.235,38**	**$ 105.544,86**	**$ 98.615,30**	**$ 133.393,78**	**$ 147.260,34**
10% reserva legal	$ 9.323,54	$ 10.554,49	$ 9.861,53	$ 13.339,38	$ 14.726,03
Utilidad de dividendos	**$ 83.911,84**	**$ 94.990,37**	**$ 88.753,77**	**$ 120.054,41**	**$ 132.534,31**

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

03.98 Flujo Caja

Tabla# 72

Flujo de Caja

Flujo de caja	0	1	2	3	4	5
Utilidad		$ 93.235,38	$ 105.544,86	$ 98.615,30	$ 133.393,78	$ 147.260,34
Depreciación		$ 991,60	$ 991,60	$ 991,60	$ 274,60	$ 274,60
Amortización		$ 246,22	$ 246,22	$ 246,22	$ 246,22	$ 246,22
Gasto financiero		$ 9.740,49	$ 6.227,17	$ 39.447,84	$ -	$ -
Flujo operacional		$ 104.213,69	$ 113.009,86	$ 139.300,96	$ 133.914,60	$ 147.781,16
Inversiones						
Capital de trabajo	$ - 110.936,10					
Activos fijos	$ - 4.897,00					
Flujo neto	$ - 115.833,10	$ 104.213,69	$ 113.009,86	$ 139.300,96	$ 133.914,60	$ 147.781,16

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

5.04 Evaluación

5.04.1 T (MAR)

Tabla #73

T (MAR)

T (MAR)			
Riesgo país	**T. de interés activa**	**Inflación**	**Total**
7,94%	15%	1,19%	24,13%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

5.04.02 VAN

Tabla #74

VAN

Cálculo del VAN		
	Flujo Neto	**VAN**
0	$ -115.833,10	$ -115.833,10
1	$ 104.213,69	$ 83.955,28
2	$ 113.009,86	$ 73.343,70
3	$ 139.300,96	$ 72.832,27
4	$ 133.914,60	$ 56.405,43
5	$ 147.781,16	$ 50.145,89
Total VAN		$ 220.849,47

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

Análisis:

El cálculo del VAN nos indica después de la vida útil del local, existe $ 220.849,47 de recursos líquidos.

5.04.03 TIR

Tabla #75

TIR

Cálculo de la TIR			
	FN	**VAN**	**TIR**
0	- 115.833,10	- 115.833,10	-115833,1
1	104.213,69	83.955,28	53300,2118
2	113.009,86	73.343,70	29561,37314
3	139.300,96	72.832,27	18636,59411
4	133.914,60	56.405,43	9163,143959
5	147.781,16	50.145,89	5171,776988
Total TIR			0%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

TIR = 96%

Análisis:

Se calcula que la Tasa Interna de Retorno es de 96%, siendo superior a la tasa de oportunidad de mercado y determinando rentabilidad en el proyecto.

5.04.04 PRI (Período de recuperación de la inversión)

Tabla #76

PRI

Cálculo del PRI	
0	-115833,1
1	83955,2844
	-31877,8156
2	73343,6989
	41465,8833
3	72832,2714
	114298,155
4	56405,4307

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

Análisis:

Este indicador demuestra que el periodo de recuperación de la inversión es de 1 año, 6 meses, 23 días tiempo menor a la vida útil del proyecto.

5.04.05 RBC (Relación costo beneficio)

Tabla# 77

RBC

Cálculo del RB/C	
RB/C =	$ 336.682,57
	115.833,10
RB/C =	2,91

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

Análisis:

Mediante el cálculo realizado se obtienen la relación costo beneficio de 2,91, lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá un beneficio de $ 1.91 ctvs. de utilidad.

