

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

CARRERA:
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:
INGENIERO E INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA QUE BRINDE EL SERVICIO DE PELUQUERÍA Y ACTIVIDADES DESESTREZANTES A DOMICILIO PARA PERROS DE TODA RAZA FOMENTANDO EL TRABAJO PARCIAL PARA ESTUDIANTES DE 16 A 18 AÑOS DE ESCASOS RECURSOS ECONÓMICOS UBICADO EN EL BARRIO COTOCOLLAO DE LA CIUDAD DE QUITO

AUTORES:
PEDRO SANTIAGO PARRA ALBORNOZ
CARLA EMERITA PÉREZ CARRIÓN

DIRECTOR:
MANUEL ANÍBAL BEDÓN MARTÍNEZ

Quito, enero del 2015

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Nosotros autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de titulación y su reproducción sin fines de lucro.

Además, declaramos que los conceptos, análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Quito, enero del 2015

Pedro Santiago Parra Albornoz
C. C. 171543989-7

Carla Emerita Pérez Carrión
C. C. 171301761-2

DEDICATORIA

Este trabajo final de grado se lo dedico con todo el amor, respeto y cariño a mis padres Mónica e Iván, a mis abuelitas Fanny y Josefina, a mis hermanos Cristian, Emilia y Matheo quiénes son y serán los pilares fundamentales en mi vida y que día a día me dieron ánimo para no darme por vencido y seguir adelante hasta llegar a cumplir esta meta tan ansiada.

Pedro Santiago Parra Albornoz

Dedico este proyecto a Dios quien me ha dado fortaleza en todo momento, a mis padres por su amor, trabajo y sacrificio, a mis hermanos quienes sentaron en mi las bases de responsabilidad y deseos de superación, a mi sobrino para que vea en mi un ejemplo a seguir y a mi hijo por ser la alegría de mi vida y fuente de inspiración.

Carla Emerita Pérez Carrión

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Politécnica Salesiana y a todos mis maestros, quienes dejaron en mi mente y espíritu los mejores recuerdos y enseñanzas.

A mi Director de Tesis Economista Manuel Aníbal Bedón, por su guía y apoyo en la realización del presente trabajo de Tesis.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1.....	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 El problema de investigación.....	5
1.2.1 Principales causas o sub-problemas	5
1.2.2 Efectos o consecuencias.....	5
1.3 Desempleo juvenil	6
1.3.1 Desempleo juvenil, uno de los riesgos de la próxima década.....	6
1.4 Economía social y solidaria	7
1.4.1 Ley orgánica de la economía popular y solidaria y sector financiero popular y solidario	7
1.4.2 Problemas sociales de la economía social y solidaria.....	8
1.4.3 Sectores de la economía social y solidaria.....	9
1.5 Proyecto social	10
1.5.1 Métodos del proyecto social	11
1.6 Grupos de protección animal	11
1.6.1 Protección animal Ecuador	11
1.6.2 Principios	12
1.6.3 E.N.D.A.....	12
1.7 Objetivo general.....	13
1.7.1 Objetivos específicos	13
CAPÍTULO 2.....	14
ESTUDIO DE MERCADO	14
2.1 Definición del servicio.....	14
2.1.1 Peluquería canina	15
2.1.2 Centro desestresante.....	16
2.1.3 Actividades físicas	17
2.1.4 Mascota	20
2.1.5 Veterinario	20
2.1.6 Tipo de raza de perros.....	20
2.1.7 Diferenciación del servicio	25
2.2 Análisis de la demanda	26
2.2.1 Análisis de datos de fuentes primarias (aplicación de encuestas).....	27

2.2.2 Proyección de la demanda.....	50
2.2.3 Método.....	50
2.3 Análisis de la oferta	52
2.3.1 Análisis oferta actual.....	52
2.3.2 Competencia	52
2.3.3 Proyección de la oferta.....	53
2.4 Análisis de los precios	55
2.4.1 Proveedores.....	55
2.4.2 Proyección del precio.....	56
2.5 Comercialización	57
2.5.1 Objetivos de la comercialización	57
2.5.2 Estrategias de comercialización	57
CAPÍTULO 3.....	58
ESTUDIO TÉCNICO	58
3.1 Tamaño del proyecto.....	58
3.1.2 Localización del proyecto	59
3.1.3 Ingeniería del proyecto	63
3.1.4 Estudio legal.....	66
3.1.5 Estudio administrativo	73
3.1.6 Estudio ambiental.....	78
CAPÍTULO 4.....	81
ESTUDIO FINANCIERO	81
4.1 Descripción de los activos corrientes.....	81
4.1.1 Descripción de los activos fijos	84
4.1.2. Gastos	86
4.1.3 Ingresos.....	90
4.1.4 Flujo de fondos	91
4.1.5 Balance situación inicial	94
4.1.6 Estado de resultados.....	94
4.1.7 Balance general proyectado	97
4.1.8 Evaluación financiera.....	101
CONCLUSIONES	108
LISTA DE REFERENCIAS	110

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Pelaje corto.....	21
Figura 2. Pelaje largo.....	22
Figura 3. Pelaje semilargo.....	23
Figura 4. Pelaje duro.....	24
Figura 5. Pelaje rizado.....	25
Figura 6. Población según género.....	33
Figura 7. Población según edad.....	34
Figura 8. Tenencia de mascotas.....	35
Figura 9. Cuidado físico y psicológico de su mascota.....	36
Figura 10. Actividades desestresantes.....	37
Figura 11. Frecuencia actividades.....	38
Figura 12. Dispuestos a pagar.....	39
Figura 13. Valores a pagar.....	40
Figura 14. Conocimiento de algún centro.....	41
Figura 15. Actividades para mascota.....	42
Figura 16. Población según género.....	44
Figura 17. Población según la edad.....	44
Figura 18. Dispuestos a trabajar.....	45
Figura 19. Posición económica.....	46
Figura 20. Disposición de tiempo.....	47
Figura 21. Aspiración salarial.....	48
Figura 22. Calidad de vida.....	49
Figura 23. Macro localización.....	61
Figura 24. Mapa de ubicación.....	63
Figura 25. Diagrama de flujo.....	65
Figura 26. Logotipo y slogan.....	74
Figura 27. Organigrama funcional.....	76
Figura 28. Punto de equilibrio.....	107
Figura 29. Limpieza de oídos.....	112
Figura 30. Profilaxis dental.....	112
Figura 31. Drenaje de glándulas perianales.....	112

Figura 32. Corte de uñas y limpieza de ojos.....	113
Figura 33. Peluquería canina.....	113
Figura 34. Baño relajante y masajes.....	113
Figura 35. Actividades físicas.....	114
Figura 36. Modelo de ficha técnica.....	115
Figura 37. Diagrama de oficina planta baja.....	119
Figura 38. Diagrama de taller planta alta.....	119
Figura 39. Diagrama de actividades físicas.....	120
Figura 40. Proforma almacenes montero.....	121
Figura 41. Proforma computrón.....	122
Figura 42. Proforma hidromaxi.....	123
Figura 43. Proforma corporación el rosado.....	125
Figura 44. Proforma el comercio.....	126
Figura 45. Proforma inoplay.....	127
Figura 46. Proforma mercado libre.....	127
Figura 47. Proforma mercado libre vehículo.....	128

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Proyección de población del distrito metropolitano de Quito por Quinceaños según áreas.....	28
Tabla 2. Viviendas particulares y colectivas de la administración zonal la delicia, por condición de ocupación y ocupantes según parroquias 2010.....	29
Tabla 3. Viviendas particulares y colectivas de la administración zonal la delicia, por condición de ocupación y ocupantes según barrio – sector 2010.....	30
Tabla 4. Población barrio / viviendas Cotocollao.....	31
Tabla 5. Población según género.....	33
Tabla 6. Población según edad.....	34
Tabla 7. Tenencia de mascotas.....	35
Tabla 8. Cuidado físico y psicológico de su mascota.....	36
Tabla 9. Actividades desestresantes.....	37
Tabla 10. Frecuencia de actividades.....	38
Tabla 11. Dispuestos a pagar.....	39
Tabla 12. Valores a pagar.....	40
Tabla 13. Conocimiento de algún centro.....	41
Tabla 14. Actividades para la mascota.....	42
Tabla 15. Población jóvenes estudiantes Cotocollao.....	43
Tabla 16. Población según el género.....	43
Tabla 17. Población según la edad.....	44
Tabla 18. Dispuestos a trabajar.....	45
Tabla 19. Posición económica.....	46
Tabla 20. Disposición de tiempo.....	47
Tabla 21. Aspiración salarial.....	48
Tabla 22. Calidad de vida.....	49
Tabla 23. Proyección de la demanda.....	50
Tabla 24. Demanda insatisfecha proyectada anual.....	51
Tabla 25. Competencia.....	53
Tabla 26. Oferta actual.....	54

Tabla 27. Proyección de la oferta.....	55
Tabla 28. Proveedores.....	56
Tabla 29. Proyección del precio.....	56
Tabla 30. Estrategias de comercialización.....	57
Tabla 31. Demanda insatisfechas.....	60
Tabla 32. Localización por puntos ponderados.....	62
Tabla 33. Simbología.....	64
Tabla 34. Matriz de leopold.....	79
Tabla 35. Inversión apertura del negocio.....	81
Tabla 36. Activos corrientes.....	36
Tabla 37. Equipo de cómputo.....	84
Tabla 38. Muebles y enseres.....	84
Tabla 39. Vehículo.....	85
Tabla 40. Activos fijos.....	85
Tabla 41. Depreciación.....	85
Tabla 42. Depreciación anual.....	86
Tabla 43. Gastos anuales del personal.....	86
Tabla 44. Provisiones anuales del personal.....	87
Tabla 45. Gastos administrativos.....	87
Tabla 46. Gasto mantenimiento activos fijos.....	87
Tabla 47. Gasto suministros de oficina.....	88
Tabla 48. Aseo y limpieza.....	88
Tabla 49. Gasto publicidad.....	88
Tabla 50. Amortización.....	89
Tabla 51. Capital de trabajo.....	89
Tabla 52. Financiamiento.....	90
Tabla 53. Ingresos.....	90
Tabla 54. Demanda proyectada.....	90
Tabla 55. Ingresos brutos.....	91
Tabla 56. Flujo de fondos inversionista.....	92
Tabla 57. Flujo de fondos proyecto.....	93
Tabla 58. Balance de situación inicial inversionista.....	94
Tabla 59. Balance de situación inicial proyecto.....	94
Tabla 60. Estado de resultados inversionista.....	95

Tabla 61. Estado de resultados proyecto.....	96
Tabla 62. Caja bancos inversionista.....	97
Tabla 63. Balance general proyectado inversionista.....	98
Tabla 64. Caja bancos proyecto.....	99
Tabla 65. Balance general proyectado proyecto.....	100
Tabla 66. Tasas referenciales.....	101
Tabla 67. Valor actual neto sin financiamiento.....	102
Tabla 68. Valor actual neto con financiamiento.....	102
Tabla 69. Tasa interna de retorno sin financiamiento.....	103
Tabla 70. Tasa interna de retorno con financiamiento.....	103
Tabla 71. Índice beneficio / costo sin financiamiento.....	104
Tabla 72. Índice beneficio / costo con financiamiento.....	104
Tabla 73. Aceptación según evaluación.....	105
Tabla 74. Punto de equilibrio según ventas totales y costos.....	106
Tabla 75. Punto de equilibrio.....	106

RESUMEN

El presente documento desarrolla el trabajo de titulación: “Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa que brinde el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros de toda raza fomentando el trabajo parcial para estudiantes de 16 a 18 años de escasos recursos económicos ubicado en el barrio Cotocollao de la ciudad de Quito”.

El primer capítulo hace referencia a los antecedentes, problema de investigación, economía social y solidaria y los objetivos del proyecto.

El segundo capítulo analiza la oportunidad para la creación de la microempresa mediante un estudio de mercado. De la investigación se definió las actividades desestresantes que necesita una mascota, el precio que las familias estarían dispuestas a pagar por el servicio y el beneficio social que tendrían los estudiantes de escasos recursos económicos.

El tercer capítulo está conformado por la parte administrativa y organizacional que comprende la base legal para constituir una compañía, determinando el tipo de empresa, la localización, procesos operativos y funciones del personal.

El cuarto capítulo evalúa la factibilidad financiera del negocio, determinando una inversión inicial de \$41.406,48 constituida mediante recursos propios y un crédito bancario. Además se determinó que la creación de la microempresa es factible y generará ingresos desde el primer año, ya que la Tasa interna de retorno sin financiamiento es del 46,75% y con financiamiento es del 49,59%, mayor al costo promedio ponderado de capital de 8,85% y un índice de beneficio/costo sin financiamiento de \$10,97 y con financiamiento de \$39,50, según el estudio financiero.

ABSTRACT

This document develops the thesis entitled "Project feasibility for creating of microenterprises that provides the hair salon and relax activities at home for dogs of all breeds by promoting part-time work for students of 16 to 18 years of few economic resources located in Cotocollao neighborhood of Quito's city".

The first chapter refers to the background, research problem, social economy and the project objectives.

The second chapter discusses the opportunity for the creation of microenterprises through market research. For the investigation we define the relax activities that need a pet , the price that families will pay for the service and the social benefit that students of few economic resources will have.

The third chapter consists for the administrative and organizational part that included the legal bases to create a company, determining the type of company, location, operational processes and staff functions.

The fourth chapter evaluate the financial feasibility of the business, determining an initial investment of \$ 41.406,48 constituted by own resources and bank loans. In addition it was determined that the establishment of microenterprises is feasible and will generate incomes from the first year, since the internal rate of return without financing is 46.75% and with financing 49.59% higher than the weighted average cost of capital of 8.85% and an index of benefit / cost \$ 10.97 without financing and with financing by \$ 39.50, according to the financial study.

INTRODUCCIÓN

La evaluación de este proyecto analiza la factibilidad para la creación de una microempresa que brinde el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros de toda raza, fomentando el trabajo parcial para estudiantes de 16 a 18 años de escasos recursos económicos ubicado en el barrio Cotocollao de la ciudad de Quito, desde los puntos de vista de mercado, técnico y de rentabilidad económica.

La primera parte de este proyecto comprende el estudio de mercado del servicio, donde se analiza desde la definición del servicio, pasando por el análisis de la demanda y su proyección, análisis de su oferta y su proyección, análisis de precios, hasta finalizar con el estudio de la comercialización del servicio.

La segunda parte del proyecto comprende el análisis técnico de la microempresa, que implica la determinación de la localización óptima, el diseño de las condiciones óptimas del trabajo, lo cual incluye turnos de trabajo laborables, cantidad y tipo de cada una de las maquinas necesarias para el proceso, su capacidad, la distribución física de los equipos dentro de la planta, las áreas necesarias, y aspectos organizativos y legales concernientes a su instalación.

La tercera parte consiste en un análisis económico de todas las condiciones de operación que previamente se determinaron en el estudio técnico. Esto incluye determinar la inversión inicial, los costos totales de operación, el capital de trabajo, plantear diferentes esquemas de financiamiento para aceptar uno de ellos, el cálculo del balance general inicial, del estado de resultado proyectado a cinco años, del punto de equilibrio y de la tasa de ganancia que los inversionistas que desearían obtener por arriesgar su dinero instalando esta microempresa productiva.

La cuarta sección de este proyecto, trata justamente sobre la evaluación económica de la inversión. Una vez que se han obtenido una serie de determinaciones sobre el mercado la tecnología y todos los costos involucrados en la instalación de la operación de la microempresa, viene ahora el punto donde se determina la rentabilidad económica de toda la inversión bajo criterios claramente definidos, tales como VPN (Valor Presente Neto) y TIR (Tasa Interna de Rendimiento). Esta parte también incluye un análisis de riesgo de la inversión. Finalmente se declara las conclusiones generales de todo el proyecto con base en los datos y determinaciones hechas en cada una de sus partes.

CAPÍTULO 1

1.1 Antecedentes

En el norte del Distrito Metropolitano de Quito se encuentra el barrio Cotocollao, parroquia urbana ubicada entre el Condado, La Concepción, Ponciano y Cochapamba. Cotocollao es una zona de gran movimiento comercial especialmente para las ventas ambulantes, sin embargo su población no cuenta con un trabajo estable, lo que ha provocado que las necesidades de las familias se incrementen buscando alternativas para la generación de fuentes de trabajo.

El barrio es una zona de gran movimiento comercial especialmente para las ventas ambulantes, sin embargo es un barrio en el cual su población no cuenta con un trabajo estable, esto ha provocado que las necesidades de las familias se incrementen.

Las necesidades del barrio se concentran principalmente en el ámbito intelectual, debido a la falta de capacitación que existe en los colegios de la zona.

Conjuntamente a estas necesidades están los problemas sociales, como: violencia, drogadicción, racismo, falta de planificación familiar, principalmente en jóvenes adolescentes que aún están estudiando, estos problemas han provocado que el núcleo familiar se destruya y que los menores de edad busquen trabajo forzado.

El disponer de un empleo estable y de buena calidad es una dimensión esencial de la calidad de vida de las personas. Tanto el desempleo como el subempleo se han incrementado durante la última década. Este problema es estructuralmente más agudo entre los jóvenes y las mujeres, lo que refleja una mayor exclusión en una inserción laboral.

Los jóvenes perciben, de manera generalizada, que el mundo del trabajo es extremadamente competitivo. Se exige un alto nivel educativo y se demanda, a la vez, ser joven y contar con experiencia.

Obtener el primer trabajo en este contexto es bastante difícil. Asimismo, perciben la desventaja de ser joven, cuando los contratantes aprovechan la oferta de trabajadores para pagarles menos, justificándolo con el argumento de que no poseen experiencia.

Las ideas sobre lo que es un buen trabajo varían entre estratos socioeducativos.

Los jóvenes de niveles medios y altos esperan estabilidad, que las actividades les agraden, salarios atractivos y reconocimiento por su aporte.

Los jóvenes de menor nivel socio-educativo esperan ser tratados con respeto y no ser explotados. Los jóvenes piensan que para poder emprender algo propio, es necesario primero ganar experiencia y vínculos en un trabajo asalariado, así como ahorrar para poder invertir luego.

La relación entre jóvenes y adultos parece contradictoria al momento de insertarse laboralmente. Los jóvenes dicen que a veces les ayudan, pero en otras ocasiones les discriminan por ser jóvenes.

A través del desarrollo de este proyecto se generará fuentes de trabajo para los jóvenes estudiantes del barrio, que busquen un ingreso adicional ayudando a mejorar su situación económica-social familiar, y que una vez terminado sus estudios secundarios puedan seguir una carrera universitaria, ya que ellos serán base fundamental de nuestra microempresa al satisfacer las necesidades de las mascotas.

Con esto nos enfocaremos al nicho de mercado desatendido definiendo estrategias con las cuales se pueda satisfacer las necesidades de las personas que consideran a sus mascotas no solo como un animal sino como un acompañante.

Este proyecto ayudará a que los estudiantes de escasos recursos económicos cuenten con un trabajo parcialmente estable, así como también ayudará al correcto cuidado de las mascotas, mejorando su calidad de vida.

1.2 El problema de investigación

Necesidades básicas insatisfechas ante la falta de alternativas de emprendimiento de la población de escasos recursos económicos, como el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros.

1.2.1 Principales causas o sub-problemas

- ✓ Limitados centros especializados en la salud de las mascotas
- ✓ Falta de información de la demanda, mercado objetivo y demanda insatisfecha
- ✓ Falta de cuidado físico y psicológico de las mascotas
- ✓ Falta de locales disponibles para el desarrollo del proyecto
- ✓ No se conoce el rendimiento financiero y social de esta inversión
- ✓ Limitada capacidad de emprendimiento, falta de una cultura del ahorro
- ✓ Falta de información de la tecnología disponible para dotar este servicio

1.2.2 Efectos o consecuencias

- ✓ Solo existen clínicas veterinarias y/o peluquerías
- ✓ Nicho de mercado desatendido
- ✓ Maltrato hacia las mascotas
- ✓ Saturación de locales comerciales
- ✓ Costos administrativos y financieros elevados
- ✓ Gastos desmedidos de la población
- ✓ Escasa tecnología necesaria para el proyecto

1.3 Desempleo juvenil

De acuerdo a Deloitte, el desempleo en la Costa bordea el 9,1%, y en la Sierra la tasa es del 5,5%. En esto también los datos son muy parecidos a los del INEC: Costa, 9,2% y 5,6%. El Instituto también se refiere a la Amazonía, con el 4,8%. Según Deloitte, en el largo plazo se mantendrá la brecha de género en perjuicio de las mujeres, que registran 1,4% de desempleo más alto en relación a los hombres. Asimismo, el desempleo juvenil representó 2,3 veces la tasa de desempleo total y tres veces más que la tasa de desempleo adulto. En Ecuador la cifra de jóvenes sin empleo aumentó un 3,1% en relación a 2008, año en que esa cifra se ubicó en 14,4% (El Telégrafo, 2013).

En Ecuador, tal como ocurre en la mayoría de países, la tasa de desempleo juvenil es muy superior a la tasa de desempleo de los adultos. En muchos casos es dos o hasta tres veces más alta. Desempleo juvenil es el porcentaje de personas entre 15 y 24 años, que a pesar de buscar empleo no lo tienen. Esto ocurre por lo general porque los jóvenes por su propia naturaleza tienen poca experiencia en el mercado de trabajo, eso hace que les cueste más conseguir empleo, sobre todo cuando los mercados valoran la experiencia laboral.

Por otro lado, puede ser resultado de procesos de capacitación incompletos o inadecuados que hacen que el joven no tenga las destrezas que el mercado está buscando, es una combinación de falta de experiencia intrínseca a su propia naturaleza y de deficiencias en el sistema de formación y capacitación (El Telégrafo, 2013).

1.3.1 Desempleo juvenil, uno de los riesgos de la próxima década.

En América Latina, un informe de la Organización Internacional de Trabajo entregado a finales de 2013, mostraba que casi la mitad de los desempleados urbanos son jóvenes. Esto contribuye a que unos 22 millones de jóvenes no trabajen ni estudien. “No es casual que en diversas ciudades sean ellos quienes encabezan protestas cuestionando el sistema y las instituciones” (El Telégrafo, 2013).

Según datos del INEC la tasa de desempleo urbano en el país fue del 4.15% a diciembre del año pasado. La tasa de desempleo juvenil en la actualidad es de 13,7% de los 106 millones de jóvenes que residen en esta región.

La ciudad ecuatoriana que registra el más alto desempleo en el país es Guayaquil, con una tasa del 10%, según la consultora Deloitte. La cifra representa casi el doble de la tasa existente en Quito del 5,8%. Los datos de la consultora son similares a los del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), que a septiembre de 2010 ubicaba el desempleo en Guayaquil en 10,1% y el de la capital de la República en 5,9% (El Telégrafo, 2013).

1.4 Economía social y solidaria

1.4.1 Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario

La Constitución de la República en el Artículo 283 establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía social y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios; en el Artículo 309 señala que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario (Corporación de Estudios y Publicaciones, 2014).

Capítulo II de las Unidades Económicas Populares

Artículo 75. Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos. Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes (Corporación de Estudios y Publicaciones, 2014).

Se considera dentro de la economía social y solidaria este proyecto ya que de acuerdo al Artículo 75 de dicha ley, se generará trabajo y empleo para sus integrantes realizando actividades económicas y prestación de servicios en pequeña escala.

La economía social y solidaria está basada en valores humanos y principios de solidaridad, que propugnan el reconocimiento de la otra persona como fundamento de la acción humana y eje de la renovación de la política, la economía y la sociedad. Incluye al conjunto de actividades y organizaciones de carácter comunitario, asociativo, cooperativo, mutualista y demás formas colectivas creadas para responder a las necesidades de empleo y de bienestar de los pueblos, así como a movimientos ciudadanos orientados a democratizar y transformar la economía (Caraggio, 2012).