5.04.05 Punto de equilibrio

P.V.P = $ 1.531,73

c.v.u = $ 922,60

P.E.Q (Unidades) = costos fijos / p.v.u - c.v.u

P.E.Q (Unidades)= $ 52.143,18 / $ 609,12

P.E.Q (Unidades) = $ 85,60

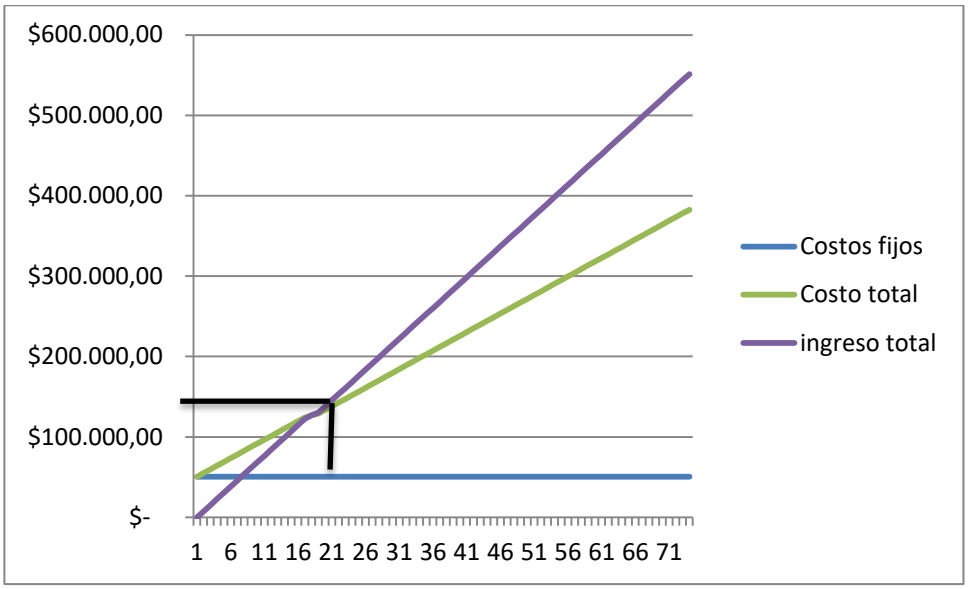
P.E. Monetario = costo fijo / 1- c.v.u / p.v.u

P.E. Monetario = $ 52.143,18,04 / 0,397670564

P.E. Monetario = $ 131.121,55

Gráfico# 25

Punto de Equilibrio



Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

5.04.06 Margen Bruto

$$\textbf{MG} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Tabla #78

Margen Bruto

Margen Bruto					
Ventas	$551.421,00	$605.184,55	$664.190,04	$728.948,57	$800.021,06
Utilidad Bruta en ventas	$220.568,40	$242.073,82	$265.676,02	$291.579,43	$320.008,42
Ventas brutas	40%	40%	40%	40%	40%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

Análisis:

Mediante el indicador del margen bruto se determina que las ventas del local generaron un 40% de Utilidad Bruta.

5.04.07 Margen neto

$$\textbf{MG=}\ \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Tabla# 79

Margen Neto

Margen Neto					
	1	2	3	4	5
Ventas	$551.421,00	$605.184,55	$664.190,04	$728.948,57	$800.021,06
Utilidad	$ 83.911,84	$ 94.990,37	$ 88.753,77	$120.054,41	$132.534,31
Margen Bruto	15%	16%	13%	16%	17%

Elaborado por: David Andrango
Fuente: Elaboración Propia

Análisis:

Mediante este indicador se observa que por cada USD $1 vendido en el local, se ganará 15 centavos de Utilidad Neta.

CAPITULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.01 Impacto Ambiental

El presente proyecto no tiene repercusiones directamente con el medio ambiente, debido a que los desechos que se obtengan de la ampliación así como los desechos del local, serán desechados en fundas de basura adecuadas y llevadas al lugar donde se dará su correcta eliminación.

6.02 Impacto Económico

Al implementar un local más amplio se generara plazas de empleo para contribuir a la economía del Sector, además el precio de los productos agro veterinarios estarán acorde a la crisis económica que está enfrentado el consumidor en la actualidad, lo que limita al consumo en la misma.

6.03 Impacto Social

El presente proyecto se apoya al cambio de la matriz productiva al generar plazas de empleo para los pobladores del cantón Cayambe, y al ofrecer la facilidad de adquirir productos agros veterinarios cerca su domicilio.

CAPÍTULO VII

7.1. Conclusiones

Una vez concluido el presente proyecto de estudio de factibilidad para la ampliación del local agro veterinario CHAGRA SISA" en EL CANTÓN Cayambe se puede concluir lo siguiente:

- ✓ Se identifica la ausencia de un local agro veterinario con amplio stock en el sector.
- ✓ El estudio técnico determina la localización óptima del local debido a que la afluencia de pobladores en este sector es voluminoso respecto a las otras zonas.
- ✓ El estudio de mercado demuestra que la demanda insatisfecha es del 78%.
- ✓ La evaluación financiera permitió obtener lo siguiente:

  Los resultados del VAN tras una vida útil del proyecto es de $ 220.900,39 en recursos líquidos. La tasa interna de retorno es de 96%, siendo superior a la tasa de oportunidad de mercado que demuestra la factibilidad y rentabilidad de la inversión. El periodo de recuperación de la inversión es de 1 años, 1 meses, 21 días, tiempo menor a la vida útil del proyecto, y por lo que está en capacidad de

cubrir sus deudas de manera inmediata. Finalmente la relación costo beneficio indica que por cada dólar invertido se prevé recuperar $1,91 ctvs. de utilidad.