1.4.2 Problemas sociales de la economía social y solidaria

La economía solidaria es una respuesta real y actual a los más graves problemas sociales de nuestra época:

- ✓ La economía solidaria ha demostrado en muchos casos ser una alternativa capaz de conducir organizadamente a muchos trabajadores informales, a operar con mayor eficiencia, permitiendo la reinserción social y el progreso de extensos sectores que despliegan de modo independiente iniciativas que les generan ingresos y elevan su precario nivel y calidad de vida (Migliaro, 2013).
- ✓ Las enormes y crecientes injusticias y desigualdades sociales que genera el sistema económico predominante, que se traducen en procesos de desintegración de la convivencia social, conflictos que se prolongan sin solución apropiada, ingobernabilidad y desafección ciudadana, acentuada delincuencia y corrupción, etc. Siendo la economía de solidaridad una forma justa y humana de organización económica, su desarrollo puede contribuir eficazmente en la superación de esta serie de graves problemas que impactan negativamente a nuestras sociedades (Migliaro, 2013).

- ✓ La economía solidaria ha demostrado ser una de las formas en que la mujer y la familia encuentran nuevas y amplias posibilidades de participación, desarrollo y potenciamiento de sus búsquedas basadas en la identidad de género (Migliaro, 2013).
- ✓ La economía solidaria orienta hacia nuevas formas de producción y consumo, social y ambientalmente responsables (Migliaro, 2013).

1.4.3 Sectores de la economía social y solidaria

- ✓ Grupos populares y organizaciones que se establecen solidariamente para hacer frente a sus necesidades y problemas (Migliaro, 2013).
- ✓ Personas de todos los grupos sociales que quieren desarrollar iniciativas empresariales de nuevo tipo, eficientes y que sean acordes con un sentido social y ético que se proponen establecer en sus actividades (Migliaro, 2013).
- ✓ Movimientos cooperativos, mutualistas y autogestionarios, que encuentran en la economía de solidaridad una nueva perspectiva y nuevos conceptos que llegan a potenciar sus experiencias (Migliaro, 2013).
- ✓ Pueblos originarios que luchan por recuperar su identidad y que encuentran en la economía solidaria una forma económica moderna en que se aplican y viven valores y relaciones sociales acordes con sus culturas comunitarias tradicionales (Migliaro, 2013).
- ✓ Empresarios que quieren organizar eficiencia y solidaridad y que aspiran a establecer en sus empresas modalidades armónicas de convivencia humana (Migliaro, 2013).
- ✓ Instituciones públicas y poderes locales preocupadas de los problemas de la pobreza y la desocupación y que ven en la economía solidaria una manera eficaz de abordarlos (Migliaro, 2013).

- ✓ Instituciones religiosas que conciben la economía solidaria como una forma de hacer economía coherente con sus orientaciones espirituales y éticas y como formas eficaces de generar espacios de desarrollo humano y social (Migliaro, 2013).
- ✓ Disciplinas que buscan nuevas respuestas a los grandes problemas sociales de nuestra época, nuevas maneras de pensar el cambio social y el desarrollo, nuevos modelos conceptuales y nuevas relaciones entre la teoría y la práctica social (Migliaro, 2013).

En el presente proyecto se contará con una caja de ahorros para los estudiantes, el porcentaje de ahorro será del 5% del sueldo como política de la empresa, si el empleado requiere aumentar el porcentaje de ahorro será a criterio propio; los fondos ahorrados de cada empleado se entregarán al finalizar la relación laboral.

1.5 Proyecto social

La formulación de proyectos sociales nace como respuesta a las necesidades que tienen las personas con responsabilidades de planeación y dirección a nivel local, departamental, municipal y nacional, de identificar claramente el problema de fondo en una situación problemática compleja, y de formular proyectos que contribuyan efectivamente a resolverlo.

Conjunto de antecedentes que permiten juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas que presenta la asignación de recursos a una determinada iniciativa.

Posibilita la identificación, análisis y selección de alternativas de solución adecuadas a necesidades o problemas específicos. Aporta a la toma de decisiones, al recomendar la solución técnica más adecuada e indicar los resultados que se esperan obtener con su implementación y operación (Murgas, 2008).

1.5.1 Métodos del proyecto social

- ✓ Reflexión seria y rigurosa sobre aquel problema social concreto que pretendemos mejorar
- ✓ Tomar conciencia de las necesidades existentes y elegir un problema concreto que precise solución y además que esa solución se contemple como posible
- ✓ Elaborar un diseño científico
- ✓ Aplicarlo a la práctica para transformarla y mejorarla
- ✓ Apertura y flexibilidad en su aplicación
- ✓ Originalidad y creatividad en la elaboración del proyecto (Pérez, 2006) .

1.6 Grupos de protección animal

En el país se tiene experiencias importantes con respecto al cuidado de animales, el caso más conocido es la fundación PAE, el cual cuenta con animales rescatados para adopción y Hospitales para el cuidado de los mismos.

1.6.1 Protección animal Ecuador

PAE nació en el corazón de un grupo de personas preocupadas por el sufrimiento y abuso que los seres humanos de manera voluntaria o involuntaria maltratan a los animales, sin embargo lo que más preocupa es la indiferencia que se tiene al pasar de largo sin mirar siquiera por el lado de un perro que agoniza en la acera. La fundación PAE, se fundó y legalizó en Quito el 3 de agosto de 1984 ante el Ministerio de Inclusión Social y Económica bajo la figura original de asociación y posteriormente reformada a fundación el 2 de marzo de 2005 con Acuerdo Ministerial # 4883, como una entidad apolítica, con personería jurídica, de derecho privado y sin fines de lucro, fundada para la defensa y protección de los animales (PAE, 2011).

1.6.2 Principios

Protección Animal Ecuador trabaja bajo parámetros internacionales, recomendaciones de la ICAM (Coalición Internacional para el manejo de animales de compañía) y fundamentada en la ciencia del Bienestar Animal desarrollada por la Universidad de Bristol de Inglaterra, a esta ciencia se la define como un estado de salud física y mental permanente del animal en armonía con el medio (PAE, 2011).

Este estado se basa en el respeto de las 5 libertades:

- ✓ Libertad de hambre, sed, y malnutrición;
- ✓ Libertad de miedo, ansiedad y angustia;
- ✓ Libertad de incomodidad por condiciones físicas o térmicas;
- ✓ Libertad de dolor, lesiones y enfermedades; y
- ✓ Libertad para expresar sus comportamientos naturales (PAE, 2011).

Otra experiencia importante y destacable es la de ENDA (Ecuador Natural y Defensa Animal) dicha fundación se dirige principalmente al rescate y adopción de las mascotas como perros y gatos; además de practicar los mismos aspectos que PAE.

1.6.3 ENDA

Ecuador Animal y Defensa Animal entidad sin fines de lucro, busca educar a la gente sobre la vida silvestre, incentivar el respeto y difundir noticias, animales en adopción, rescates, campañas de esterilización, charlas, etc (E.N.D.A., 2012).

1.7 Objetivo general

Determinar la viabilidad del proyecto para la creación de una microempresa que ofrezca el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros de toda raza generando fuentes de trabajo para estudiantes de escasos recursos económicos que permita satisfacer las necesidades básicas y el mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

1.7.1 Objetivos específicos

- ✓ Demostrar que existe una demanda potencial insatisfecha para el producto
- ✓ Demostrar que se domina la tecnología de producción
- ✓ Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su instalación

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Definición del servicio

El proyecto tiene la finalidad de prestar un servicio. Se entiende por servicio a “todas aquellas actividades identificables, intangibles, que son el objeto principal de una operación que se crea para proporcionar la satisfacción de necesidades de los consumidores” (Stanton, 2007).

A continuación se detalla el servicio de peluquería y actividades desestresantes para perros de todo tipo de raza, que se pretende ayudarán a mantener una mascota saludable y con un buen aspecto físico eliminando el grado de estrés en las mascotas, en donde con personal capacitado, máquinas con tecnología de punta, excelentes instalaciones y principalmente tiempo y dedicación lograremos que su mascota tenga un momento placentero y mejore su estilo de vida.

En la microempresa el servicio que se brinda es profesional. Nuestro objetivo es que la mascota se vea bien y se sienta bien. Para esto, tomaremos en cuenta que cada mascota tiene su personalidad y su temperamento, por este motivo cada una debe ser tratada de manera especial con mucha paciencia y cariño.

Es importante mencionar que para brindar cualquier tipo de servicio es necesario contar con bienes tangibles tales como: infraestructura adecuada, maquinaria, herramientas, equipos, vehículo, entre otros.

La microempresa que brinda el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros de toda raza se proyecta como una empresa de servicios ubicada en el barrio Cotocollao de la ciudad de Quito.

En este proyecto vamos a tratar exclusivamente el concepto de servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros de toda raza, el proyecto además está dirigido hacia el fomento de trabajo parcial para estudiantes de 16 a 18 años de escasos recursos económicos, de modo que puedan ahorrar dinero para sus estudios o emprendimiento empresarial.

2.1.1 Peluquería canina

Establecimiento en el cual se procurará mantener cuidados de peluquería y estéticos para perros. Entre las actividades que se realizarán en la peluquería canina destacan el baño y corte del pelo el animal.

Servicios de peluquería canina

Cada sesión completa de peluquería canina durará aproximadamente 2 horas ya que se procura tener el mayor cuidado con las mascotas. Cabe aclarar, que no se usa ningún procedimiento para dormir a la mascota y poder trabajar con ella.

Dentro del servicio completo de la microempresa están contemplados los siguientes servicios.

- ✓ Limpieza de oídos
- ✓ Limpieza de ojos
- ✓ Baño relajante
- ✓ Drenaje de glándulas perianales
- ✓ Masaje con aromaterapia
- ✓ Corte de uñas
- ✓ Corte profesional de pelo

- ✓ Servicios veterinarios profesionales
- ✓ Vacunas
- ✓ Desparasitaciones
- ✓ Baños medicados (anti pulgas y antimicóticos)
- ✓ Profilaxis dental
- ✓ Hidroterapia

Para entender vea el Anexo 1. Gráficos de servicios doggy spa.

2.1.2 Centro desestresante

Masaje terapéutico y de relajación para perros.

En la actualidad, muchos son los problemas conocidos que día a día las personas acarrear a sus mascotas: estrés, depresión, miedo, conducta inadecuada. El masaje terapéutico es una vía complementaria y necesaria al tratamiento veterinario y/o educación del perro para conseguir elevar su bienestar tanto a nivel psíquico como físico.

Desde el punto de vista psicológico, se trabaja ayudando al organismo a la liberación de endorfinas, procedentes de una glándula ubicada en la base del cerebro. Cuando se estimula dicha glándula, provoca un efecto analgésico y relajante que ayuda al animal a evitar elevados niveles de estrés así como a sentir un mayor bienestar general (Granada Adiestramiento Canino, 2014).

Desde el punto de vista fisiológico, al relajar sus músculos se incrementa la circulación y el aporte de oxígeno y nutrientes a los mismos, lo que ayuda a la curación de lesiones, estrés físico, etc (Granada Adiestramiento Canino, 2014).

2.1.3 Actividades físicas

En el centro se realizarán las siguientes actividades físicas:

- ✓ Caminata
- ✓ Saltos
- ✓ Reptar
- ✓ Juegos caninos
- ✓ Natación
- ✓ Baile

Descripción del servicio

El centro de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros prestará servicios de limpieza general y de relajación para mantener perros sanos y con un buen aspecto físico que contribuya a la eliminación del estrés.

Control de rutina y ficha técnica

El especialista realizará un registro de cada mascota que ingresa al centro para llevar un historial de los mismos así como una revisión general del estado de salud del animal. De ser necesario el veterinario realizará los procedimientos según sea el caso.

Modelo ficha técnica

Ver Anexo 2

Servicios del centro

A. Peluquería canina

✓ Corte

Este servicio será realizado según el tipo de pelaje del perro, ya sea con máquina y/o tijera, se caracteriza por el uso de la máquina en el cuerpo y las tijeras en las zonas más sensibles de la mascota.

✓ Baño

Se realizará de dos formas: baño básico y baño anti pulgas; el primero incluye dos enjabonadas con shampoo y acondicionador medicados y específicos para la mascota; el segundo será aplicado adicionalmente a pedido del cliente en el que se usará shampoo y acondicionar específicos para tratar el problema.

✓ Secado y cepillado

Se utilizará toallas y secadores a mano regulables en velocidad y temperatura para la comodidad de la mascota, una vez escurrido el animal se procederá a cepillarlo con peines necesarios según el tipo de pelaje.

B. Aseo y limpieza general

✓ Limpieza de oídos

Los oídos de un perro son muy sensibles y susceptibles a la infección, a la acumulación excesiva de la cera y a la infestación por parásitos, por tal motivo son de bastante cuidado. Una limpieza con productos apropiados eliminará la mayoría de los problemas.

✓ Limpieza de dientes

La periodontitis o enfermedad dental afecta a más del 80% de las mascotas a partir del año de edad pueden llegar a sufrir de serios problemas que pueden derivar en la pérdida definitiva de piezas dentales.

✓ Limpieza de ojos

Los canales lagrimales se tapan con frecuencia, lo que tiene como consecuencia un derrame de lágrimas por el extremo del ojo, con una decoloración de los pelos.

Además el polvo y el aire pueden provocar irritación e infecciones en los ojos, por lo que es indispensable mantener una buena limpieza.

✓ Limpieza de glándulas anales

Las glándulas anales acumulan residuos fecales y un líquido con un olor característico para cada animal. Estas glándulas despiden un olor muy fuerte cuando se encuentran saturadas es por esto es recomendable limpiarlas en cada baño. De saturarse continuamente podrían causar una infección y hasta la muerte del animal.

✓ Corte de uñas

Los perros requieren de un corte frecuente de uñas, caso contrario podrían presentarse problemas como: deformaciones en los pies, incrustaciones de las uñas, que se parta o astille una uña, entre otros.

C. Estilo canino

El corte con estilo se realiza a pedido del cliente según la raza de su mascota, además se aplicará perfumes con aromas agradables y frescas para el animal.

D. Actividades desestresantes

✓ Actividades físicas

Se realizará con los perros rutinas de caminatas, saltos, reptar, juegos caninos, natación y baile, las mismas que ayudarán a desestresar y crear un ambiente de diversión para los animales.

✓ Masajes

Dentro de los masajes relajantes para los perros se contará con hidroterapia y aromaterapia, las mismas que son técnicas que ayudarán a la mascota a cambiar de ambiente durante la sesión.

2.1.4 Mascota

El término "mascota" proviene del francés: mascotte. Los perros son las mascotas por excelencia, con siglos de tradición y cría selectiva además de ser los primeros animales que el hombre doméstico y hoy en día siendo considerados el mejor amigo del hombre. Existen muchas razas de perros como son: bóxer, bull dog inglés, dalmata, labrador, etc (Granada Adiestramiento Canino, 2014).

2.1.5 Veterinario

Es la persona que se dedica al estudio de la vida, la salud, las enfermedades y la muerte de los animales, e implica el arte de ejercer tal conocimiento técnico para el mantenimiento y recuperación de la salud, aplicándolo al diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades (Mendoza, 2012).

Las mascotas y el veterinario

Las enfermedades de mascotas es algo que muy pocas personas tienen en cuenta; al ser seres vivos, estos pueden padecer distintos problemas, sean enfermedades de perros, enfermedades de gatos o enfermedades de aves, estas deben cuidarse y por eso mismo existen los veterinarios. Al igual que los seres humanos, que necesitan ir al doctor cada determinado tiempo; las mascotas deben ir al veterinario cada 3 meses, de esta forma evitaremos que contraigan alguna enfermedad (Mendoza, 2012).

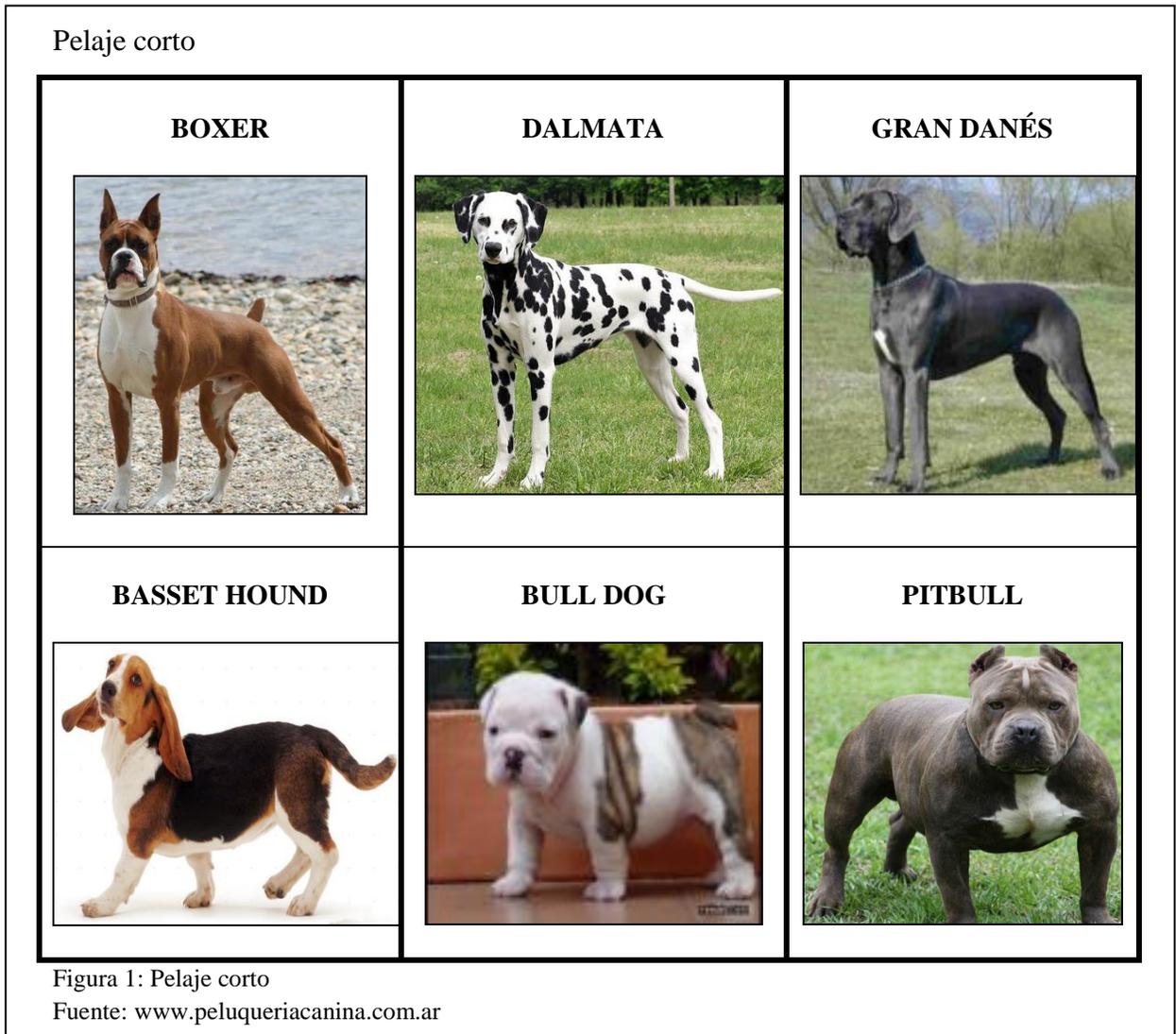
2.1.6 Tipo de raza de perros

Principalmente existen cinco tipos de pelaje:

✓ Pelaje corto (bóxer, dalmata, dogo alemán, basset hound, bulldog, gran danés)

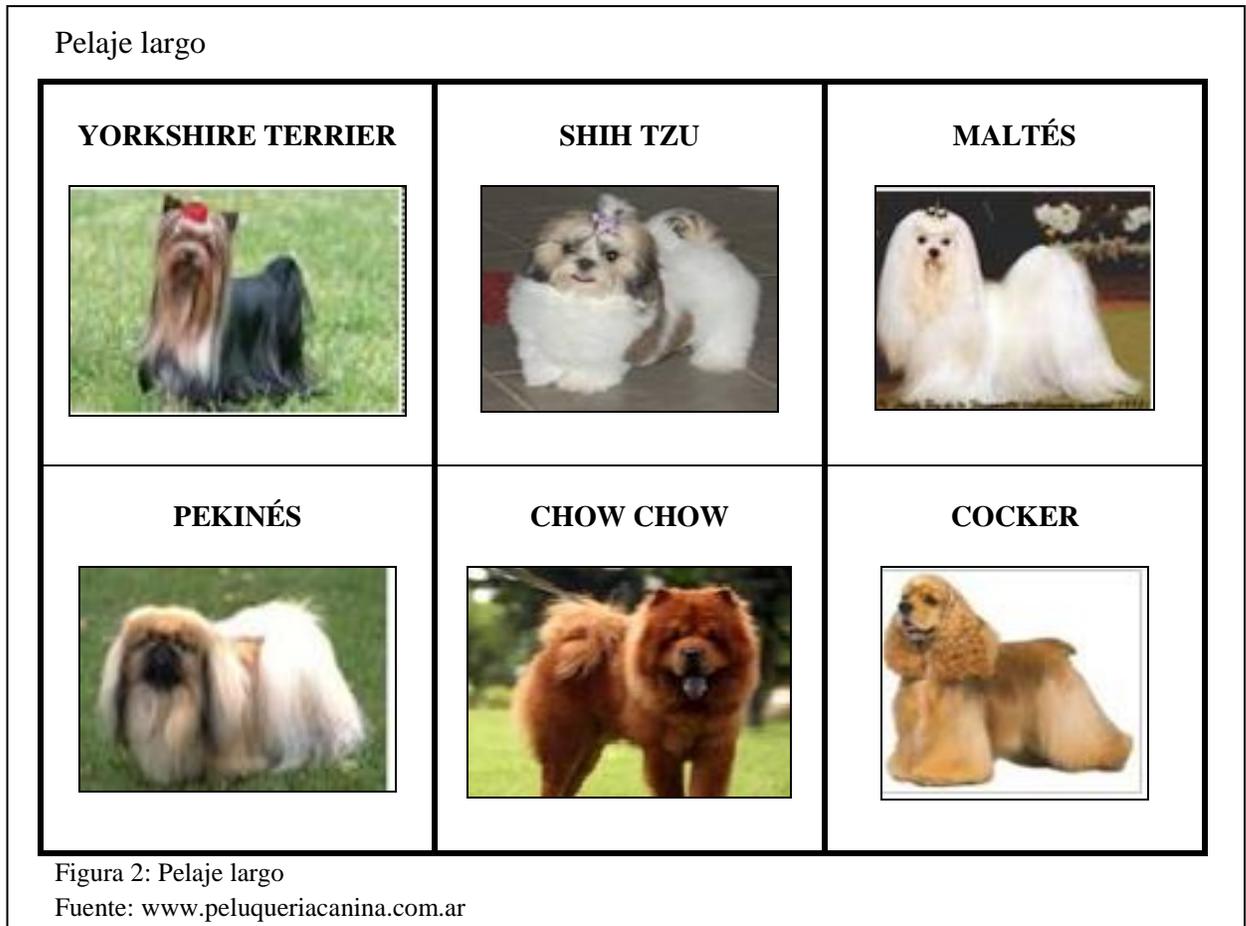
Se caracteriza por ser un pelo fácilmente manejable ya que los perros con este tipo de pelo necesitan pocos baños anuales. Suele bastar con cepillados enérgicos y en profundidad con manoplas o cepillos de pelo natural, para eliminar el pelo muerto.

También da muy buenos resultados frotarles con la mano o con un guante a favor y en contra del pelo. Su visita al estilista profesional puede ser cada 3 meses, para la limpieza de glándulas perianales, dientes, orejas y corte de uñas (Granada Adiestramiento Canino, 2014) .



✓ Pelaje largo (yorkshire terrier, shih tzu, maltés, pekinés, chow chow, cocker,)
El pelo largo es difícil de mantener. Requiere cepillados muy frecuentes para evitar que el pelo se enrede. Si hay pocos nudos, conviene deshacérselos uno a uno. Si el perro está lleno de nudos, lo mejor es acudir a un profesional.

Para cepillarlo se puede utilizar una carda y para peinarlo un peine de púas metálicas (Granada Adiestramiento Canino, 2014).



- ✓ Pelaje semilargo (mastín español, pastor alemán, golden retriever, san bernardo, husky)

Estos perros son los que diariamente necesitan el cuidado de su amo en casa y es necesario la visita al estilista una vez al mes, ya que estos requieren de un arreglo estético para poder apreciar su raza y una limpieza profunda que solo un profesional puede hacerlo. El pelo semilargo no es muy complicado de mantener. Basta con cepillarlo regularmente con un peine o un cepillo de púas durante las dos épocas de muda de pelo (Granada Adiestramiento Canino, 2014).

Pelaje semilargo

MASTÍN ESPAÑOL



PASTOR ALEMAN



GOLDEN RETRIEVER



SAN BERNARDO



HUSKY

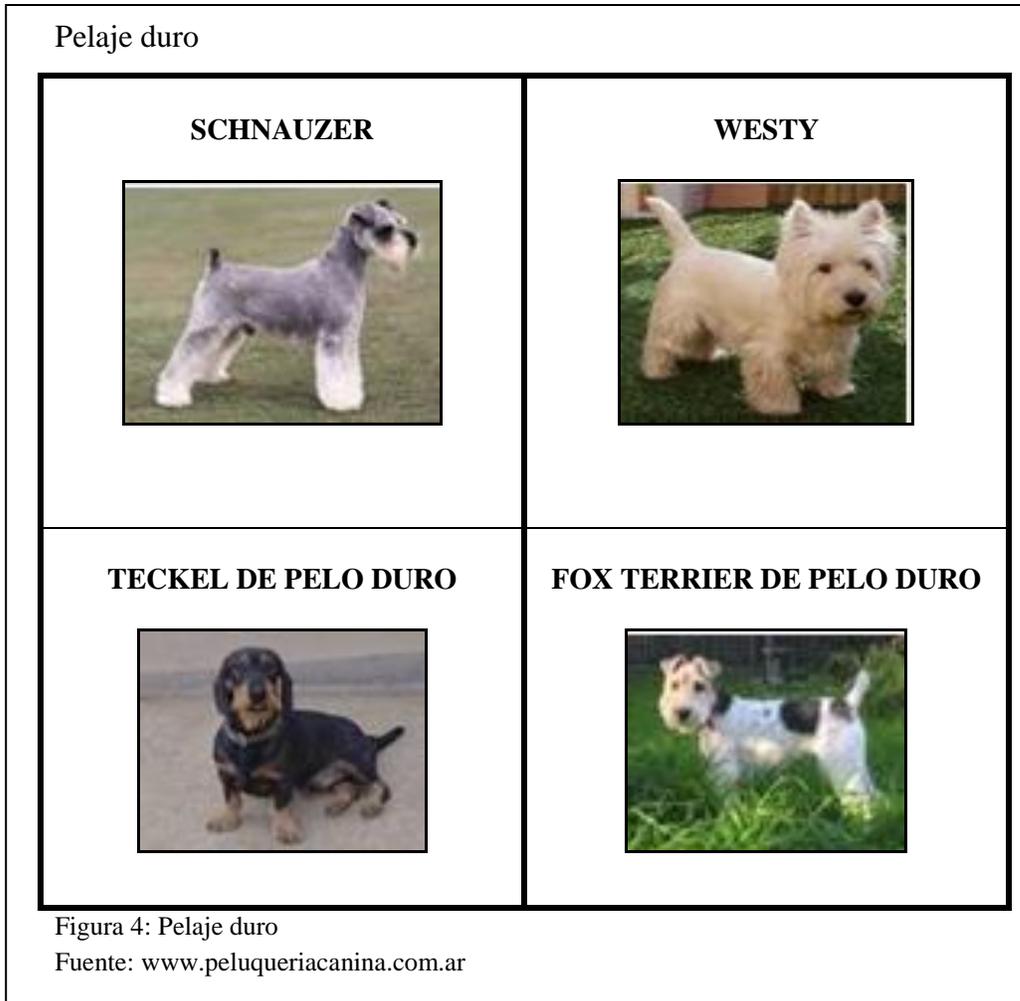


Figura 3: Pelaje semilargo

Fuente: www.peluqueriacanina.com.ar

✓ Pelaje duro (schnauzer, westy, teckel de pelo duro, fox terrier de pelo duro)

Este tipo de pelo es fácil de mantener, siempre que se cepille con frecuencia para evitar la aparición de nudos. Lo ideal es hacer periódicamente “Stripping” que es una técnica de corte antiguo que consiste en realizar el pelo muerto del animal y hacerle una muda de pelo artificial. Si se le corta con máquina, el pelo acaba perdiendo su dureza característica e incluso se ondula. Lo ideal para el mantenimiento cotidiano es utilizar un peine. Estos perros requieren de la visita al estilista profesional por lo menos cada dos meses (Granada Adiestramiento Canino, 2014).



✓ Pelaje rizado (perro de agua español y portugués, french poodle)

Este tipo de pelo necesita un trabajo regular para evitar que se anude. En el french poodle, por ejemplo, el corte estético ideal es a tijera, pero para poderse hacer el perro debe estar libre de nudos.

Este tipo de perros requiere un cepillado a diario por parte de su amo y la visita al estilista se la debe hacer cada 20 días o cada mes, para evitar los nudos y tener que pelar a la mascota (Granada Adiestramiento Canino, 2014).

Pelaje rizado

**PERRO DE AGUA
ESPAÑOL**



**PERRO DE AGUA
PORTUGUÉS**



FRENCH POODLE



Figura 5: Pelaje rizado

Fuente: www.peluqueriacanina.com.ar

2.1.7 Diferenciación del servicio

La diferenciación de nuestro servicio se basa principalmente en terapias innovadoras para el cuidado de las mascotas, como son: masajes, aroma terapia, bailo terapia, hidro terapia, estos principalmente contribuyen a la disminución de estrés y ansiedad en las mascotas.

En el barrio Cotocollao no existen lugares en donde presten este tipo de servicios, las peluquerías caninas se limitan a la limpieza, baño, corte y cepillado, descuidando la parte afectiva de las mascotas.

La calidad de nuestro servicio está enfocado en el cuidado de las mascotas es por esto que contamos con recursos humanos altamente capacitados, además nuestro personal demuestra cariño y respeto a los animales al momento de realizar las actividades de limpieza, peluquería y cuidado de la mascota. Las herramientas y productos que se utilizan serán de excelente calidad tomando en cuenta la raza y edad de las mascotas.

Nuestro valor agregado y principal servicio es el transporte puerta a puerta que brindaremos a nuestros clientes, es decir el personal capacitado recogerá las mascotas de sus domicilios en un vehículo especializado que brindará comodidad a los mismos.

Servicios sustitutos

La evolución de los precios de otros servicios distintos a los del proyecto puede tener una gran influencia sobre la demanda del servicio que se va a desarrollar; de esta forma tenemos los servicios sustitutos.

Los servicios sustitutos “son servicios que satisfacen una necesidad similar, y por tanto el consumidor podrá optar por el consumo de ellos en lugar del servicio de nuestro proyecto, si éste subiera de precio” (Sapag, 2007)

Los principales servicios sustitutos de nuestra microempresa son: clínicas veterinarias, hospitales veterinarios y peluquerías caninas tradicionales además de los mismos consumidores que realizan la peluquería y baño en su propio hogar.

2.2 Análisis de la demanda

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (Baca, 2011)

Para cuantificar la demanda se utilizarán dos fuentes. Las primarias, que son estadísticas oficiales emitidas por el gobierno o por alguna cámara de comercio; y las secundarias, que indican la tendencia del uso del servicio de peluquería canina a través de los años y cuáles son los factores macroeconómicos que influyen su consumo, pero no arrojan datos sobre las preferencias del consumidor en cuanto al tipo de servicio y otras características, por lo que para obtener estos datos se aplicaran encuestas.

2.2.1 Análisis de datos de fuentes primarias (aplicación de encuestas)

Población y muestra

Para determinar nuestro mercado objetivo se tomará como referencia los datos estadísticos del INEC acerca de la población del último censo realizado en el país en el año 2010.

Tamaño de muestra y tipo de muestreo

Tamaño de muestra

Beneficiarios directos: 1.820 familias con una población de 5.184 personas residentes en el Barrio de Cotocollao, para el año actual según tasa de incremento anual del 1.7% (tc)

Tipo de muestreo

Se aplicará el muestreo probabilístico simple de los segmentos seleccionados por sectores y parroquias en base al marco muestral del INEC.

Variable geográfica: dentro de nuestra población tenemos aspectos geográficos, esta variable no es medible pero establece cualidades.

Tabla 1.
 PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
 POR QUINQUEÑOS SEGÚN ÁREAS

AREA	Población Censo		Tasa de crecimiento demográfico%	Incremento%	Proyección año y Tasa de Crecimiento(tc)									
	1990	2001			2005	tc	2010	tc	2015	tc	2020	tc	2025	tc
TOTAL DISTRITO	1,388,500	1,842,201	2.6	33	2,007,767	2.2	2,215,820	2.0	2,424,527	1.8	2,633,748	1.7	2,843,418	1.5
QUITO URBANO	1,105,526	1,397,698	2.2	26	1,504,991	1.9	1,640,478	1.7	1,777,976	1.6	1,917,995	1.5	2,060,904	1.4
DISPERSO URBANO	24,535	13,897	-5.0	-43	10,612	-8.5	7,803	-8.5	5,246	-7.2	3,404	-8.3	2,011	-10.0
SUBURBANO	258,439	430,606	4.8	67	492,163	3.4	567,740	2.9	641,305	2.5	712,349	2.1	780,504	1.8

Nota: Proyección de la población del DMQ por Quinquenios según áreas

Fuente: Municipio de Quito

Unidad geográfica:

Se refiere al lugar donde vive la gente (país, región, provincia, cantón, barrio); el enfoque de nuestro proyecto será el Barrio Cotocollao.

Tabla 2.
VIVIENDAS PARTICULARES Y COLECTIVAS DE LA ADMINISTRACIÓN ZONAL LA DELICIA, POR
CONDICIÓN DE OCUPACIÓN Y OCUPANTES SEGÚN PARROQUIAS 2010

PARRÓQUIAS	TOTAL VIVIENDAS	CONDICIÓN DE OCUPACIÓN Y OCUPANTES							PROMEDIO DE OCUPANTES POR VIVIENDA PARTICULAR	
		TOTAL	OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES		CON PERSONAS AUSENTES	DESOCUPADAS	EN CONSTRUCCIÓN	COLECTIVAS		
			VIVIENDAS	OCUPANTES				VIVIENDAS		OCUPANTES
ADMINISTRACIÓN ZONAL LA DELICIA	113.766	101.717	96.115	344.404	5.602	8.675	3.339	35	371	3,6
COTOCOLLAO	10.986	10.242	9.595	31.618	647	627	116	1	5	3,3
PONCEANO	18.906	17.278	16.054	53.931	1.224	1.379	243	6	120	3,4
COMITÉ DEL PUEBLO	14.703	13.585	13.021	46.923	564	826	289	3	9	3,6
EL CONDADO	27.660	24.334	23.369	89.197	965	1.906	1.416	4	185	3,8
CARCELEN	17.779	16.291	15.504	55.288	787	1.097	387	4	13	3,6
NONO *	748	605	509	1.732	96	127	16	-	-	3,4
POMÁSQUI *	9.855	8.713	8.166	29.493	547	869	268	5	9	3,6
SAN ANTONIO *	11.583	9.446	8.857	32.329	589	1.569	557	11	28	3,7
CALACALI *	1.546	1.223	1.040	3.893	183	275	47	1	2	3,7

Nota: Viviendas particulares y colectivas de la Administración zonal La Delicia / Parroquias

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010; INEC

Variable demográfica:

Dentro de la demografía es preciso ver el número de hogares en lugar de la población total ya que muchos servicios/productos se tiene como unidad de medida el hogar y no el individuo. Considerando que por lo general son las familias las que poseen una mascota es preciso segmentar el mercado de acuerdo al número de hogares dentro del Barrio Cotocollao.

Tabla 3.
VIVIENDAS PARTICULARES Y COLECTIVAS DE LA ADMINISTRACIÓN ZONAL LA DELICIA, POR
CONDICIÓN DE OCUPACIÓN Y OCUPANTES SEGÚN BARRIO - SECTOR 2010

CÓDIGO	PARROQUIA Y BARRIO-SECTOR	TOTAL VIVIENDAS	CONDICIÓN DE OCUPACIÓN Y OCUPANTES								PROMEDIO DE OCUPANTES POR VIVIENDA PARTICULAR
			TOTAL	OCUPADAS		CON PERSONAS AUSENTES	DESOCUPADAS	EN CONSTRUCCION	COLECTIVAS		
				CON PERSONAS PRESENTES	OCUPANTES				VIVIENDAS	OCUPANTES	
0501 COTOCOLLAO											
05010001	23 JUNIO BARRIO	1.638	1.495	1.401	4.662	94	112	31	-	-	3,3
05010002	BELLAVISTA ALTA	504	464	449	1.506	15	29	11	-	-	3,4
05010003	COTOCOLLAO	1.701	1.582	1.465	4.846	117	114	5	-	-	3,3
05010004	LOMA HERMOSA	419	378	353	1.156	25	34	7	-	-	3,3
05010005	LOS TULIPANES	1.498	1.405	1.305	4.329	100	78	15	-	-	3,3
05010006	QUITO NORTE	2.850	2.719	2.551	8.268	168	108	22	1	5	3,2
05010007	S_JOSE DE JARRIN	1.266	1.167	1.101	3.652	66	91	8	-	-	3,3
05010008	THOMAS	1.110	1.032	970	3.199	62	61	17	-	-	3,3

Nota: Viviendas particulares y colectivas de la Administración zonal La Delicia / Barrio-Sector
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010; INEC

Nuestra segmentación según la tabla del INEC para el estudio eran de 1.701 viviendas, con 4.846 ocupantes hasta el año 2010, tomando en cuenta que el incremento poblacional es del 1.7% anual, para el año actual serán 1.820 familias con una población de 5.184 personas residentes en el Barrio de Cotocollao.

Cálculo de la muestra

$$n = \frac{N * Z^2 * Pm * Qm}{Z^2 * Pm * Qm + (N - 1) * (Ep)^2}$$

N = Viviendas

Z = Valor para un nivel de aceptación

Pm = Proporción esperada, probabilidad de éxito

Qm = Proporción no esperada, probabilidad de fracaso

Ep= Error muestral de la población

Tc = Tasa de crecimiento

Tamaño de la muestra para potenciales clientes

Tabla 4.

Población barrio / viviendas Cotocollao

POBLACIÓN QUITO		BARRIO / VIVIENDAS	
DM QUITO 2010	1.640.478	COTOCOLLAO 2010	1701
i Pob.	1.7%	i Pob.	1.7%
DM QUITO 2014	1.754.907	COTOCOLLAO 2014	1820

Nota: Población en Cotocollao según INEC

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Una vez determinado el mercado objetivo (N) de acuerdo a las variables de segmentación se determinara el tamaño de la muestra. Se aplicara el método de las proporciones.

Variabes:

n = ?

Nivel de significación = 95% \longrightarrow Z = 1.96

Error muestral = 5%

Pm = 0.50

Q m= 0.50

Tc = 1.7

Tamaño de muestra

N = 1820 potenciales clientes

$$n = \frac{N * Z^2 * Pm * Qm}{Z^2 * Pm * Qm + (N - 1) * (Ep)^2}$$

$$n = \frac{1820 * (1.96)^2 * (0.50) * (0.50)}{(1.96)^2 * (0.50) * (0.50) + (1820 - 1) * (0.05)^2}$$

$$n = \frac{1747.93}{5.51} = 317$$

Según el cálculo de la muestra se determinó que para el proyecto se deben realizar 317 encuestas, que corresponde a 1820 potenciales clientes del total de la población del Barrio Cotocollao.

Es importante mencionar que únicamente no contaremos con los clientes directos del Barrio Cotocollao, ya que gracias a nuestro valor agregado que es el servicio de peluquería a domicilio nuestra demanda se incrementará y podremos contar con clientes indirectos de los barrios aledaños al sector como son : Quito Norte, El Condado, 23 de Junio, Bellavista Alta, entre otros.

Formato de encuesta aplicada

Ver Anexo 3

Tabulación e interpretación de resultados

Encuesta 1

La presente encuesta tiene por objetivo determinar los requerimientos que usted como cliente espera de los servicios que brindará la microempresa destinada al servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros de toda raza ubicado en el barrio Cotocollao de la ciudad de Quito, con el propósito de brindar un servicio personalizado y satisfacer sus necesidades.

Tabla 5
Población según género

Sexo	Resultado
FEMENINO	64%
MASCULINO	36%
TOTAL	100%

Nota: Población según género

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

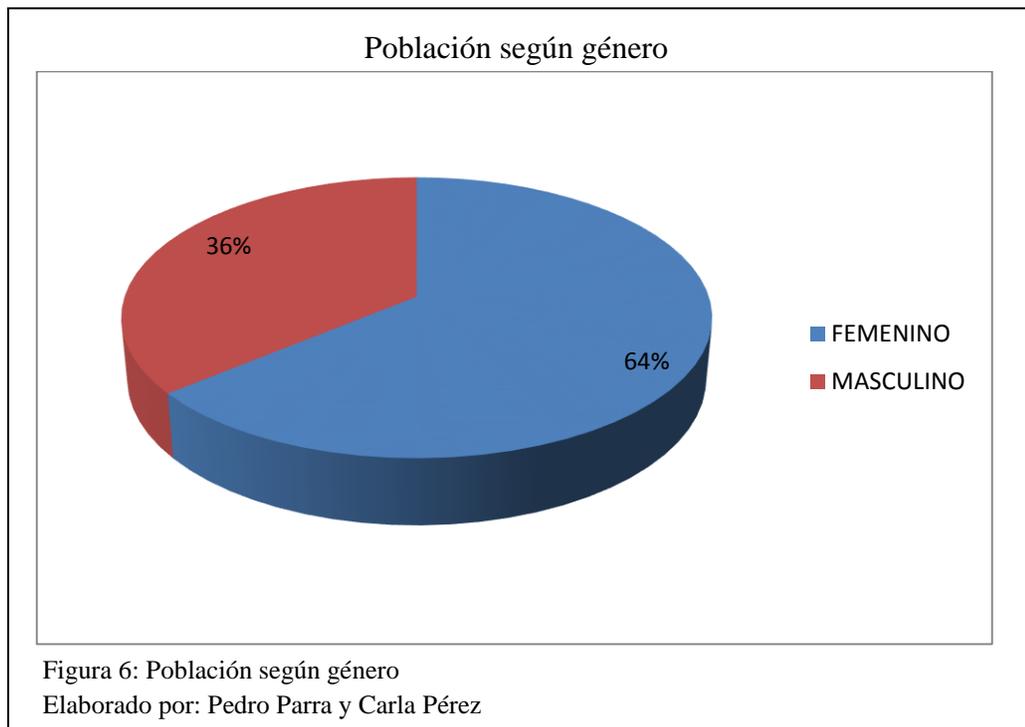
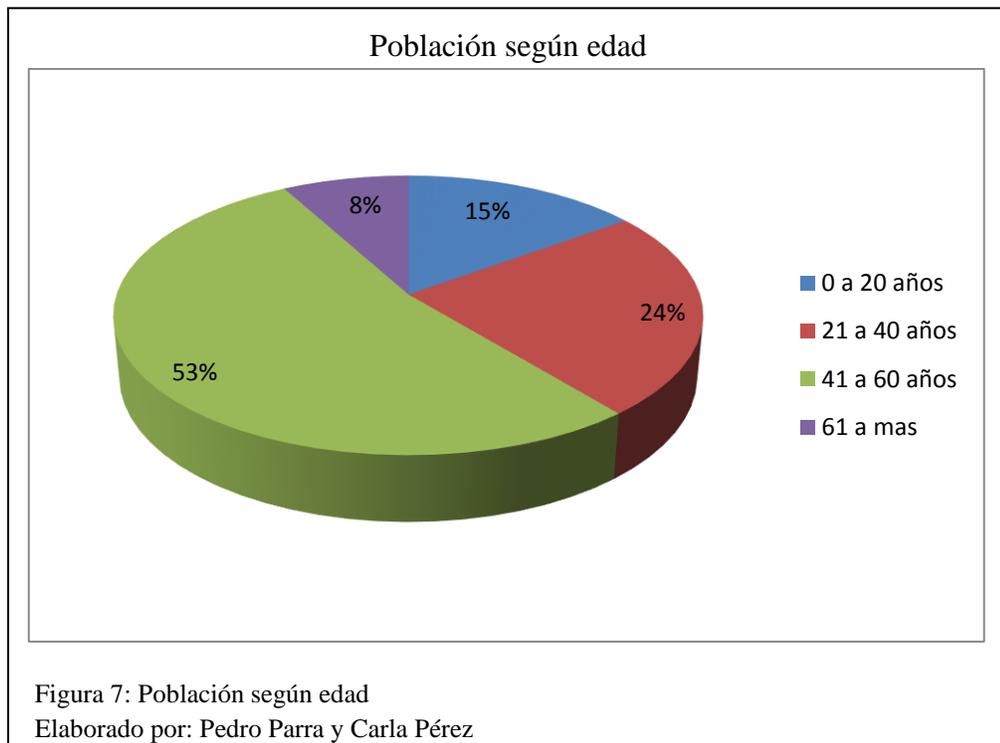


Tabla 6.
Población según edad

Edad	Resultado
0 a 20 años	15%
21 a 40 años	24%
41 a 60 años	53%
61 a más	8%
TOTAL	100%

Nota: Población según edad

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

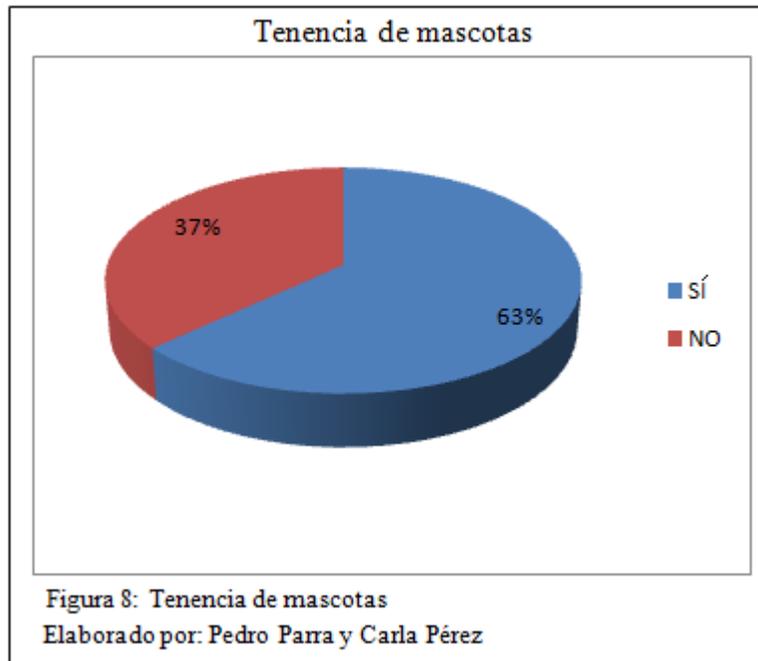


➤ ¿Tiene perros como mascotas?

Tabla 7.
Tenencia de mascotas

Opciones	Resultado
SÍ	63.09%
NO	36.91%
TOTAL	100%

Nota: Porcentaje de tenencia de mascotas
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

Luego de realizar las 317 encuestas en el Barrio Cotocollao, se determinó que 63 de cada 100 familias tienen mascotas, lo cual significa un mercado potencial amplio, sin considerar que las 37 familias restantes no poseen una mascota pero les gustaría tenerla.

➤ ¿Cree usted que es importante el cuidado físico y psicológico de su mascota?