7.2. Recomendaciones

- ✓ Contar con el stock necesario en el local para satisfacer las necesidades del consumidor, mediante la implementación de ofertas y promociones y así fidelizar a la población del cantón Cayambe.
- ✓ Implementar estrategias de marketing para robar los clientes a la competencia.
- ✓ Realizar convenios con proveedores que a su vez ofrecerán cursos de capacitación al personal que labora en el local CHAGRA SISA, con el fin de ofrecer una atención óptima a los posibles clientes.
- ✓ Ejecutar el proyecto de manera eficaz y eficiente tomando en cuenta todos los parámetros expuestos en el proceso teórico debido a que son puntos clave para el desarrollo del proyecto.
- ✓ Tomar en cuenta los estados financieros elaborados en el proyecto para evitar las perdidas en el negocio.
- ✓ Tener en cuenta en incremento de los valores del factor económico para así poder generar soluciones en un futuro.

7.03 Referencias bibliográficas

- Finch, J. (1996). Administración. México: Pearson Educación.
- Borello, A. (1994). El Plan de Negocios. España: Ed. Díaz de Santos
- Zambrano, A. (2006). Planificación Estratégica. Venezuela: Ed. Universidad Católica Andrés Bello.
- Rodríguez, J. (2002). Administración de Pequeñas y Mediana Empresas. México: Ed. Thomson.
- Da Silva, R. (2002). Teoría de la Administración. México: Thompson
- Fernández, E. (2005). Introducción a la Gestión. España: Ed. Universidad Politécnica de Valencia.
- Enciclopedia de economía. (2006 – 2009). Balanza comercial. Recuperado de http://www.economia48.com/spa/d/balanza-comercial/balanza-comercial.htm
- Modelo Factura. (2008 – 2016). myGestión. Recuperado de http://www.modelofactura.net/programas/mygestion
- CreceNegocios. (2014). Análisis interno: fortalezas y debilidades. Recuperado de http://www.crecenegocios.com/analisis-interno-fortalezas-y-debilidades/
- Concepto.de (2015). Misión y visión. Recuperado de http://concepto.de/mision-y-vision/
- Definición.mx (s.f.). Definicion de objetivo. Recuperado de http://definicion.mx/objetivo/

- Gestio.suport. (s.f.) Objetivos generales, específicos y operativos de un proyecto. Recuperado de http://gestio.suport.org/index.php?option=com_content&view=article&id=105%3Aque-es-el-pla-estrategic&catid=34%3Apmf-activitats&Itemid=44&lang=es
- GestioPolis.com Experto. (2000). Tasa activa y tasa pasiva ¿Qué son?. Recuperado de http://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/
- Wordpress.com (s.f.). Comportamiento del consumidor: definición y teorías. Recuperado de https://cconsumer.wordpress.com/comportamiento-del-consumidor-2/comportamiento-del-consumidor-definicion-y-teorias/
- Banco del Pichincha. (2016). Tarifario unificado informativo. Recuperado de https://www.pichincha.com/portal/Portals/0/TransparenciadeInformacion/TARIFARIO%20UNIFICADO%20INFORMATIVO%20AGENCIA%20-%209%20NOVIEMBRE%202016.pdf
- Arias, Fidias (2006). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica. (5º. ed.) Caracas - Venezuela: Episteme.
- Castro, M. (2003). El proyecto de investigación y su esquema de elaboración. (2ª.ed.). Caracas: Uyapal.
- Ramírez, T. (1999). Como hacer un proyecto de investigación. (1º. Ed.). Caracas: Panapo.
- V.D de Rada, (2009). Análisis de datos de encuestas, Barcelona.(pp 19-29)
- BBVA con tu empresa. (2013). ¿Cómo elegir la dimensión óptima de nuestra empresa?. Recuperado de http://www.bbvacontuempresa.es/a/elegir-la-dimension-optima-nuestra-empresa