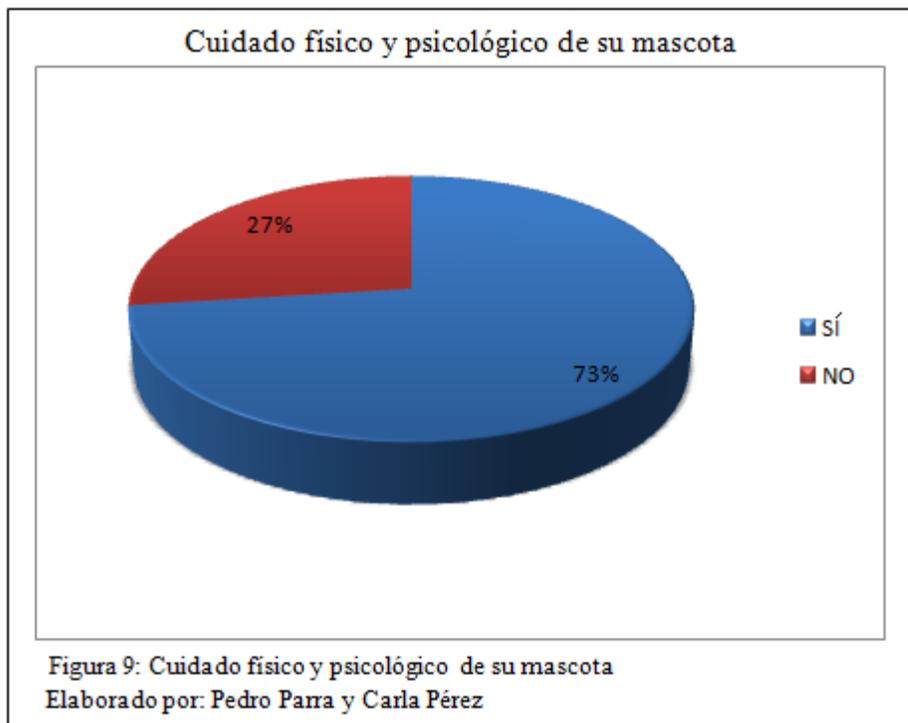
Tabla 8.

Cuidado físico y psicológico de su mascota

Opciones	Resultado
SÍ	73%
NO	27%
TOTAL	100%

Nota: Importancia del cuidado físico y psicológico

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

Para el 73% de las familias encuestadas es importante el cuidado físico y psicológico de su mascota, ya que lo consideran como un miembro de su familia y le entregan su amor incondicional. Sin embargo, el 27% restante piensa que su mascota es un animal ordinario y no necesita un cuidado especial.

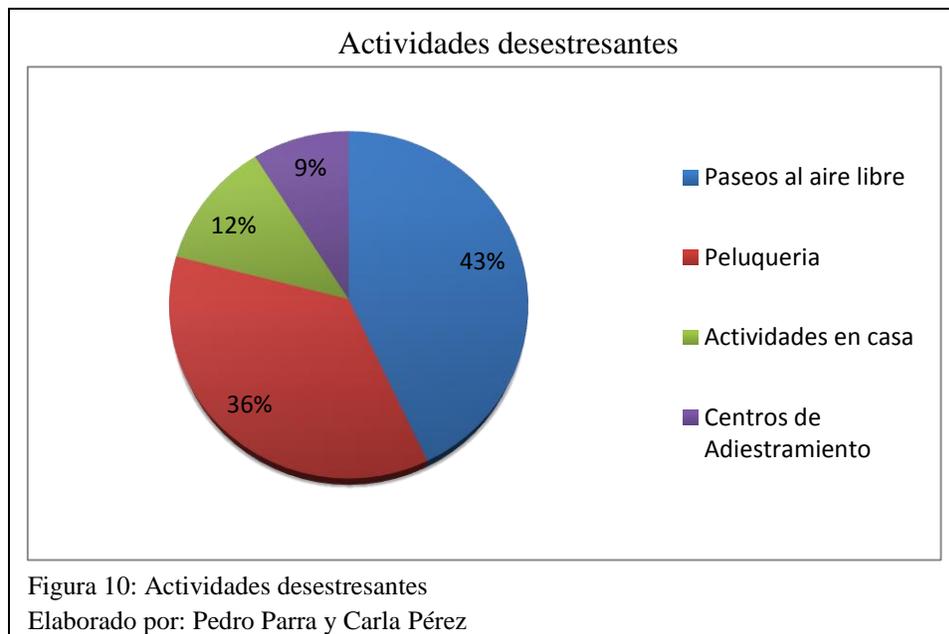
➤ ¿Qué actividades usted realiza para desestresar a su mascota? Escoja dos opciones

Tabla 9.
Actividades desestresantes

Opciones	Resultado
Paseos al aire libre	43%
Peluquería	36%
Actividades en casa	12%
Centros de Adiestramiento	9%
TOTAL	100%

Nota: Actividades desestresantes

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

Todas las familias encuestadas realizan al menos una actividad para desestresar a su mascota, el 43% prefiere realizar paseos al aire libre ya que es una actividad que no tiene ningún valor económico, el 36% acude a la peluquería con frecuencia para mantener una buena imagen de su mascota, el 12% de las familias juega con su mascota dentro de casa sin gastar dinero, y tan solo el 9% restante opta por llevar a su mascota a un centro especializado de adiestramiento canino.

➤ ¿Con qué frecuencia usted realiza las actividades desestresantes para su mascota?

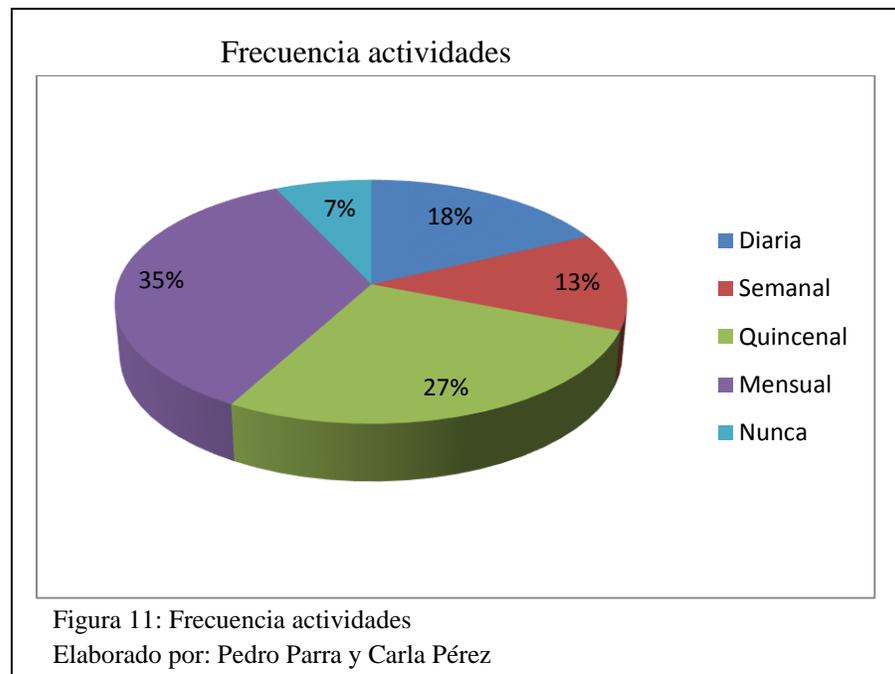
Tabla 10.

Frecuencia de actividades

Opciones	Resultado
Diaria	18%
Semanal	13%
Quincenal	27%
Mensual	35%
Nunca	7%
TOTAL	100%

Nota: Frecuencia de actividades

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

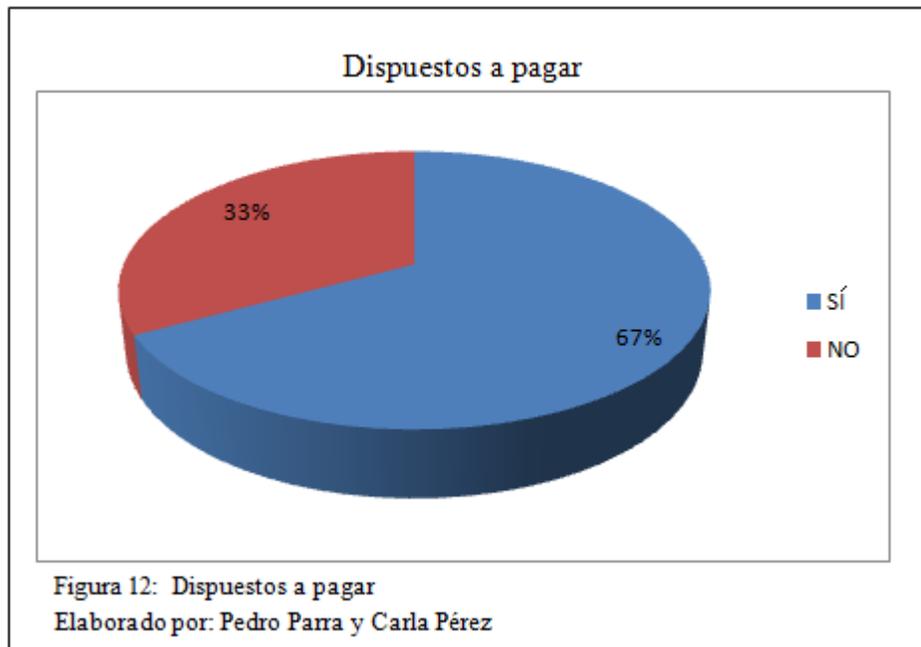
El 35% de las familias realiza por lo menos una vez al mes actividades desestresantes para su mascota por falta de tiempo, además del 27% lo realiza quincenalmente, el 31% de las familias considera de gran importancia dedicar tiempo a su mascota semanal y diariamente respectivamente, ya que sin ese tiempo puede adquirir una enfermedad por el estrés y tan solo el 7% de los mismos nunca realiza actividades desestresantes ya que no consideran importante realizarlas.

- ¿Estaría dispuesto a pagar por el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio?

Tabla 11
Dispuestos a pagar

Opciones	Resultado
SÍ	67%
NO	33%
TOTAL	100%

Nota: Dispuestos a pagar por el servicio
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

Del total de los encuestados el 67% afirmó que sí estaría dispuesto a pagar por el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio ya que consideran de gran importancia mantener a su mascota activa y con una imagen radiante.

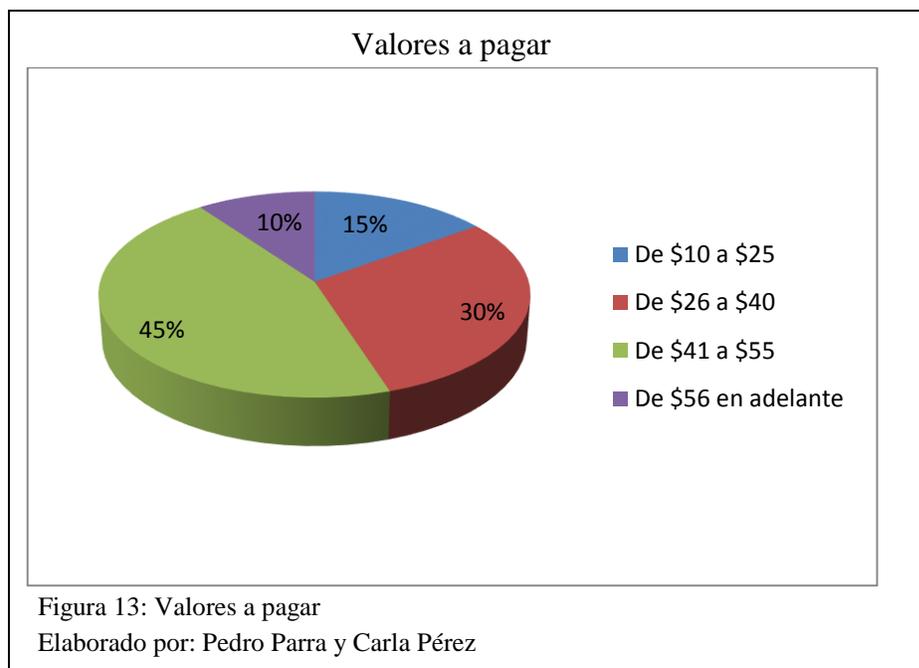
- ¿Cuánto pagaría por el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio?

Tabla 12
Valores a pagar

Opciones	Resultado
De \$10 a \$25	15%
De \$26 a \$40	30%
De \$41 a \$55	45%
De \$56 en adelante	10%
TOTAL	100%

Nota: Valores a pagar

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

El 45% de las familias encuestadas estarían dispuestos a pagar por el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio entre 41 y 55 dólares ya que incluye todas las actividades necesarias para el cuidado de una mascota, el otro 45% pagaría entre 10 y 40 dólares independientemente de las actividades que le realicen a su mascota.

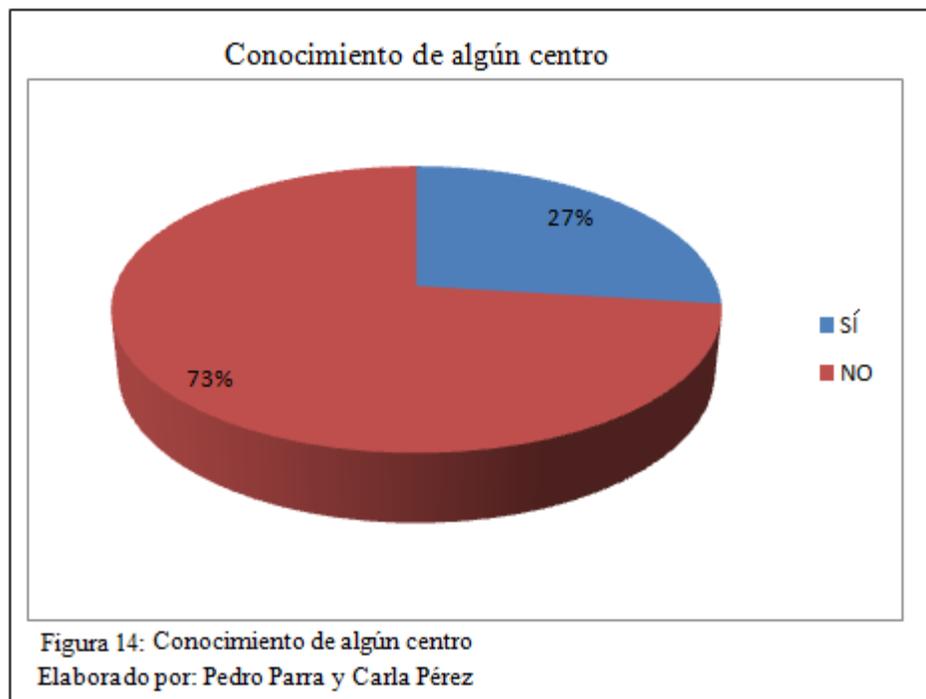
- Dentro del sector, ¿usted conoce algún centro que brinde el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio?

Tabla 13
Conocimiento de algún centro

Opciones	Resultado
SÍ	27%
NO	73%
TOTAL	100%

Nota: Conocimiento de algún centro

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

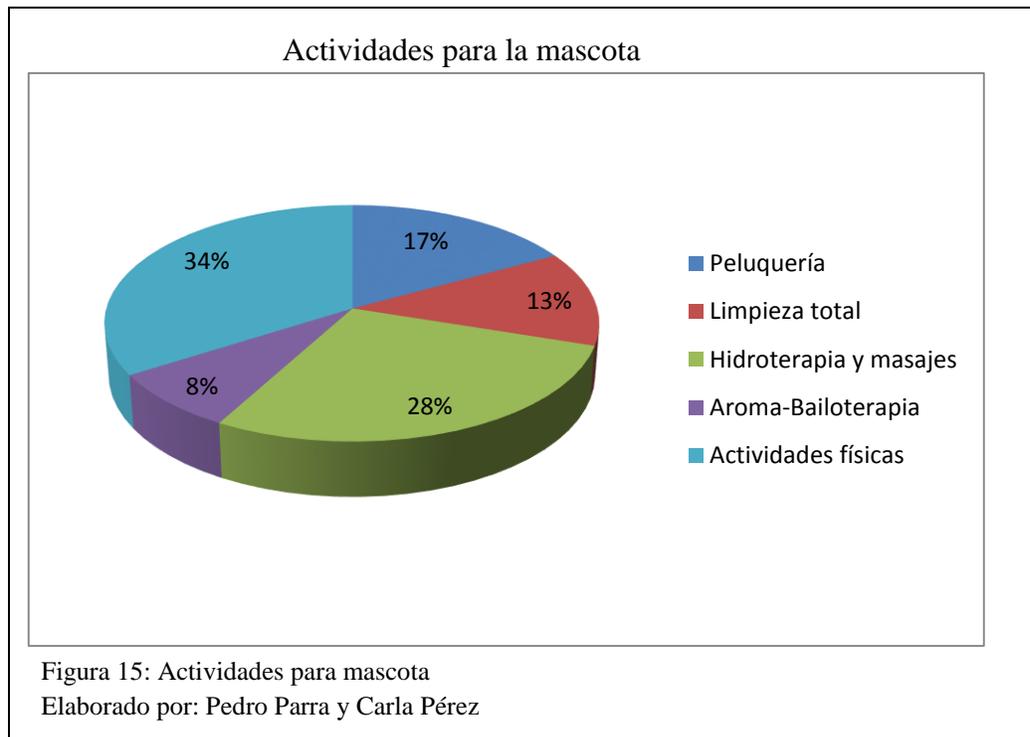
El 73% de las familias encuestadas no conoce ningún centro que brinde el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio dentro del Barrio. Sin embargo el 27% si conocen centros que realicen diversas actividades para las mascotas, cabe recalcar que los encuestados solo conocen peluquerías caninas y clínicas veterinarias.

- ¿Qué actividades cree usted que más disfrutaría su mascota dentro del centro? Escoja dos opciones

Tabla 14
Actividades para la mascota

Opciones	Resultado
Peluquería	17%
Limpieza total	13%
Hidroterapia y masajes	28%
Aroma-Bailoterapia	8%
Actividades físicas	34%
TOTAL	100%

Nota: Actividades para la mascota
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

El 34% de los encuestados considera que las actividades físicas constituyen un elemento importante en el desarrollo físico y psicológico de su mascota y lo disfrutaría al máximo. Hidroterapia y masajes constituyen el 28% de actividades de preferencia para las mascotas seguido del 17% en peluquería y 13% de limpieza total. Aroma y bailo terapia se consideran de menor importancia con tan solo el 8% de preferencia.

Tamaño de la muestra para jóvenes

Tabla 15

Población jóvenes estudiantes Cotocollao

JÓVENES QUITO		JÓVENES COTOCOLLAO 16 - 18 AÑOS		JÓVENES ESTUDIANTES	
DM QUITO 2010	270.240	COTOCOLLAO 2010	497	TOTAL JÓVENES 2014	532
i Pob.	1.7%	i Pob.	1.7%	%	58,30%
DM QUITO 2014	289.341	TOTAL JÓVENES 2014	532	TOTAL ESTUDIANTES	310

Nota: Censo de Población y Vivienda 2010 INEC

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tamaño de la muestra

N = 310

Según el cálculo de la muestra se determinó que para el proyecto se deben realizar 310 encuestas, aplicando el censo a la totalidad de los estudiantes, con el fin de conocer nuestros potenciales empleados basados en la edad de 16 a 18 años de escasos recursos económicos del total de la población.

Encuesta 2

La presente encuesta tiene por objetivo mejorar la calidad de vida de los estudiantes de 16 a 18 años fomentando el trabajo parcial, brindando la oportunidad de incentivar al ahorro y emprendimiento en personas de escasos recursos económicos a través de las fuentes de trabajo ubicado en el barrio Cotocollao de la ciudad de Quito.

Tabla 16

Población según el género

Sexo	Resultado
FEMENINO	52%
MASCULINO	48%
TOTAL	100%

Nota: Población según el género

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

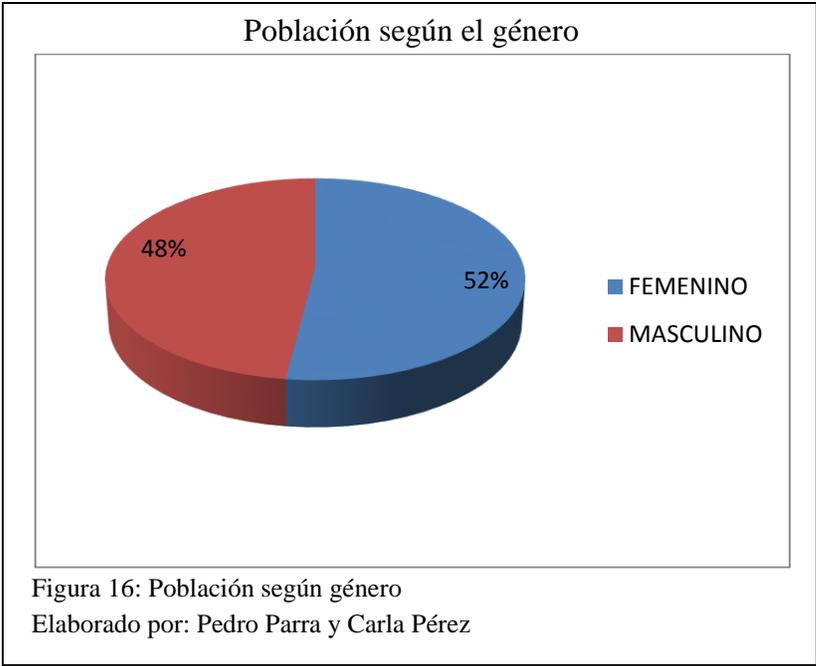
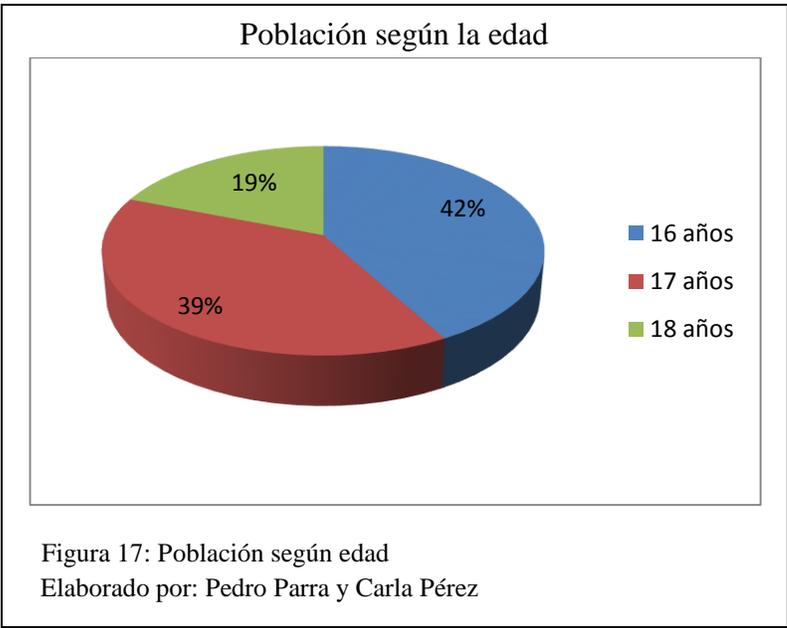


Tabla 17
Población según la edad

Edad	Resultado
16 años	42%
17 años	39%
18 años	19%
TOTAL	100%

Nota: Población según la edad
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



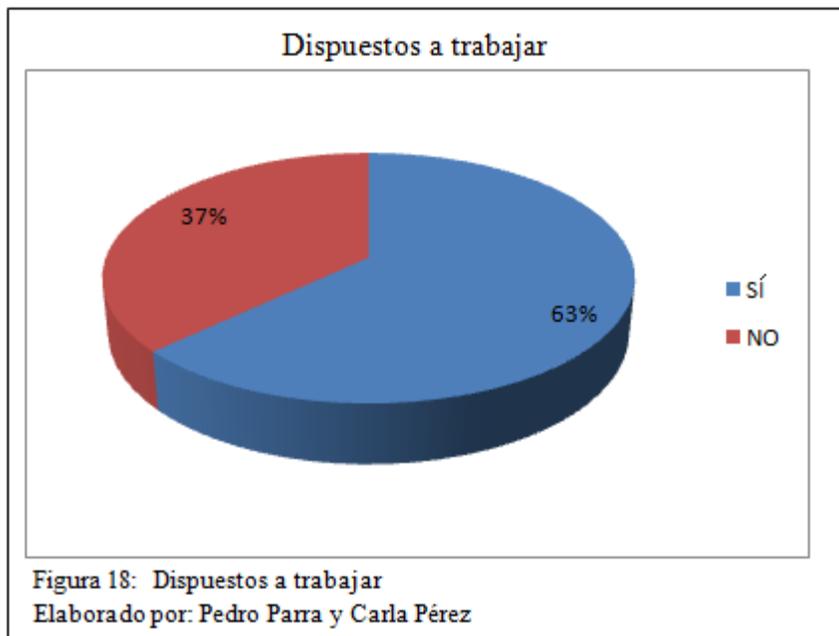
➤ ¿Estaría dispuesto a trabajar a tiempo parcial?

Tabla 18
Dispuestos a trabajar

Opciones	Resultado
SÍ	63%
NO	37%
TOTAL	100%

Nota: Dispuesto a trabajar

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

El 63% de los encuestados representan los 195 jóvenes estudiantes que estarían dispuestos a trabajar a tiempo parcial, ya que esto ayudaría a mejorar su situación económica y familiar. Por el contrario el 37% que equivale a 115 jóvenes estudiantes no estarían dispuestos a trabajar a tiempo parcial ya que prefieren gastar su tiempo libre en diversas actividades como deportes y no consideran al trabajo como prioridad en su vida estudiantil.

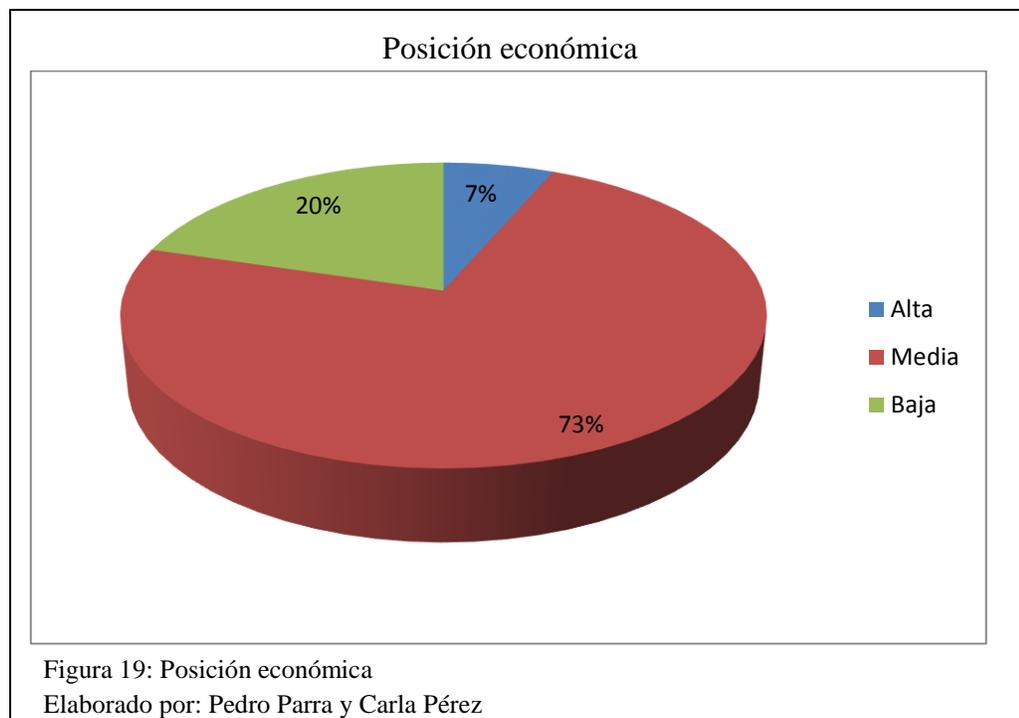
➤ ¿Cómo considera su posición económica?

Tabla 19
Posición económica

Opciones	Resultado
Alta	6.48%
Media	73.15%
Baja	20.37%
TOTAL	100%

Nota: Posición económica

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

El 20.37% de los encuestados considera su posición económica baja ya que sus ingresos familiares están entre 0 y 340 dólares, por otro lado el 73.15% tiene ingresos familiares entre 341 y 1000 dólares lo cual constituye un posición económica media, además el 6,48% tienen una posición económica alta ya que sus ingresos familiares están entre 1000 dólares en adelante.

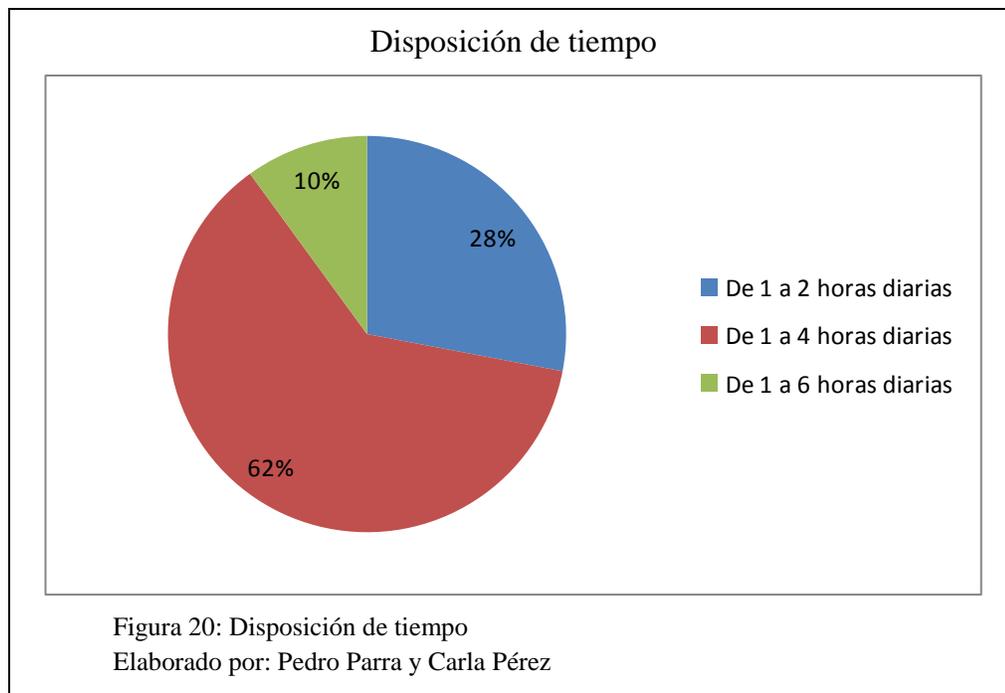
➤ ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a dedicarle al trabajo parcial?

Tabla 20
Disposición de tiempo

Opciones	Resultado
De 1 a 2 horas diarias	28%
De 1 a 4 horas diarias	62%
De 1 a 6 horas diarias	10%
TOTAL	100%

Nota: Disposición de tiempo

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

El 62% de los jóvenes dedicarían su tiempo a trabajar parcialmente en un rango de 1 a 4 horas diarias, ya que el tiempo restante lo entregarán a sus estudios. El 28% de los jóvenes estarían dispuestos a trabajar de 1 a 2 horas diarias, ya que dedican más tiempo a sus estudios que al trabajo parcial.

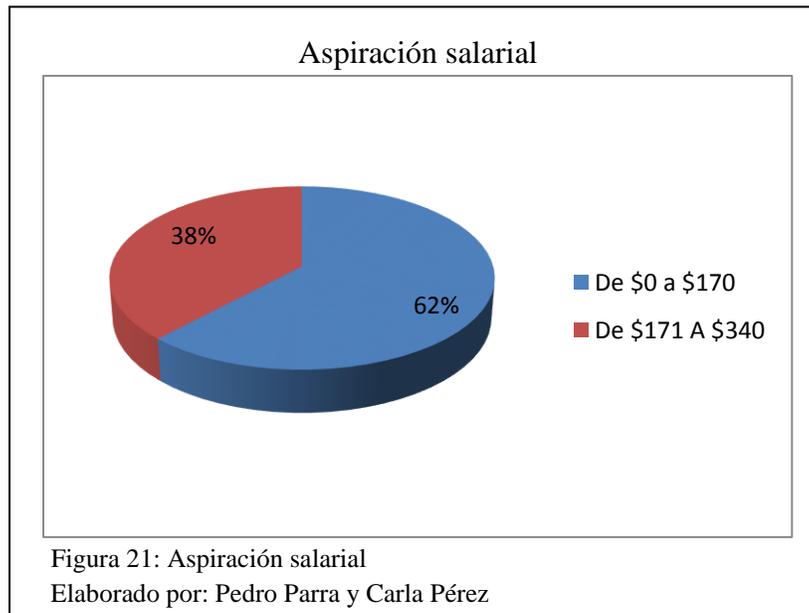
➤ ¿Cuál es su aspiración salarial? Considere el tiempo de trabajo

Tabla 21.
Aspiración salarial

Opciones	Resultado
De \$0 a \$170	62%
De \$171 A \$340	38%
TOTAL	100%

Nota: Aspiración salarial

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

La aspiración salarial de los jóvenes en un 62% es de 0 a 170 dólares, ya que tomaron en cuenta el tiempo de trabajo y las actividades a desempeñarse en el centro. Además el 38% de los jóvenes para mejorar su situación económica familiar les gustaría ganar entre 171 y 340 dólares.

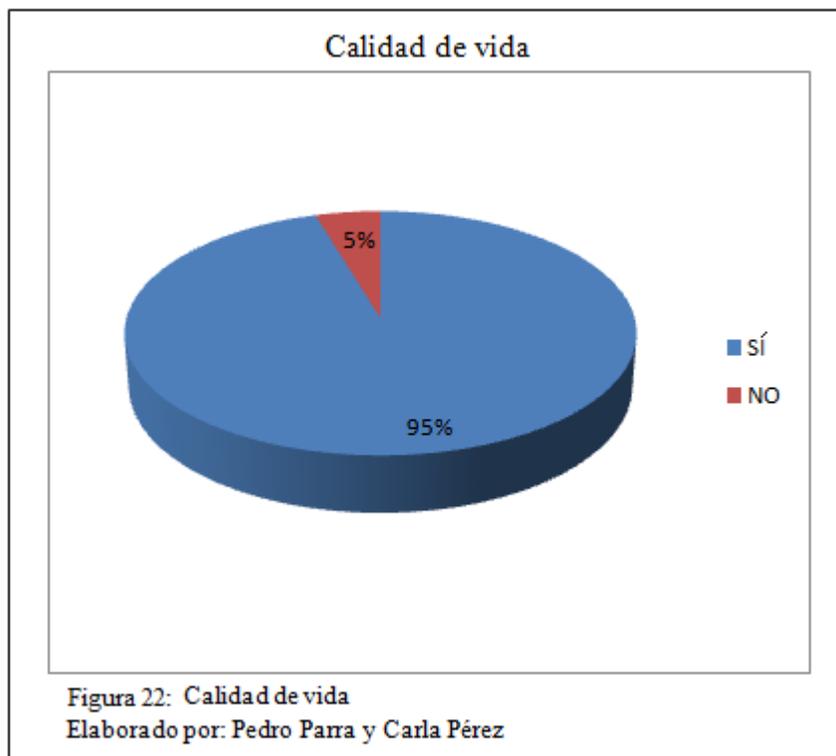
- ¿Creé que el trabajo parcial ayudará a fomentar el ahorro en su familia y mejorará su calidad de vida?

Tabla 22.
Calidad de vida

Opciones	Resultado
SÍ	95%
NO	5%
TOTAL	100%

Nota: Calidad de vida

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



Interpretación:

El 95% de los jóvenes encuestados afirma que el trabajo parcial ayudará a fomentar el ahorro en su familia y mejorará su calidad de vida. Cabe recalcar que la situación económica de los estudiantes no es buena, por lo que un ingreso extra ayudará en su entorno familiar.

2.2.2 Proyección de la demanda

En el presente estudio se pudo establecer una demanda específica, ya que el resultado de la encuesta demuestra que el 67% de familias necesitan de un servicio de cuidado para sus mascotas.

La demanda de este proyecto es de:

$$1820 \times 63\% = 1148 \text{ familias (N x \% familias con mascotas)}$$

$$1148 \times 67\% = 769 \text{ familias (N x \% familias dispuestas a pagar el servicio)}$$

Estos resultados obtuvimos mediante las encuestas realizadas tomando como referencia a la pregunta 5, haciendo referencia a las familias que estarían dispuestas a pagar por el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio mensualmente; por lo tanto nuestra demanda anual será de 9.228 familias (769 x 12).

2.2.3 Método

La proyección de la demanda se realizará mediante el método de regresión lineal.

La regresión lineal es una técnica estadística utilizada para estudiar la relación entre variables, en lo social para predecir un amplio rango de fenómeno comenzando por medidas económicas hasta diferentes aspectos del comportamiento humano, la cual se adapta a una amplia variedad de situaciones.

Tabla 23
Proyección de la demanda

AÑOS	X	Y	XY	$\sum x^2$
2014	-5	9228	-46140	25
2015	-3	9376	-28128	9
2016	-1	9526	-9526	1
2017	1	9678	9678	1
2018	3	9833	29499	9
2019	5	9990	49950	25
TOTAL	$\sum x = 0$	57.631	5.333	70
n = 6	x = 0	9.605,17		

Nota: Proyección de la demanda

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

$$y = a + bx$$

$$\Sigma y = an + b\Sigma x \quad 57.631 = a6 \quad a = 9.605,17$$

$$\Sigma xy = a\Sigma x + b\Sigma x^2 \quad 5.333 = b70 \quad b = 76,19$$

$$y = a + bx \quad y = 9.605,17 + 76,19x$$

$$2020 = 9.605,17 + 76,19 (7) = 10.138,29$$

$$2021 = 9.605,17 + 76,19 (9) = 10.290,61$$

$$2022 = 9.605,17 + 76,19 (11) = 10.442,93$$

$$2023 = 9.605,17 + 76,19 (13) = 10.595,25$$

$$2024 = 9.605,17 + 76,19 (15) = 10.747,57$$

Tabla 24.

Demanda insatisfecha proyectada anual 40%

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA ANUAL 40%
2014	3.691
2015	3.750
2016	3.810
2017	3.871
2018	3.933
2019	3.996

Nota: Demanda insatisfecha proyectada

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

2.3 Análisis de la oferta

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto numero de oferentes (productores) esta dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Baca, 2011, pág. 48).

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. La investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollara el proyecto (Baca, 2011).

2.3.1 Análisis oferta actual

Actualmente no existen datos estadísticos sobre centros desestresantes para mascotas, sin embargo, según entrevistas realizadas a propietarios de pet-shops, clínicas veterinarias, los servicios de mascotas iniciaron aproximadamente hace dos décadas y ha sido evidente que este sector ha evolucionado, las personas gastan cada vez más dinero en alimentación, belleza, cuidado y limpieza para sus mascotas. Al inicio la única prioridad era la alimentación, pero con el pasar del tiempo las personas han dado a sus mascotas un lugar importante dentro de la sociedad y ahora requieren de cuidados específicos de la misma manera que un ser humano.

2.3.2 Competencia

“Es la capacidad efectiva para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral plenamente identificada, no es una probabilidad de éxito en la ejecución del trabajo, es una capacidad real y demostrada” (Gestiopolis, 2014).

Dentro del sector se encuentran varias clínicas veterinarias de las cuales un mínimo porcentaje de estas cumplen con los estándares de calidad requeridos. Además únicamente realizan servicios específicos.

Nuestra competencia directa dentro del sector es el Hospital Veterinario de Especialidades Sinaí en donde prestan servicios de peluquería, consultas clínicas, laboratorio, imagenología, hospitalización y cirugía canina.

Tabla 25.
Competencia

COMPETENCIA	ACTIVIDADES	DIRECCIÓN	TELÉFONO
MASCOTAS HOSPITAL VETERINARIO	Clínica, cirugía, rayos x, hospitalización, hospedaje canino y felino (24 horas)	Av. de la Prensa N69-140 y Ledesma	2 595 259
A.AMÉRICA CLÍNICA VETERINARIA	Clínica, cirugía, hospitalización	Ángel Ludeña OE4-298 Y Av. De la Prensa	2 294 402
HOSPITAL VETERINARIO DE ESPECIALIDADES SINAÍ	Peluquería, consultas clínicas, laboratorio, imagenología, hospitalización y cirugía canina	Av. de la Prensa N70-188 y Gustavo Lemos	2 599 526

Nota: Investigación de campo
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

2.3.3 Proyección de la oferta

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, AGROCALIDAD, es la entidad que controla el funcionamiento de almacenes de insumos agropecuarios y clínicas veterinarias en el país. En el catastro de almacenes de insumos agropecuarios y clínicas veterinarias realizado por AGROCALIDAD en el año 2011, se da a conocer que en la ciudad de Quito existen 73 clínicas veterinarias funcionando legalmente y que son consideradas como tales por cumplir con todos los requisitos que AGROCALIDAD exige para su funcionamiento (AGROCALIDAD, 2011).

Actualmente en la ciudad de Quito se cuenta con un aproximado de 95 clínicas veterinarias tomando en cuenta el crecimiento poblacional según cada zona hasta el año 2014.

Es importante mencionar que en la ciudad de Quito, no existe el tipo de servicio de actividades desestresantes para perros que este proyecto analiza.

Para el cálculo se debe tomar en cuenta únicamente los días hábiles de trabajo, es decir 288 días de lunes a sábado. Para el análisis de la oferta, el número de mascotas atendidas en cada clínica es de una media de 10 perros diarios.

Tabla 26.
Oferta actual

CLÍNICAS VETERINARIAS	OFERTA ACTUAL	MEDIA DE 10 PERROS / 8 HORAS DE TRABAJO	288 DÍAS HÁBILES AL AÑO
VETERINARIAS QUITO	95	95 X 10 = 950 servicios diarios	950 x 288 = 273.600 servicios anuales
VETERINARIAS PARROQUIA COTOCOLLAO	15	15 X 10 = 150 servicios diarios	150 X 288 = 43.200 servicios anuales

Nota: Agrocalidad y por Observación
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Para la proyección de la oferta se toma en cuenta la tasa de crecimiento anual de la población que es del 1.6% a partir del año 2015.

Tabla 27
Proyección de la oferta

AÑOS	PROYECCIÓN
2014	43.200
2015	43.891
2016	44.593
2017	45.307
2018	46.032
2019	46.768

Nota: Oferta actual

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

2.4 Análisis de los precios

“Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio” (Baca, 2006).

2.4.1 Proveedores

“Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin” (Sapag, 2007).

Entre nuestros principales proveedores están:

Tabla 28.
Proveedores

PROVEEDOR	PRODUCTOS	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1) LA CASA DE LA MASCOTA	Anti pulgas, antiparasitarios externos, shampoo, talco, lazos, cepillos, peinillas.	Av. Luis cordero s/n y av. Gral. Enríquez	2 081 - 570
2) ALMACENES MONTERO	Tijeras, esterilizador de peluquería, maquinas de peluquería, cuchillas, camilla, toallas, secador profesional, cepillos, peinillas	Av. 10 de Agosto y Papallacta sector la "Y"	1800 Montero

Nota: Investigación de campo
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

2.4.2 Proyección del precio

Para el análisis del precio se tomó en cuenta los valores estimados de la competencia actual, resaltando que únicamente ofrecen servicios de peluquería canina y chequeo médico, además se debe tomar como referencia la última tasa de inflación que es del 4.15% al 31 de agosto del 2014 según el Banco Central del Ecuador.

Tabla 29
Proyección del precio

SERVICIOS	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
TRANSPORTE	\$ 5,00	\$ 5,21	\$ 5,42	\$ 5,65	\$ 5,88	\$ 6,13
CHEQUEO MÉDICO	\$ 15,00	\$ 15,62	\$ 16,27	\$ 16,95	\$ 17,65	\$ 18,38
ACTIVIDADES DESESTREZANTES	\$ 17,00	\$ 17,71	\$ 18,44	\$ 19,21	\$ 20,00	\$ 20,83
PELUQUERÍA	\$ 18,00	\$ 18,75	\$ 19,53	\$ 20,34	\$ 21,18	\$ 22,06
TOTAL INGRESOS	\$ 55,00	\$ 57,28	\$ 59,66	\$ 62,14	\$ 64,71	\$ 67,40

Nota: Investigación de campo
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

2.5 Comercialización

“La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar” (Baca, 2006)

2.5.1 Objetivos de la comercialización

Cobertura del mercado, control sobre el producto y costos (Baca, 2006)

2.5.2 Estrategias de comercialización

La comercialización es un método que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un servicio con la finalidad de mantenernos en la mente del consumidor.

Tabla 30.

Estrategia de comercialización

MEDIO	COMERCIALIZACIÓN
TRÍPTICO – FLAYERS - FOLLETOS	Fácil difusión, costos bajos de reproducción, información detallada de los servicios , distribución en centros comerciales – de casa en casa – parques públicos – centros de adopción animal
REVISTAS - PERIÓDICOS	Difusión masiva a todo público cada domingo en la revista familia y pandilla dentro de El Comercio; difusión dentro del Diario El Metro entre la semana.
PUBLICIDAD MÓVIL	Colocaremos publicidad en el vehículo que usaremos para el servicio de transporte de las mascotas.
INTERNET	Es el medio que mayor información ofrece ya que aquí se puede detallar el servicio a través de gráficos, videos, texto, comentarios. Nuestro portal web mostrará toda la información necesaria para que el cliente conozca a detalle nuestro servicio. Las redes sociales serán nuestra mejor estrategia.

Nota: Investigación de campo

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

CAPÍTULO 3

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Tamaño del proyecto

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad de instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera optimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica (Baca, 2006).

3.1.1 Factores

- ✓ El tamaño del proyecto y la demanda
- ✓ El tamaño del proyecto y los suministros e insumos
- ✓ El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos
- ✓ El tamaño del proyecto y el financiamiento
- ✓ El tamaño del proyecto y la organización

Según la investigación de campo, el tamaño del proyecto tomando en cuenta los servicios que ofrece la empresa será:

- ✓ 10 servicios diarios
- ✓ 240 servicios mensuales (24 días laborales x 10 servicios diarios)
- ✓ 2880 servicios anuales (240 servicios mensuales x 12 meses)

Tomando en cuenta el precio del servicio que será de \$55 el cual incluye: transporte, chequeo médico, actividades desestresantes y peluquería; el tamaño del proyecto es:

- ✓ $\$55 \times 10 = \550 diarios
- ✓ $\$550 \times 24 = \13.200 mensuales
- ✓ $\$13.200 \times 12 = \158.400 anuales

3.1.2 Localización del proyecto

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo (Baca, 2006).

La localización del proyecto es la ubicación física donde se llevará a cabo el desarrollo de la empresa. La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital.

Con la localización del proyecto se pretende determinar el sitio idóneo para el funcionamiento de la nueva empresa, en cuanto a disponibilidad de recursos, cercanía de clientes y proveedores, entre otros (Slideshared.net, 2010).

Los criterios para la localización son:

- ✓ Factibilidad: Se deberá elegir la alternativa que sea accesible para el proyecto.
- ✓ Rentabilidad: La mejor localización es la que permite obtener mayor ganancia (Slideshared.net, 2010).

Determinación de la capacidad de instalada optima de la planta

Un factor que definitivamente puede limitar la instalación de gran capacidad de la empresa del servicio propuesto en este proyecto, es la demanda potencial insatisfecha.

Para este proyecto se debe tomar en cuenta el 40% del total de la demanda potencial insatisfecha ya que mediante los cálculos realizados se atenderán a 10 mascotas diarias, sin embargo para los años de proyección se aumentará una visita diaria a nuestra empresa.

Tabla 31.

Demanda insatisfecha

AÑOS	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA ANUAL 40%	DEMANDA MENSUAL	DEMANDA DIARIA
2014	9.228	3.691	308	10
2015	9.376	3.750	313	10
2016	9.526	3.810	318	11
2017	9.678	3.871	323	11
2018	9.833	3.933	328	11
2019	9.990	3.996	333	11

Nota: Investigación de campo

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Macro localización

Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región. Es donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto.

La presente empresa se encontrará ubicada en:

- ✓ Provincia: Pichincha
- ✓ Cantón: Quito
- ✓ Zona: Urbana
- ✓ Ubicación: Barrio Cotocollao

Macro localización



Figura 23: Macro localización

Fuente: Google maps

Micro localización

Es necesario analizar una serie de factores que intervendrán en la operatividad del proyecto, una vez seleccionados los más influyentes, se utilizaran en el cuadro de ponderación como puntos de referencia para atribuir una calificación a tres lugares que serán los más opcionales para luego obtener por mayor puntuación a la localización exacta del proyecto.

Método de localización por puntos ponderados

Tabla 32
Localización por puntos ponderados

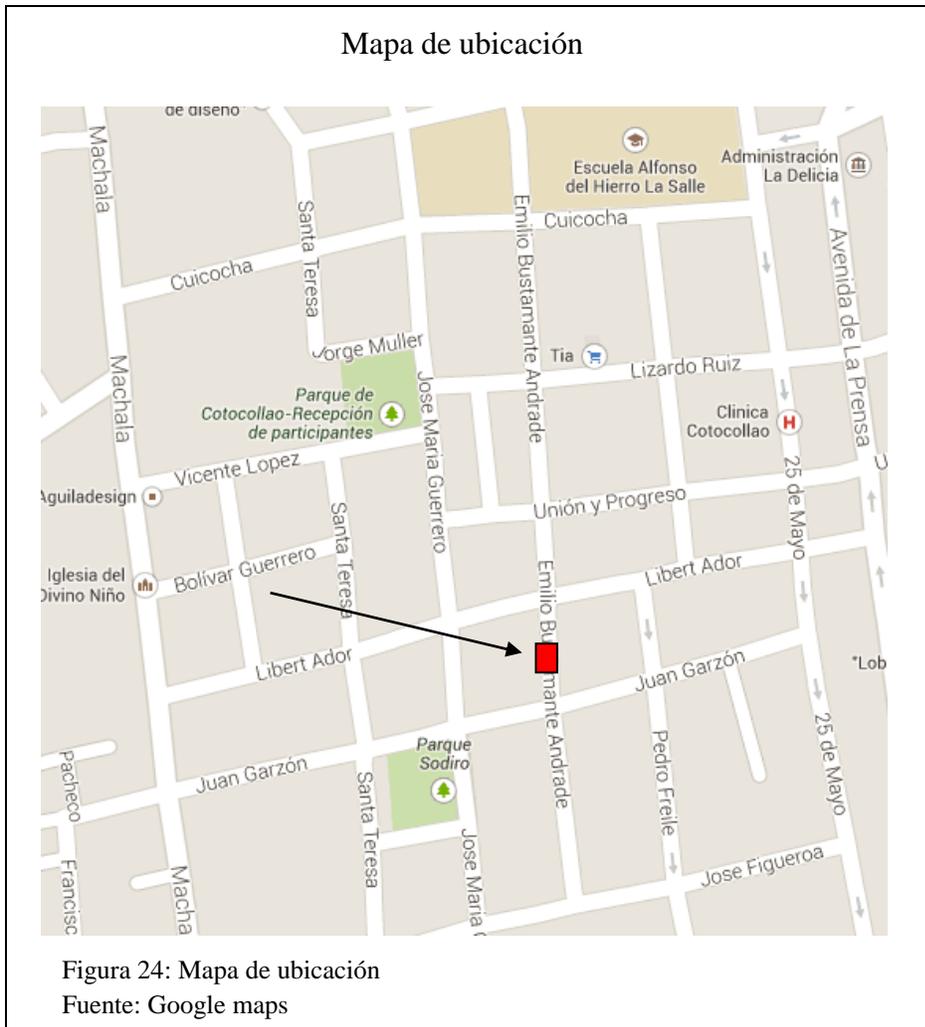
FACTORES	PESO	LA PRENSA		EMILIO BUSTAMANTE		25 DE MAYO	
		Cal.	Ponderación	Cal.	Ponderación	Cal.	Ponderación
Disponibilidad mano de obra	0.20	7	1.40	8	1.60	5	1
Estatus Socio económico	0.10	8	0.80	8	0.80	6	0.60
Infraestructura	0.30	7	2.10	9	2.70	6	1.80
Comercialización	0.20	7	1.40	8	1.60	6	1.20
Accesibilidad	0.10	9	0.45	9	0.45	9	0.45
Competencia	0.10	9	1.35	7	1.05	7	1.05
TOTAL	1.00		7.50		8.20		6.10

Nota: Investigación de campo

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Al obtener el mayor puntaje con respecto a la calificación según el peso dado, la calle Emilio Bustamante es seleccionada como el lugar más apto para ubicar la empresa, por su infraestructura, disponibilidad de materia prima, mano de obra y comercialización.

La empresa será ubicada en el Barrio Cotocollao, Sector Parque Sodiro, en la calle Emilio Bustamante y Juan Garzón ya que esta propiedad cuenta con todos los servicios necesarios para el funcionamiento de la misma.



3.1.3 Ingeniería del proyecto

El estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta o instalaciones donde funciona una empresa. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva (Baca, 2006).

Diagrama de la empresa

Ver Anexo 4 para mejor comprensión

Proceso de producción

Diagrama de flujo

Aunque el diagrama de bloques también es un diagrama de flujo, no posee tantos detalles e información como el diagrama de flujo del proceso, donde se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas (Baca, 2006).

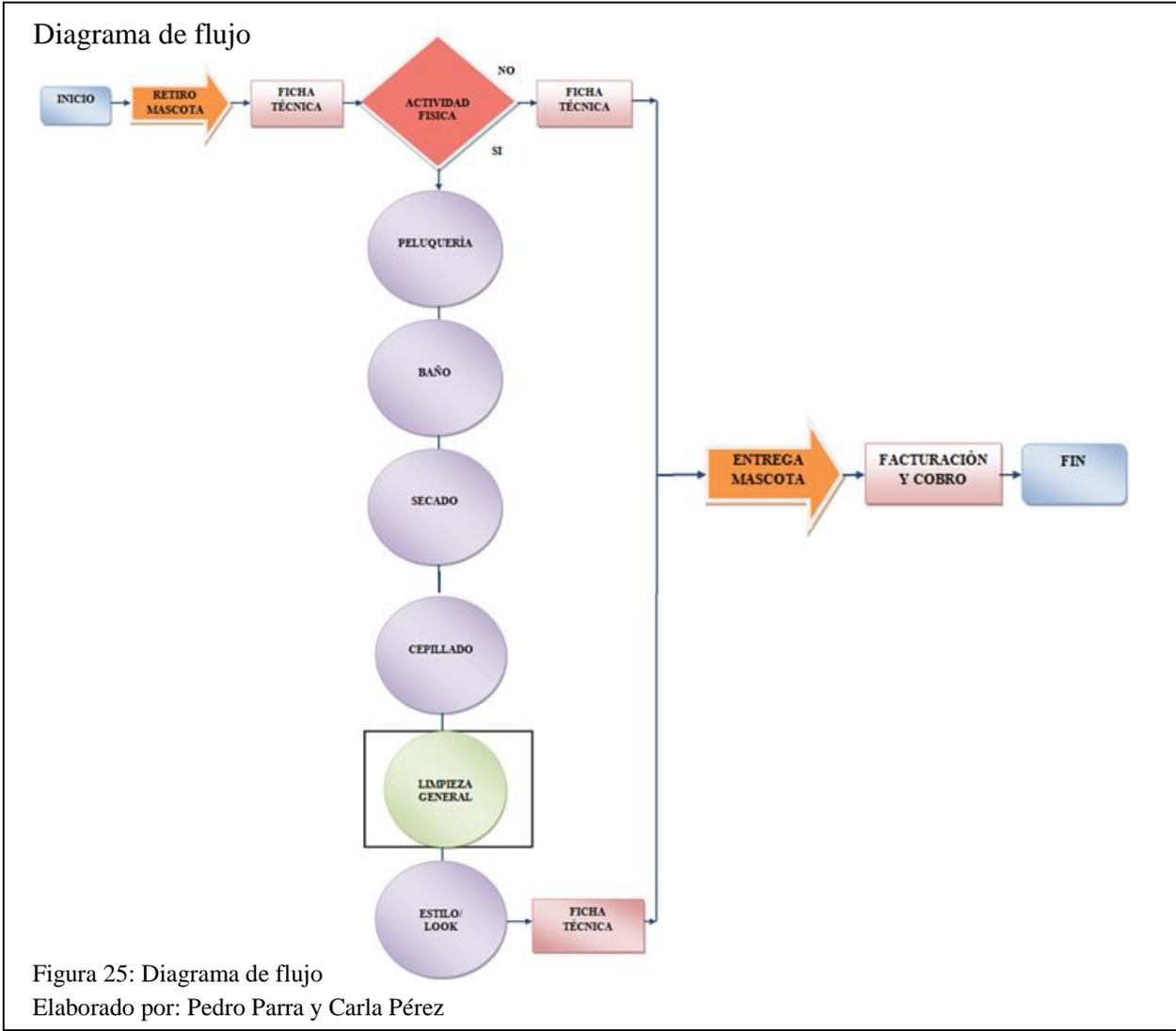
Dicha simbología es la siguiente:

Tabla 33.
Simbología

SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	Operación. Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos.
	Transporte. Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.
	Demora. Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones, el propio proceso exige una demora.
	Almacenamiento. Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.
	Inspección. Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.
	Operación combinada. Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

Nota: Simbología del proceso

Fuente: Baca Urbina (2006). Evaluación de proyectos



3.1.4 Estudio legal

La empresa y su organización

La empresa es un ente dinámico con personería jurídica el cual cumple con tres objetivos:

- ✓ Social: crear fuentes u oportunidades de empleo
- ✓ Mercado: comercializar bienes o servicios atendiendo las necesidades y requerimientos de los compradores
- ✓ Financiero: maximizar las utilidades e incrementar el precio de las acciones

Tipo de Empresa

Existen diversos tipos de empresas y según las actividades que éstas realizan se clasifican en tres grupos fundamentales:

- ✓ Industrial: constituye toda empresa dedicada a la producción sea manufacturera o de transformación.
- ✓ Comercial: son aquellas empresas cuya actividad se enfoca a la compraventa de un producto determinado.
- ✓ Servicios: representan empresas que se caracterizan por ofrecer al mercado un producto de carácter intangible.

Constitución legal

Compañía anónima

Art. 143: la compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones (Ley de compañías del Ecuador, 2014).

✓ Constitución de la empresa

Es la que se contrae entre dos o más personas sin límite establecido, es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por las aportaciones de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones, y no podrá ser inferior a ochocientos dólares americanos (USD 800.00) su denominación debe contener la descripción de “compañía anónima” o las correspondientes siglas (Ley de compañías del Ecuador, 2014).

✓ Junta general de accionistas

En nuestra legislación y de conformidad con nuestra Ley de Compañías, Art. 230, la Junta General formada por los accionistas, legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía (Ley de compañías del Ecuador, 2014).

Trámite registro único de contribuyentes (RUC)

El RUC constituye un instrumento cuya función consiste en registrar e identificar a los contribuyentes con fines arancelarios y proporcionar información a la administración tributaria. Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional. (SRI, 2014)

Trámite cuerpo de bomberos

Se deberá llenar una solicitud de inspección para que el personal autorizado por el cuerpo de bomberos de Quito, realice una inspección del local donde funcionará la empresa y posteriormente emita el certificado correspondiente (Cuerpo de bomberos, 2014).

- Copia de la solicitud de inspección
- Original y copia de la cédula de identidad
- Original y copia de la papeleta de votación
- Original y copia del comprobante de pago de la patente municipal

Trámite instituto ecuatoriano de seguridad social

Están sujetos al régimen del seguro general obligatorio los empleados privados bajo relación de dependencia, por lo tanto, constituye una obligación del empleador registrarse en el IESS para obtener el número patronal con el cual podrá asegurar a sus trabajadores desde el primer día de labor (IESS, 2014).

Solicitud de registro de patentes

- Formulario de Declaración de Patente Municipal, debidamente llenado y suscrito por el representante legal (Municipio DMQ, 2014).

Ministerio de salud

- Formulario de solicitud para permiso de funcionamiento llenado y suscrito por el propietario (MSP, 2014).
- Planilla de inspección (MSP, 2014).
- Copia del RUC (MSP, 2014).
- Copia de la cedula de identidad y certificado de votación del propietario o del representante legal del establecimiento (MSP, 2014).
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el MSP, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen (MSP, 2014).
- Croquis de ubicación del establecimiento (MSP, 2014).
- Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos (MSP, 2014).

Ministerio del ambiente

Licencia ambiental: es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental.

En ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el proponente de un proyecto debe cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos indeseables que el proyecto autorizado pueda causar en el ambiente (Subsecretaria de calidad ambiental, 2014).

Código de trabajo

Art. 13: formas de remuneración

En los contratos a sueldo y a jornal la remuneración se pacta tomando como base, cierta unidad de tiempo. Contrato en participación es aquel en el que el trabajador tiene parte en las utilidades de los negocios del empleador, como remuneración de su trabajo. La remuneración es mixta cuando, además del sueldo o salario fijo, el trabajador participa en el producto del negocio del empleador, en concepto de retribución por su trabajo. (Código de trabajo, 2014)

Art. 16: contratos por obra cierta y por tarea

El contrato es por obra cierta, cuando el trabajador toma a su cargo la ejecución de una labor determinada por una remuneración que comprende la totalidad de la misma, sin tomar en consideración el tiempo que se invierta en ejecutarla (Código de trabajo, 2014).

En el contrato por tarea, el trabajador se compromete a ejecutar una determinada cantidad de obra o trabajo en la jornada o en un período de tiempo previamente establecido. Se entiende concluida la jornada o período de tiempo, por el hecho de cumplirse la tarea (Código de trabajo, 2014).

Art. 17: contratos eventuales, ocasionales, de temporada

Son contratos eventuales aquellos que se realizan para satisfacer exigencias circunstanciales del empleador, tales como reemplazo de personal que se encuentra ausente por vacaciones, licencia, enfermedad, maternidad y situaciones similares; en cuyo caso, en el contrato deberá puntualizarse las exigencias circunstanciales que motivan la contratación, el nombre o nombres de los reemplazados y el plazo de duración de la misma (Código de trabajo, 2014).

También se podrán celebrar contratos eventuales para atender una mayor demanda de producción o servicios en actividades habituales del empleador, en cuyo caso el contrato no podrá tener una duración mayor de ciento ochenta días continuos o discontinuos dentro de un lapso de trescientos sesenta y cinco días. Si la circunstancia o requerimiento de los servicios del trabajador se repite por más de dos períodos anuales, el contrato se convertirá en contrato de temporada (Código de trabajo, 2014).

Son contratos ocasionales, aquellos cuyo objeto es la atención de necesidades emergentes o extraordinarias, no vinculadas con la actividad habitual del empleador, y cuya duración no excederá de treinta días en un año (Código de trabajo, 2014).

Son contratos de temporada aquellos que en razón de la costumbre o de la contratación colectiva, se han venido celebrando entre una empresa o empleador y un trabajador o grupo de trabajadores, para que realicen trabajos cíclicos o periódicos, en razón de la naturaleza discontinua de sus labores, gozando estos contratos de estabilidad, entendida, como el derecho de los trabajadores a ser llamados a prestar sus servicios en cada temporada que se requieran (Código de trabajo, 2014).

Art. 35: quienes pueden contratar

Son hábiles para celebrar contratos de trabajo todos los que la Ley reconoce con capacidad civil para obligarse. Sin embargo, los adolescentes que han cumplido quince años de edad tienen capacidad legal para suscribir contratos de trabajo, sin necesidad de autorización alguna y recibirán directamente su remuneración (Código de trabajo, 2014).

Art. 48: jornada especial

La jornada de trabajo para los adolescentes, no podrá exceder de seis horas diarias durante un período máximo de cinco días a la semana (Código de trabajo, 2014).

Art. 82: remuneraciones por horas diarias, semanales y mensuales

En todo contrato de trabajo se estipulará el pago de la remuneración por horas o días, si las labores del trabajador no fueran permanentes o se trataran de tareas periódicas o estacionales; y, por semanas o mensualidades, si se tratara de labores estables y continuas (Código de trabajo, 2014).

Si en el contrato de trabajo se hubiere estipulado la prestación de servicios personales por jornadas parciales permanentes, la remuneración se pagará tomando en consideración la proporcionalidad en relación con la remuneración que corresponde a la jornada completa, que no podrá ser inferior a los mínimos vitales generales o sectoriales (Código de trabajo, 2014).

Art. 84: remuneración semanal, por tarea y por obra

Si el trabajo fuere por tarea, o la obra de las que pueden entregarse por partes, tendrá derecho el trabajador a que cada semana se le reciba el trabajo ejecutado y se le abone su valor (Código de trabajo, 2014).

Art. 134: prohibición del trabajo de niños, niñas y adolescentes

Prohíbese toda clase de trabajo, a los niños, niñas y adolescentes menores de quince años. El empleador que viole esta prohibición pagará al menor de quince años el doble de la remuneración, no estará exento de cumplir con todas las obligaciones laborales y sociales derivadas de la relación laboral, incluidas todas las prestaciones y beneficios de la seguridad social y con la clausura del establecimiento en caso de reincidencia (Código de trabajo, 2014).

Art. 135: horas para concurrencia a la escuela

Los empleadores que contrataren, mayores de quince años y menores de dieciocho años de edad que no hubieren terminado su instrucción básica, están en la obligación de dejarles libres dos horas diarias de las destinadas al trabajo, a fin de que concurran a una escuela (Código de trabajo, 2014).

Economía social y solidaria

La responsabilidad social corporativa también llamada responsabilidad social empresarial, se define como la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva, valorativa y su valor añadido (Ley orgánica de la economía popular y solidaria, 2014).

El sistema de evaluación de desempeño conjunto de la organización en estas áreas es conocido como el triple resultado. Bajo este concepto de administración y de gestión se engloban un conjunto de prácticas, estrategias y sistemas de gestión empresariales que persiguen un nuevo equilibrio entre las dimensiones económica, social y ambiental (Ley orgánica de la economía popular y solidaria, 2014).

Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario

La Constitución de la República en el artículo 283 establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía social y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios; en el artículo 309 señala que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario (Ley orgánica de la economía popular y solidaria, 2014).

De las unidades económicas populares.

Artículo 75: emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos.

Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala, efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho.

Con el objeto de satisfacer necesidades a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios, para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes (Ley orgánica de la economía popular y solidaria, 2014)

Se considera dentro de la economía social y solidaria este proyecto ya que de acuerdo al artículo 75 de dicha ley, se generará trabajo y empleo para sus integrantes realizando actividades económicas y prestación de servicios en pequeña escala.

La economía social y solidaria está basada en valores humanos y principios de solidaridad, que propugnan el reconocimiento de la otra persona como fundamento de la acción humana y eje de la renovación de la política, la economía y la sociedad.

Incluye al conjunto de actividades y organizaciones de carácter comunitario, asociativo, cooperativo, mutualista y demás formas colectivas creadas para responder a las necesidades de empleo y de bienestar de los pueblos, así como a movimientos ciudadanos orientados a democratizar y transformar la economía (Caraggio, 2012).

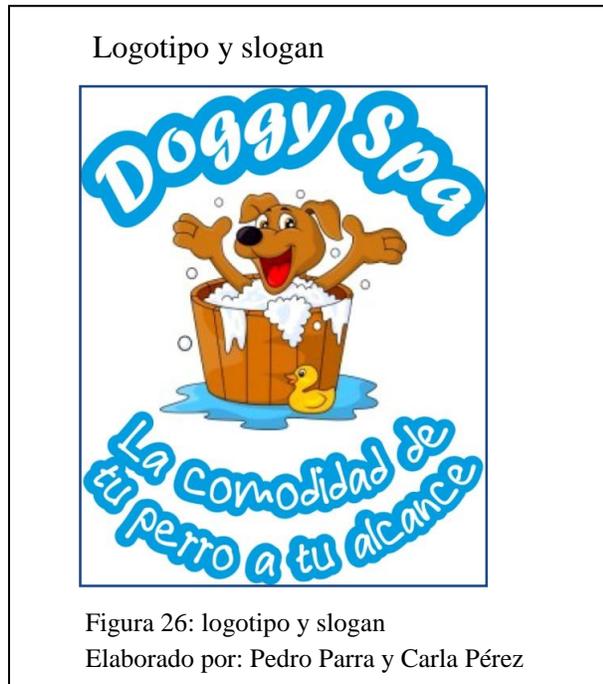
3.1.5 Estudio administrativo

✓ Razón social

La razón social de la empresa representa la identificación de la misma, el nombre seleccionado es Parra Pérez S.A, la cual será registrada en la superintendencia de compañías.

Sin embargo para efectos de comercialización de la empresa será conocida con el nombre de doggy spa y estará acompañada por el slogan “la comodidad de tu perro a tu alcance”

✓ Logotipo y slogan



✓ Misión

Somos una empresa de servicios dedicada al cuidado de las mascotas mediante la realización de actividades desestresantes con equipos de última tecnología, infraestructura adecuada y recursos humanos altamente calificados, promoviendo los principios de la economía social y solidaria a través de la creación de fuentes de trabajo para jóvenes estudiantes, incentivándolos al ahorro familiar y emprendimiento personal, cumpliendo las necesidades de nuestros clientes a través de un servicio personalizado.

✓ Visión

Ser líderes en el mercado de las mascotas en el primer año de funcionamiento de la empresa, entregando un servicio de calidad, incorporando nuevas y novedosas técnicas anti estrés para perros, manteniendo la fidelidad de nuestros clientes.

✓ Objetivos

Objetivo organizacional

Brindar un servicio de calidad en el cuidado de las mascotas, contando con talento humano calificado y herramientas necesarias para el funcionamiento de la empresa, tomando en cuentas los gustos y preferencias de los clientes para lograr la satisfacción de los mismos.

Objetivos específicos

- Mejorar continuamente todos los procesos de la empresa
- Incentivar al personal a través de capacitaciones continuas
- Contribuir positivamente a la economía social y solidaria a través de la generación de fuentes de empleo
- Incentivar al ahorro familiar y emprendimiento personal
- Administrar correctamente los desechos y evitar la contaminación ambiental

Principios corporativos

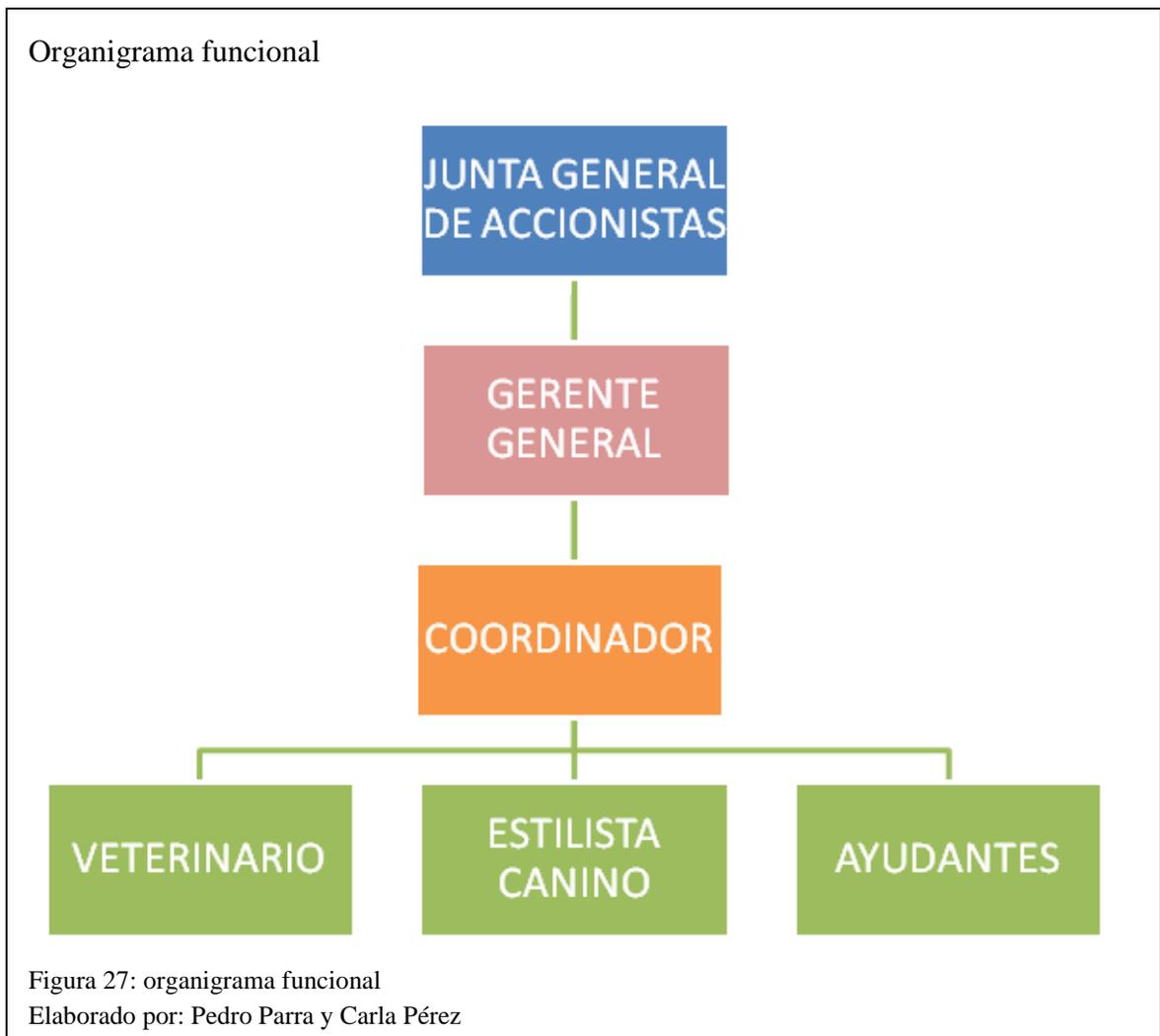
- Calidad en servicios
- Trabajo en equipo
- Compromiso y lealtad
- Responsabilidad social
- La eficiencia en cuanto al manejo de recursos
- Respeto a la dignidad animal

Normas y políticas

- Nuestros empleados y colaboradores tienen un horario y lugar de trabajo establecido
- Para todo trabajo efectuado se debe de emitir una factura al cliente
- Todo trabajo requiere el pago al finalizar la jornada

- Los empleados deberán aportar el 5% del sueldo destinado a su caja de ahorro
- La dirección general es la única responsable de administrar los ingresos y egresos
- Todos nuestros trabajos se orientan a la satisfacción del cliente, a la vez que muestran un grado de creatividad adecuado como valor agregado al cliente
- La ficha técnica se debe archivar adecuadamente para su fácil consulta posterior
- Ofrecer al personal condiciones de trabajo favorable, además de un entorno laboral seguro y agradable

Estructura organizacional



Funciones organizacionales

Según el organigrama funcional se establecen las siguientes responsabilidades en cada área:

Funciones de la junta general de accionistas

- ✓ Definir por votación al gerente general
- ✓ Aprobar la planificación estratégica de la empresa
- ✓ Definir aumentos o reducción de capital
- ✓ Realizar cambios en la estructura de la empresa conforme requerimientos (Ley de compañías del Ecuador, 2014).

Funciones del gerente general

- ✓ Controlar todos los procesos administrativos dentro de la empresa.
- ✓ Realiza operaciones como: compra de insumos, adquisiciones de máquinas y equipos, pago de salarios y control de gastos.
- ✓ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los empleados.

Funciones del coordinador

- ✓ Recepción, elaboración de la ficha técnica y entrega de las mascotas a domicilio.
- ✓ Definir los procesos correspondientes de cada mascota.
- ✓ Detallar las actividades físicas que deben liderar los jóvenes estudiantes.

3.1.6 Estudio ambiental

Análisis del impacto ambiental

El medio ambiente se refiere al entorno que afecta y condiciona especialmente las circunstancias de vida de las personas o de la sociedad en su conjunto; es un aspecto de suma importancia para la humanidad, que se basa en el aprovechamiento de los recursos naturales que no provoquen daños irreparables, una forma de progreso económico y social que favorezca la sana convivencia y respeto de cada persona. Un modelo basado en el comportamiento de la naturaleza, es decir, que considere su ciclo de recuperación y una organización del trabajo humano que garantice un progreso sostenido en el tiempo, en armonía con la conservación del medio ambiente y con el bienestar de todas las personas.

Doggy spa está consciente del impacto ambiental que puede provocar con el funcionamiento del negocio, por tal motivo está comprometida con el adecuado manejo de sus residuos y desperdicios; es así que los desechos líquidos serán desechados por medio de las instalaciones de canalización existentes hasta el alcantarillado.

Es importante mencionar que en el centro se usarán productos químicos que son poco contaminantes para el ambiente como: shampoo, acondicionador, jabón anti pulgas, crema de dientes, limpiador de ojos y oídos.

Matriz de leopold

Es un método cuantitativo de evaluación de impacto ambiental, se utiliza para identificar el impacto inicial de un proyecto en un entorno natural. El sistema consiste en una matriz de información donde las columnas representan varias actividades que se hacen durante el proyecto y en las filas se representan varios factores ambientales (Arboleda, 2013).

Tabla 34.
Matriz de leopold

IMPACTO AMBIENTAL	ACCIONES	FILTRO DE PURIFICACIÓN DE AGUA	RECOLECCIÓN DE PELAJE CANINO	AISLANTE DE SONIDO	ABONO EN TIERRA	RECICLAJE (PLÁSTICO, PAPEL)	SUBTOTAL	TOTAL
	PARÁMETROS							
AGUA	BAÑO CANINO	- 5/8					- 5/8	(- 9/20)
	HIDROTERAPIA	- 3/7					- 3/7	
	PISCINA	- 1/5					- 1/5	
AIRE	CORTE DE PELO		- 2/7				- 2/7	(-4/12)
	LADRIDO CANINO			- 2/5			- 2/5	
TIERRA	HECES FECALES				- 3/7		- 3/7	(-5/12)
	BASURA					- 2/5	- 2/5	
	SUBTOTAL	(- 9/20)	- 2/7	- 2/5	- 3/7	- 2/5		(-18/44)

Nota: matriz de leopold
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Medidas de mitigación ambiental

- ✓ Filtro de purificación de agua

Al realizar las actividades de agua como: baño canino, hidro terapia y piscina, los desechos de las mismas serán direccionadas a un filtro de limpieza de agua que se encargará de reducir el impacto de la contaminación.

- ✓ Recolección de pelaje canino

En lo que se refiere a los desechos sólidos como el pelaje canino se recogerá en fundas plásticas para diariamente depositar en los basureros de la zona, evitando malos olores y contaminación.

✓ Aislante de sonido

Con respecto al ruido provocado por los ladridos de los perros no afectará a la tranquilidad de los vecinos y a la contaminación del ambiente ya que dentro de las instalaciones se contará con aislantes de sonido para paredes y techo, evitando que los ladridos se conviertan en un malestar para el barrio.

✓ Abono en tierra

Para las heces fecales se contará con un espacio en el terreno para abonar la tierra, en caso de existir exceso de las mismas se tratará en fundas biodegradables para la posterior entrega a personas especializadas en abono.

✓ Reciclaje

Con respecto a plásticos, fundas y papel que se acumulará realizaremos reciclaje segmentando cada uno de éstos en distintos tachos de basura.

CAPÍTULO 4

ESTUDIO FINANCIERO

El presente estudio está basado en la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFS, con el fin de determinar la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

4.1 Descripción de los activos corrientes

Activos Corrientes: son aquellos activos que son capaces de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año. Por ejemplo además de caja y bancos, se tienen las inversiones a corto plazo y los inventarios (Zapata, 2013).

Inversión apertura del negocio

Es importante mencionar que para el desarrollo de la empresa se requiere de la siguiente inversión para la apertura nuestro negocio, los cuales detallamos a continuación:

Tabla 35.

Inversión apertura del negocio

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Cuchilla # 30	6	\$ 38,64	\$ 231,84
Cuchilla # 10	6	\$ 38,64	\$ 231,84
Cuchilla # 7	3	\$ 43,90	\$ 131,70
Cuchilla # 5	3	\$ 48,40	\$ 145,20
Cuchilla # 9	3	\$ 38,64	\$ 115,92
Cuchilla # 3 (desmontadora)	1	\$ 63,11	\$ 63,11
Juego de peines universales	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Cardas plástico cerda alambre S	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Cardas plástico cerda alambre M	2	\$ 14,00	\$ 28,00
Cardas plástico cerda alambre L	2	\$ 16,00	\$ 32,00
Manoplas de goma	1	\$ 3,15	\$ 3,15
Cepillo plástico doble cerda	1	\$ 12,50	\$ 12,50
Cepillo plástico cerda dura	1	\$ 12,50	\$ 12,50
Peinilla metálica doble lado	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Liendrera	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Rompe nudos	1	\$ 18,00	\$ 18,00
Esterilizador	2	\$ 140,04	\$ 280,08

Secador profesional	4	\$ 61,61	\$ 246,44
Rastrillo	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Esquiladora	4	\$ 82,36	\$ 329,44
Desmontador	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Pinza quirúrgica	1	\$ 19,00	\$ 19,00
Juego de cuchillas de stripping	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Tijera recta	2	\$ 27,51	\$ 55,02
Tijera punta redonda	4	\$ 25,00	\$ 100,00
Tijera de entresacar	4	\$ 33,93	\$ 135,72
Corta uñas profesional	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Bozal nylon XS	2	\$ 3,51	\$ 7,02
Bozal nylon S	2	\$ 3,90	\$ 7,80
Bozal nylon M	2	\$ 4,28	\$ 8,56
Bozal nylon L	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Máquina de profilaxis	4	\$ 120,00	\$ 480,00
Pesa canina	2	\$ 109,00	\$ 218,00
Perfume	12	\$ 7,50	\$ 90,00
Esmaltes varios colores	12	\$ 1,40	\$ 16,80
Lazo para mascotas S	420	\$ 0,20	\$ 84,00
Lazo para mascotas M	360	\$ 0,22	\$ 79,20
Pañuelos	360	\$ 0,25	\$ 90,00
Esencias aromáticas	72	\$ 8,50	\$ 612,00
Caja incienso varios olores	100	\$ 1,25	\$ 125,00
Velas de olores	100	\$ 3,00	\$ 300,00
Tintes varios colores	24	\$ 6,25	\$ 150,00
Algodón hidrófilo	10	\$ 3,15	\$ 31,50
Gasa rollo	50	\$ 3,60	\$ 180,00
Guantes	25	\$ 6,00	\$ 150,00
Catéter	30	\$ 3,00	\$ 90,00
Caja mascarillas	50	\$ 4,00	\$ 200,00
Caja agujas	30	\$ 3,80	\$ 114,00
Caja jeringas	100	\$ 5,00	\$ 500,00
Gorros	3	\$ 12,00	\$ 36,00
Batas quirúrgicas	10	\$ 4,50	\$ 45,00
Alimento para perros (quintal)	25	\$ 30,00	\$ 750,00
Platos para perros	10	\$ 3,00	\$ 30,00
Obstáculo para perros - aros	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Obstáculo para perros - rampa	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Obstáculo para perros - sube y baja	2	\$ 225,00	\$ 450,00
Obstáculo para perros - salto	3	\$ 150,00	\$ 450,00

Obstáculo para perros - barras verticales	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Piscina rectangular elevada de acero 2.20mX1.50mX60cm	1	\$ 215,00	\$ 215,00
Llantas rin 20 usadas	4	\$ 60,00	\$ 240,00
Shampoo galón	36	\$ 20,00	\$ 720,00
Jabón anti pulgas	72	\$ 1,84	\$ 132,48
Limpiadora de ojos y lagrimales	9	\$ 13,20	\$ 118,80
Limpiador de oídos	24	\$ 14,00	\$ 336,00
Acondicionador	12	\$ 15,00	\$ 180,00
Cicatrizante de uñas	3	\$ 11,00	\$ 33,00
Desengrasante de pelo	6	\$ 25,00	\$ 150,00
Crema de dientes	24	\$ 5,00	\$ 120,00
Cepillo de dientes de goma	360	\$ 0,30	\$ 108,00
Toallas	24	\$ 9,01	\$ 216,24
Instalación de cubiertas de fibro-cemento eurolit	6	\$ 19,33	\$ 115,98
Instalación estructura prefabricada	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Instalación aislante de sonido 8cm (planchas)	10	\$ 16,00	\$ 160,00
Instalación módulos de espera externo	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Instalación módulos de espera interno	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Adaptación jaulas caninas auto	10	\$ 60,00	\$ 600,00
Instalación ducha fiori manijas	4	\$ 35,62	\$ 142,48
Instalación conexión de agua	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Instalación conexiones eléctricas	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Total inversión apertura del negocio			\$12.092,83

Nota: inversión apertura del negocio

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

El total requerido en activos corrientes son:

Tabla 36.

Activos corrientes

ACTIVOS CORRIENTES	TOTAL
Inversión apertura del negocio	\$ 12.092,83
TOTAL	\$ 12.092,83

Nota: activos corrientes

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

4.1.1 Descripción de los activos fijos

Propiedad planta y equipo

El Activo Fijo está constituido por los bienes y derechos de larga duración que son utilizados en la operación del negocio o empresa y por lo tanto no están destinados para la venta (Bravo, 2013).

Tabla 37.

Equipo de cómputo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador xtratech	2	\$ 825,00	\$ 1.650,00
Impresora multifunción Epson	1	\$ 347,32	\$ 347,32
Parlantes logitech	1	\$ 102,68	\$ 102,68
Total equipo de cómputo			\$ 1.300,00

Nota: equipo de cómputo

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 38.

Muebles y enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio ejecutivo Wengue	2	\$ 97,32	\$ 194,64
Silla ejecutiva	2	\$ 76,76	\$ 153,52
Sillas de espera aluminio	6	\$ 29,45	\$ 176,70
Camillas	2	\$ 239,66	\$ 479,32
Estantería	2	\$ 12,49	\$ 24,98
Asistente rodante para peluquería	5	\$ 150,38	\$ 751,90
Separador de ambiente	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Mesa de trabajo	5	\$ 85,00	\$ 425,00
Mesa TV equipo de sonido	1	\$ 35,70	\$ 35,70
Cajonera	2	\$ 62,49	\$ 124,98
Mesa de centro cyber	1	\$ 98,21	\$ 98,21
Hidromasaje	1	\$ 894,00	\$ 894,00
Tina bañera clásica	4	\$ 156,00	\$ 624,00
Televisor 32" LED	1	\$ 445,54	\$ 445,54
Teléfono fijo CID	2	\$ 23,20	\$ 46,40
Mini componente 120W USB SONY	1	\$ 156,25	\$ 156,25
Total muebles y enseres			\$ 4.991,14

Nota: total muebles y enseres

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 39.

Vehículo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Furgoneta Jim Bei	1	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00
Total vehículo			\$ 15.800,00

Nota: vehículo

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

El total requerido en activos fijos son:

Tabla 40.

Activos fijos

ACTIVOS FIJOS	PRECIO TOTAL
Equipo de cómputo	\$ 1.300,00
Muebles y enseres	\$ 4.991,14
Vehículo	\$ 15.800,00
Total activos fijos	\$ 22.091,14

Nota: total activos fijos

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Depreciación activos fijos

La depreciación es un término contable que denota desgaste físico de activos tangibles por el uso normal o intensivo realizado por el propietario o por terceros; este gasto está asociado a la utilización del bien en los propósitos técnicos para los cuales fue construido (Zapata, 2013).

Tabla 41.

Depreciación

ACTIVOS FIJOS	COSTO	VIDA ÚTIL (AÑOS)	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Equipo de cómputo	\$ 1.300,00	3	\$ 500,00	\$ 266,67
Muebles y enseres	\$ 4.991,14	10	\$ 1.200,00	\$ 379,11
Vehículo	\$ 15.800,00	5	\$ 4.000,00	\$ 2.360,00
Total depreciación	\$ 22.091,14		\$ 5.700,00	\$ 3.005,78

Nota: total depreciación activos fijos

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 42.

Depreciación anual

DEPRECIACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Equipo de cómputo	\$ 266,67	\$ 266,67	\$ 266,67	-	-	\$ 800,00
Muebles y enseres	\$ 379,11	\$ 379,11	\$ 379,11	\$ 379,11	\$ 379,11	\$ 1.895,57
Vehículo	\$ 2.360,00	\$ 2.360,00	\$ 2.360,00	\$ 2.360,00	\$ 2.360,00	\$ 11.800,00
Total depreciación	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 2.739,11	\$ 2.739,11	\$ 14.495,57

Nota: depreciación anual

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

4.1.2. Gastos

Gastos Operativos

Tabla 43

Gastos anuales del personal

CARGO	N. PERSONAS	HORA TRABAJADA	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	SUELDO TOTAL
Gerente general	1	1920	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Coordinador	1	1920	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Veterinario	1	1920	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00
Estilista canino	1	1920	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00
Ayudantes	195	960	\$ 170,00	\$ 2.076,75	\$ 2.076,75
Total			\$ 1.960,00	\$ 23.556,75	\$ 23.556,75

SUBTOTAL INGRESOS	IESS PERSONAL 9.45%	CAJA DE AHORRO 5%	SUBTOTAL EGRESOS	NETO A RECIBIR
\$ 6.000,00	\$ 567,00	\$ 300,00	\$ 867,00	\$ 5.133,00
\$ 6.000,00	\$ 567,00	\$ 300,00	\$ 867,00	\$ 5.133,00
\$ 5.400,00	\$ 510,30	\$ 270,00	\$ 780,30	\$ 4.619,70
\$ 4.080,00	\$ 385,56	\$ 204,00	\$ 589,56	\$ 3.490,44
\$ 2.076,75	\$ 196,25	\$ 103,84	\$ 300,09	\$ 1.776,66
\$ 23.556,75	\$ 2.226,11	\$ 1.177,84	\$ 3.403,95	\$ 20.152,80

Nota: gastos anuales

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 44
Provisiones anuales del personal

CARGO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	IESS PATRONAL 12.15%	TOTAL PROVISIONES
Gerente general	\$ 500,00	\$ 340,00	\$ 0,00	\$ 250,00	\$ 729,00	\$ 1.819,00
Coordinador	\$ 500,00	\$ 340,00	\$ 0,00	\$ 250,00	\$ 729,00	\$ 1.819,00
Veterinario	\$ 450,00	\$ 340,00	\$ 0,00	\$ 225,00	\$ 656,10	\$ 1.671,10
Estilista canino	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 0,00	\$ 170,00	\$ 495,72	\$ 1.345,72
Ayudantes	\$ 173,06	\$ 2.076,75	\$ 0,00	\$ 86,53	\$ 252,33	\$ 2.588,67
Total	\$ 1.963,06	\$ 3.436,75	\$ 0,00	\$ 981,53	\$ 2.862,15	\$ 9.243,49

Nota: provisiones anuales
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 45
Gastos administrativos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Luz	12	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Agua	12	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Teléfono	12	\$ 25,00	\$ 300,00
Arriendo	12	\$ 450,00	\$ 5.400,00
Internet	12	\$ 25,00	\$ 300,00
Gastos de constitución	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Permisos de funcionamiento	1	\$130,00	\$130,00
Software	1	\$700,00	\$700,00
Total gastos administrativos			\$ 11.030,00

Nota: gastos administrativos
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 46
Gasto mantenimiento activos fijos

MANTENIMIENTO	VALOR	PROVISIÓN 1% MENSUAL
Equipo de cómputo	\$ 1.300,00	\$ 13,00
Muebles y enseres	\$ 4.991,14	\$ 49,91
Vehículo	\$ 15.800,00	\$ 158,00
Total mantenimiento	\$ 22.091,14	\$ 220,91

Nota: depreciación anual
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 47.

Gasto suministros de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Caja esféro Lincs offix	3	\$ 4,88	\$ 14,64
Caja lápiz evolution	3	\$ 3,25	\$ 9,75
Resma de papel bond 500h chamex A4	5	\$ 4,27	\$ 21,35
Carpeta bene	30	\$ 2,84	\$ 85,20
Grapadora	2	\$ 12,50	\$ 25,00
Perforadora	2	\$ 3,36	\$ 6,72
Separador de hojas	50	\$ 1,33	\$ 66,50
Papelera 2 pisos	2	\$ 13,82	\$ 27,64
Grapas (caja)	3	\$ 0,77	\$ 2,31
Sellos	2	\$ 4,45	\$ 8,90
Tinta de sellos	2	\$ 0,67	\$ 1,34
Cuaderno Norma	5	\$ 2,65	\$ 13,25
Total suministros de oficina			\$ 282,60

Nota: gasto suministros de oficina

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 48.

Aseo y limpieza

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Insumos de limpieza	12	\$30,00	\$360,00
Total aseo y limpieza			\$360,00

Nota: gasto aseo y limpieza

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 49.

Gasto publicidad

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Flayers full color	500	\$ 0,30	\$ 150,00
Tríptico full color	500	\$ 0,25	\$ 125,00
Tarjetas de presentación full color	500	\$ 0,09	\$ 45,00
Gigantografía 2m*1m	2	\$ 42,00	\$ 84,00
Vinilos para plotter	5	\$ 57,00	\$ 285,00
Rótulo	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Diseño página web	1	\$1.200,00	\$1.200,00
Total gasto publicidad			\$ 1.949,00

Nota: depreciación anual

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Gastos financieros

Tabla 50.

Amortización

MONTO	\$ 30.000,00
Tasa	11,32%
Plazo años	5

PERÍODO	CUOTA	INTERES	CAPITAL/AMORT.	SALDO FINAL
0	-	-	-	30000,00
1	8182,55	3396,00	4786,55	25213,45
2	8182,55	2854,16	5328,39	19885,06
3	8182,55	2250,99	5931,56	13953,50
4	8182,55	1579,54	6603,01	7350,49
5	8182,56	832,08	7350,48	0,00

Nota: amortización anual

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Capital de trabajo

Se considera al capital de trabajo como aquellos recursos que requiere la empresa para desarrollar sus operaciones económicas. Una vez definidos todos los valores que conforman el capital de trabajo, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 51.

Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR MENSUAL
Inversión	\$ 12.092,83
Equipo de cómputo	\$ 1.300,00
Muebles y enseres	\$ 4.991,14
Vehículo	\$ 15.800,00
Gasto de personal	\$ 1.960,00
Gastos administrativos	\$ 2.780,00
Gasto de mantenimiento	\$ 220,91
Gasto suministros de oficina	\$ 282,60
Gastos de aseo y limpieza	\$ 30,00
Gastos de publicidad	\$ 1.949,00
Total capital de trabajo	\$ 41.406,48

Nota: capital de trabajo

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 52.
Financiamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR	
Recursos propios	\$ 11.406,48	27,55%
Crédito bancario	\$ 30.000,00	72,45%
Total financiamiento	\$ 41.406,48	100,00%

Nota: financiamiento

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

4.1.3 Ingresos

Incluye tanto a los ingresos de actividades ordinarias como las ganancias. Los ingresos de actividades ordinarias surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad, y corresponden a una variada gama de denominaciones, tales como ventas, honorarios, intereses, dividendos, alquileres y regalías.

Tabla 53.
Ingresos

SERVICIOS	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Transporte	\$ 5,00	\$ 5,21	\$ 5,42	\$ 5,65	\$ 5,88	\$ 6,13
Chequeo médico	\$ 15,00	\$ 15,62	\$ 16,27	\$ 16,95	\$ 17,65	\$ 18,38
Actividades desestresantes	\$ 17,00	\$ 17,71	\$ 18,44	\$ 19,21	\$ 20,00	\$ 20,83
Peluquería	\$ 18,00	\$ 18,75	\$ 19,53	\$ 20,34	\$ 21,18	\$ 22,06
Total ingresos	\$ 55,00	\$ 57,28	\$ 59,66	\$ 62,14	\$ 64,71	\$ 67,40

Nota: total ingresos

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 54.
Demanda proyectada

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA
2014	3.691
2015	3.750
2016	3.810
2017	3.871
2018	3.933
2019	3.996

Nota: demanda proyectada

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 55.
Ingresos brutos

Servicios	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Transporte	\$ 18.455,00	\$ 19.528,13	\$ 20.663,96	\$ 21.866,08	\$ 23.138,28	\$ 24.484,53
Chequeo médico	\$ 55.365,00	\$ 58.584,38	\$ 61.991,88	\$ 65.598,25	\$ 69.414,84	\$ 73.453,60
Actividades desestresantes	\$ 62.747,00	\$ 66.395,63	\$ 70.257,46	\$ 74.344,68	\$ 78.670,15	\$ 83.247,42
Peluquería	\$ 66.438,00	\$ 70.301,25	\$ 74.390,25	\$ 78.717,90	\$ 83.297,80	\$ 88.144,32
Total ingresos	\$ 203.005,00	\$ 214.809,38	\$ 227.303,55	\$ 240.526,92	\$ 254.521,07	\$ 269.329,88

Nota: ingresos brutos anuales

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

4.1.4 Flujo de fondos

El flujo de fondos es una herramienta fundamental que nos muestra el resultado de la operación anual del negocio y nos permite realizar la evaluación del proyecto de inversión.

Tabla 56.
Flujo de fondos inversionista

Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Número de año	0	1	2	3	4	5
Ingresos	\$ 214.809,38	\$ 227.303,55	\$ 240.526,92	\$ 254.521,07	\$ 269.329,88	
(-) Costos operativos	\$ 55.750,59	\$ 58.064,24	\$ 60.473,91	\$ 62.983,57	\$ 65.597,39	
(-) Depreciación	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 2.739,11	\$ 2.739,11	
(-) Gasto interés	\$ 3.396,00	\$ 2.854,16	\$ 2.250,99	\$ 1.579,54	\$ 832,08	
= Utilidad antes de impuesto y participación	\$ 152.657,00	\$ 163.379,36	\$ 174.796,24	\$ 187.218,84	\$ 200.161,30	
(-)15% Participación trabajadores	\$ 22.898,55	\$ 24.506,90	\$ 26.219,44	\$ 28.082,83	\$ 30.024,20	
= Utilidad antes de impuesto	\$ 129.758,45	\$ 138.872,46	\$ 148.576,80	\$ 159.136,02	\$ 170.137,11	
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 28.546,86	\$ 30.551,94	\$ 32.686,90	\$ 35.009,92	\$ 37.430,16	
= Utilidad neta	\$ 101.211,59	\$ 108.320,52	\$ 115.889,91	\$ 124.126,09	\$ 132.706,94	
(+) Otros ingresos						
(+) Utilidad o pérdida venta activo						
(-) 15% Participación trabajadores						
(-) 22% Impuesto a la renta						
Valor libros activo vendido						
(+) Depreciación	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 2.739,11	\$ 2.739,11	
(-) Inversión	-\$ 41.406,48					
Activo fijo	\$ 22.091,14					
Capital trabajo	\$ 19.315,34					
Recuperación de trabajo						\$ 19.315,34
(+) Préstamo	\$ 30.000,00					
(-) Amortización préstamo	\$ 4.786,55	\$ 5.328,39	\$ 5.931,56	\$ 6.603,01	\$ 7.350,48	
= Flujo fondos inversionista	-\$ 11.406,48	\$ 99.430,82	\$ 105.997,91	\$ 112.964,13	\$ 120.262,19	\$ 147.410,91

Nota: flujo de fondos inversionista

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 57.

Flujo de fondos proyecto

Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Número de año	0	1	2	3	4	5
Ingresos		\$ 214.809,38	\$ 227.303,55	\$ 240.526,92	\$ 254.521,07	\$ 269.329,88
(-) Costos operativos		\$ 55.750,59	\$ 58.064,24	\$ 60.473,91	\$ 62.983,57	\$ 65.597,39
(-) Depreciación		\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 2.739,11	\$ 2.739,11
= Utilidad antes de impuesto y participación		\$ 156.053,00	\$ 166.233,53	\$ 177.047,23	\$ 188.798,38	\$ 200.993,38
(-)15% Participación trabajadores		\$ 23.407,95	\$ 24.935,03	\$ 26.557,08	\$ 28.319,76	\$ 30.149,01
= Utilidad antes de impuesto		\$ 132.645,05	\$ 141.298,50	\$ 150.490,15	\$ 160.478,62	\$ 170.844,37
(-) 22% Impuesto a la renta		\$ 29.181,91	\$ 31.085,67	\$ 33.107,83	\$ 35.305,30	\$ 37.585,76
= Utilidad neta		\$ 103.463,14	\$ 110.212,83	\$ 117.382,31	\$ 125.173,33	\$ 133.258,61
(+) Otros ingresos						
(+) Utilidad o perdida venta activo						
(-) 15% Participación trabajadores						
(-) 22% Impuesto a la renta						
Valor libros activo vendido						
(+) Depreciación		\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 2.739,11	\$ 2.739,11
(-) Inversión	-\$ 41.406,48					
Activo fijo	\$ 22.091,14					
Capital trabajo	\$ 19.315,34					
Recuperación de trabajo						\$ 19.315,34
= Flujo fondos proyecto	-\$ 41.406,48	\$ 106.468,92	\$ 113.218,61	\$ 120.388,09	\$ 127.912,44	\$ 116.682,38

Nota: flujo de fondos proyecto

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

4.1.5 Balance situación inicial

Tabla 58.

Balance de situación inicial inversionista

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVO		PASIVOS	
CORRIENTE	19.315,34	NO CORRIENTE	\$ 30.000,00
Caja Bancos	19.315,34	Préstamo bancario	\$ 30.000,00
NO CORRIENTE	\$ 22.091,14	PATRIMONIO	\$ 11.406,48
Equipo de cómputo	\$ 1.300,00	Capital social	\$ 11.406,48
Muebles y enseres	\$ 4.991,14		
Vehículo	\$ 15.800,00		
Total activos	\$ 41.406,48	Total pasivos + patrimonio	\$ 41.406,48

Nota: balance de situación inicial inversionista

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 59.

Balance de situación inicial proyecto

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVO		PASIVOS	
CORRIENTE	19.315,34	NO CORRIENTE	
Caja bancos	19.315,34	Cuentas por pagar	\$ 0,00
NO CORRIENTE	\$ 22.091,14	PATRIMONIO	
Equipo de cómputo	\$ 1.300,00	Capital social	\$ 41.406,48
Muebles y enseres	\$ 4.991,14		
Vehículo	\$ 15.800,00		
Total activos	\$ 41.406,48	Total pasivos + patrimonio	\$ 41.406,48

Nota: balance de situación inicial proyecto

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

4.1.6 Estado de resultados

El estado de resultados nos indica la utilidad o pérdida real que se genera de la operación del negocio.

Tabla 60.

Estado de resultados inversionista

	0	1	2	3	4	5
INGRESOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos por servicios	\$ 214.809,38	\$ 227.303,55	\$ 240.526,92	\$ 254.521,07	\$ 269.329,88	
(=) Total ingresos	\$ 214.809,38	\$ 227.303,55	\$ 240.526,92	\$ 254.521,07	\$ 269.329,88	
(-) Costos de operación	\$ 8.302,18	\$ 8.646,72	\$ 9.005,56	\$ 9.379,29	\$ 9.768,53	
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ 206.507,19	\$ 218.656,83	\$ 231.521,36	\$ 245.141,77	\$ 259.561,35	
(-) Gastos de personal	\$ 20.152,80	\$ 20.989,14	\$ 21.860,19	\$ 22.767,39	\$ 23.712,23	
(-) Gastos de provisión	\$ 9.243,49	\$ 9.627,09	\$ 10.026,62	\$ 10.442,72	\$ 10.876,10	
(-) Gastos administrativos	\$ 11.030,00	\$ 11.487,75	\$ 11.964,49	\$ 12.461,01	\$ 12.978,14	
(-) Gasto mantenimiento	\$ 2.650,92	\$ 2.760,93	\$ 2.875,51	\$ 2.994,85	\$ 3.119,13	
(-) Gastos suministros de oficina	\$ 3.391,20	\$ 3.531,93	\$ 3.678,51	\$ 3.831,17	\$ 3.990,16	
(-) Gastos insumos de limpieza	\$ 360,00	\$ 374,94	\$ 390,50	\$ 406,71	\$ 423,58	
(-) Gastos publicidad	\$ 620,00	\$ 645,73	\$ 672,53	\$ 700,44	\$ 729,51	
(-) Gasto depreciación	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 2.739,11	\$ 2.739,11	
(-) Gasto interés	\$ 3.396,00	\$ 2.854,16	\$ 2.250,99	\$ 1.579,54	\$ 832,08	
(=) Utilidad antes de participación	\$ 152.657,00	\$ 163.379,36	\$ 174.796,24	\$ 187.218,84	\$ 200.161,30	
(-) 15 % Participación a trabajadores	\$ 22.898,55	\$ 24.506,90	\$ 26.219,44	\$ 28.082,83	\$ 30.024,20	
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 129.758,45	\$ 138.872,46	\$ 148.576,80	\$ 159.136,02	\$ 170.137,11	
(-) 22 % Impuesto a la renta	\$ 28.546,86	\$ 30.551,94	\$ 32.686,90	\$ 35.009,92	\$ 37.430,16	
(=) UTILIDAD NETA	\$ 101.211,59	\$ 108.320,52	\$ 115.889,91	\$ 124.126,09	\$ 132.706,94	
10% Reserva legal	\$ 10.121,16	\$ 10.832,05	\$ 11.588,99	\$ 12.412,61	\$ 13.270,69	
50% Dividendo	\$ 50.605,80	\$ 54.160,26	\$ 57.944,95	\$ 62.063,05	\$ 66.353,47	
40% Utilidades retenidas	\$ 40.484,64	\$ 43.328,21	\$ 46.355,96	\$ 49.650,44	\$ 53.082,78	

Nota: estado de resultados inversionista

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 61.
Estado de resultados proyecto

	0	1	2	3	4	5
INGRESOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos por servicios	\$ 214.809,38	\$ 227.303,55	\$ 240.526,92	\$ 254.521,07	\$ 269.329,88	\$ 269.329,88
(=) Total ingresos	\$ 214.809,38	\$ 227.303,55	\$ 240.526,92	\$ 254.521,07	\$ 269.329,88	\$ 269.329,88
(-) Costos de operación	\$ 8.302,18	\$ 8.646,72	\$ 9.005,56	\$ 9.379,29	\$ 9.768,53	\$ 9.768,53
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ 206.507,19	\$ 218.656,83	\$ 231.521,36	\$ 245.141,77	\$ 259.561,35	\$ 259.561,35
(-) Gastos de personal	\$ 20.152,80	\$ 20.989,14	\$ 21.860,19	\$ 22.767,39	\$ 23.712,23	\$ 23.712,23
(-) Gastos de provisión	\$ 9.243,49	\$ 9.627,09	\$ 10.026,62	\$ 10.442,72	\$ 10.876,10	\$ 10.876,10
(-) Gastos administrativos	\$ 11.030,00	\$ 11.487,75	\$ 11.964,49	\$ 12.461,01	\$ 12.978,14	\$ 12.978,14
(-) Gasto mantenimiento	\$ 2.650,92	\$ 2.760,93	\$ 2.875,51	\$ 2.994,85	\$ 3.119,13	\$ 3.119,13
(-) Gastos suministros de oficina	\$ 3.391,20	\$ 3.531,93	\$ 3.678,51	\$ 3.831,17	\$ 3.990,16	\$ 3.990,16
(-) Gastos insumos de limpieza	\$ 360,00	\$ 374,94	\$ 390,50	\$ 406,71	\$ 423,58	\$ 423,58
(-) Gastos publicidad	\$ 620,00	\$ 645,73	\$ 672,53	\$ 700,44	\$ 729,51	\$ 729,51
(-) Gasto depreciación	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 3.005,78	\$ 2.739,11	\$ 2.739,11	\$ 2.739,11
(=) Utilidad antes de participación	\$ 156.053,00	\$ 166.233,53	\$ 177.047,23	\$ 188.798,38	\$ 200.993,38	\$ 200.993,38
(-) 15 % Participación a trabajadores	\$ 23.407,95	\$ 24.935,03	\$ 26.557,08	\$ 28.319,76	\$ 30.149,01	\$ 30.149,01
(=) Utilidad antes impuestos	\$ 132.645,05	\$ 141.298,50	\$ 150.490,15	\$ 160.478,62	\$ 170.844,37	\$ 170.844,37
(-) 22 % impuesto a la renta	\$ 29.181,91	\$ 31.085,67	\$ 33.107,83	\$ 35.305,30	\$ 37.585,76	\$ 37.585,76
(=) UTILIDAD NETA	\$ 103.463,14	\$ 110.212,83	\$ 117.382,31	\$ 125.173,33	\$ 133.258,61	\$ 133.258,61
10% Reserva legal	\$ 10.346,31	\$ 11.021,28	\$ 11.738,23	\$ 12.517,33	\$ 13.325,86	\$ 13.325,86
50% Dividendo	\$ 51.731,57	\$ 55.106,41	\$ 58.691,16	\$ 62.586,66	\$ 66.629,30	\$ 66.629,30
40% Utilidades retenidas	\$ 41.385,26	\$ 44.085,13	\$ 46.952,93	\$ 50.069,33	\$ 53.303,44	\$ 53.303,44

Nota: estado de resultados proyecto

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

4.1.7 Balance general proyectado

El balance general proyectado nos permite saber que tenemos en activos, pasivos y patrimonio, al final de cada año del proyecto.

Detalle de la cuenta caja bancos

A pesar de haber realizado el flujo de fondos con financiamiento debemos tomar en cuenta valores que no se pagaron en cada periodo que se deben trasladar directamente al balance general proyectado, estas cuentas reflejan el flujo real de efectivo que va dentro de la cuenta caja bancos.

Tabla 62.

Caja bancos inversionista

CAJA BANCOS	AÑO 1 2015	AÑO 2 2016	AÑO 3 2017	AÑO 4 2018	AÑO 5 2019
Flujo fondos anual	\$ 99.430,82	\$ 105.997,91	\$ 112.964,13	\$ 120.262,19	\$ 147.410,91
(+) Gastos no pagados	\$ 51.445,41	\$ 55.058,85	\$ 58.906,33	\$ 63.092,75	\$ 67.454,36
15% participación trabajadores	\$ 22.898,55	\$ 24.506,90	\$ 26.219,44	\$ 28.082,83	\$ 30.024,20
22% Impuesto a la renta	\$ 28.546,86	\$ 30.551,94	\$ 32.686,90	\$ 35.009,92	\$ 37.430,16
(+) Saldo inicial	\$ 19.315,34	\$ 170.191,57	\$ 229.197,13	\$ 291.848,48	\$ 358.352,14
(-) Gastos pagados años anteriores		\$ 51.445,41	\$ 55.058,85	\$ 58.906,33	\$ 63.092,75
(-) Dividendos		\$ 50.605,80	\$ 54.160,26	\$ 57.944,95	\$ 62.063,05
(-) Recuperación capital de trabajo					\$ 19.315,34
(=) Flujo de efectivo	\$ 170.191,57	\$ 229.197,13	\$ 291.848,48	\$ 358.352,14	\$ 428.746,27

Nota: caja bancos inversionista

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 63.
Balance general proyectado inversionista

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO						
Activo corriente						
Caja bancos	\$ 19.315,34	\$ 170.191,57	\$ 229.197,13	\$ 291.848,48	\$ 358.352,14	\$ 428.746,27
Activos no corrientes	\$ 22.091,14	\$ 19.085,36	\$ 16.079,58	\$ 13.073,80	\$ 10.334,68	\$ 7.595,57
Equipo de cómputo	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 500,00	\$ 500,00
(-)Dep. Acum. equipo de cómputo		\$ 266,67	\$ 533,33	\$ 800,00		
Muebles y enseres	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14
(-)Dep. Acum. muebles y enseres		\$ 379,11	\$ 758,23	\$ 1.137,34	\$ 1.516,46	\$ 1.895,57
Vehículo	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00
(-)Dep. Acum. vehículo		\$ 2.360,00	\$ 4.720,00	\$ 7.080,00	\$ 9.440,00	\$ 11.800,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 41.406,48	\$ 189.276,93	\$ 245.276,70	\$ 304.922,28	\$ 368.686,82	\$ 436.341,84
PASIVOS		\$ 127.264,66	\$ 129.104,17	\$ 130.804,79	\$ 132.506,28	\$ 133.807,83
Pasivos corrientes						
(-) 15 % Participación a trabajadores		\$ 22.898,55	\$ 24.506,90	\$ 26.219,44	\$ 28.082,83	\$ 30.024,20
(-) 22 % Impuesto a la renta		\$ 28.546,86	\$ 30.551,94	\$ 32.686,90	\$ 35.009,92	\$ 37.430,16
(-) Dividendos por pagar		\$ 50.605,80	\$ 54.160,26	\$ 57.944,95	\$ 62.063,05	\$ 66.353,47
Pasivos no corrientes						
Préstamo bancario	\$ 30.000,00	\$ 25.213,45	\$ 19.885,06	\$ 13.953,50	\$ 7.350,49	\$ 0,00
PATRIMONIO		\$ 62.012,28	\$ 116.172,54	\$ 174.117,49	\$ 236.180,54	\$ 302.534,01
Capital social	\$ 11.406,48	\$ 11.406,48	\$ 11.406,48	\$ 11.406,48	\$ 11.406,48	\$ 11.406,48
Reserva legal 10%		\$ 10.121,16	\$ 20.953,21	\$ 32.542,20	\$ 44.954,81	\$ 58.225,51
Utilidades retenidas		\$ 40.484,64	\$ 83.812,84	\$ 130.168,81	\$ 179.819,25	\$ 232.902,02
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 41.406,48	\$ 189.276,93	\$ 245.276,70	\$ 304.922,28	\$ 368.686,82	\$ 436.341,84

Nota: balance general proyectado inversionista

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 64.

Caja bancos proyecto

CAJA BANCOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	2015	2016	2017	2018	2019
Flujo fondos anual	\$ 106.468,92	\$ 113.218,61	\$ 120.388,09	\$ 127.912,44	\$ 116.682,38
(+) Gastos no pagados	\$ 52.589,86	\$ 56.020,70	\$ 59.664,92	\$ 63.625,05	\$ 67.734,77
15% participación trabajadores	\$ 23.407,95	\$ 24.935,03	\$ 26.557,08	\$ 28.319,76	\$ 30.149,01
22% Impuesto a la renta	\$ 29.181,91	\$ 31.085,67	\$ 33.107,83	\$ 35.305,30	\$ 37.585,76
(+) Saldo inicial	\$ 19.315,34	\$ 178.374,12	\$ 243.292,00	\$ 312.217,90	\$ 385.399,32
(-) Gastos pagados años anteriores		\$ 52.589,86	\$ 56.020,70	\$ 59.664,92	\$ 63.625,05
(-) Dividendos		\$ 51.731,57	\$ 55.106,41	\$ 58.691,16	\$ 62.586,66
(-) Recuperación capital de trabajo					-\$ 19.315,34
(=) Flujo de efectivo	\$ 178.374,12	\$ 243.292,00	\$ 312.217,90	\$ 385.399,32	\$ 462.920,09

Nota: caja bancos proyecto

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 65.
Balance general proyectado proyecto

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO						
Activo corriente						
Caja bancos	\$ 19.315,34	\$ 178.374,12	\$ 243.292,00	\$ 312.217,90	\$ 385.399,32	\$ 462.920,09
Activos no corrientes	\$ 22.091,14	\$ 19.085,36	\$ 16.079,58	\$ 13.073,80	\$ 10.334,68	\$ 7.595,57
Equipo de cómputo	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 500,00	\$ 500,00
(-) Dep. Acum. equipo de cómputo		\$ 266,67	\$ 533,33	\$ 800,00		
Muebles y enseres	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14	\$ 4.991,14
(-) Dep. Acum. muebles y enseres		\$ 379,11	\$ 758,23	\$ 1.137,34	\$ 1.516,46	\$ 1.895,57
Vehículo	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00
(-) Dep. Acum. vehículo		\$ 2.360,00	\$ 4.720,00	\$ 7.080,00	\$ 9.440,00	\$ 11.800,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 41.406,48	\$ 197.459,48	\$ 259.371,58	\$ 325.291,69	\$ 395.734,00	\$ 470.515,66
PASIVOS		\$ 104.321,43	\$ 111.127,11	\$ 118.356,07	\$ 126.211,72	\$ 134.364,07
Pasivos corrientes						
(-) 15 % Participación a trabajadores		\$ 23.407,95	\$ 24.935,03	\$ 26.557,08	\$ 28.319,76	\$ 30.149,01
(-) 22 % Impuesto a la renta		\$ 29.181,91	\$ 31.085,67	\$ 33.107,83	\$ 35.305,30	\$ 37.585,76
(-) Dividendos por pagar		\$ 51.731,57	\$ 55.106,41	\$ 58.691,16	\$ 62.586,66	\$ 66.629,30
Pasivos no corriente						
Cuentas por pagar	\$ 0,00					
PATRIMONIO		\$ 93.138,05	\$ 148.244,47	\$ 206.935,62	\$ 269.522,28	\$ 336.151,59
Capital social	\$ 41.406,48	\$ 41.406,48	\$ 41.406,48	\$ 41.406,48	\$ 41.406,48	\$ 41.406,48
Reserva legal 10%		\$ 10.346,31	\$ 21.367,60	\$ 33.105,83	\$ 45.623,16	\$ 58.949,02
Utilidades retenidas		\$ 41.385,26	\$ 85.470,39	\$ 132.423,31	\$ 182.492,64	\$ 235.796,09
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 41.406,48	\$ 197.459,48	\$ 259.371,58	\$ 325.291,69	\$ 395.734,00	\$ 470.515,66

Nota: balance general proyectado proyecto
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

4.1.8 Evaluación financiera

Costo promedio ponderado de capital (WACC)

El WACC es la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos con el fin de evaluar una empresa.

$$WACC = \frac{(D*kd)*(1-T)+P*(kc)}{D+P}$$

D = Deuda

P = patrimonio

kd = tasa de interés del préstamo

kc= tasa de rendimiento del inversionista (TMAR)

1-T = escudo fiscal

$$TMAR = T_{pas} + T_{inf} + T_{ries}$$

T_{pas} = tasa pasiva referencial

T_{inf} = tasa de inflación

T_{ries} = tasa riesgo país

Definido la formulas encontramos las tasas requeridas para la evaluación.

Tabla 66.

Tasas referenciales

TASAS REFERENCIALES 2014	
Tasa pasiva	5,08%
Riesgo país	3,16%
Tasa de inflación	4,15%
TMAR=	12,39%

Nota: tasas referenciales

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Una vez hallada la TMAR procedemos a calcular el WACC de la siguiente manera:

$$WACC = \frac{(30000*11,32%)*(1-0,337)+11.406,48*(12,39)}{30000 + 11.406,48}$$

$$WACC = 8,85\%$$

El WACC a utilizarse para el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 8,85%.

Valor actual neto (VAN)

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su Valor Actual Neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual (Sapag, 2013)

$$VAN = \sum_{n=1}^N \frac{\text{Flujos Futuros}}{(1 + \text{Tasa de descuento})^{\text{número de años}}}$$

Tabla 67.

Valor actual neto sin financiamiento

VAN (sin financiamiento)		
Año	Flujo neto caja	Flujo descontado (8,85%)
1	\$ 106.468,92	\$ 97.811,78
2	\$ 113.218,61	\$ 95.555,23
3	\$ 120.388,09	\$ 93.344,45
4	\$ 127.912,44	\$ 91.114,20
5	\$ 116.682,38	\$ 76.356,65
INVERSIÓN=		-\$ 41.406,48
VAN=		\$ 412.775,82

Nota: VAN sin financiamiento
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 68.

Valor actual neto con financiamiento

VAN(con financiamiento)		
Año	Flujo neto caja	Flujo descontado (8,85%)
1	\$ 99.430,82	\$ 91.345,96
2	\$ 105.997,91	\$ 89.461,04
3	\$ 112.964,13	\$ 87.588,18
4	\$ 120.262,19	\$ 85.664,80
5	\$ 147.410,91	\$ 96.465,32
INVERSIÓN=		-\$ 11.406,48
VAN=		\$ 439.118,82

Nota: VAN con financiamiento
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

En los cuadros anteriores podemos ver que el VAN es positivo. El VAN para el flujo de fondos sin financiamiento es \$ 412.775,82 en cambio para el flujo de fondos con financiamiento es de \$ 439.118,82. De esta manera queda en evidencia la factibilidad de crear la microempresa ya que genera utilidad en el plazo de evaluación.

Tasa interna de retorno (TIR)

El TIR evalúa el proyecto en función de una tasa única de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. La TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero (Sapag, 2013).

Tabla 69.

Tasa interna de retorno sin financiamiento

TIR(sin financiamiento)			
Año	Flujo neto caja	Flujo descontado (8,85%)	Flujo descontado (14%)
1	\$ 106.468,92	\$ 97.811,78	\$ 93.393,79
2	\$ 113.218,61	\$ 95.555,23	\$ 87.118,04
3	\$ 120.388,09	\$ 93.344,45	\$ 81.258,53
4	\$ 127.912,44	\$ 91.114,20	\$ 75.734,43
5	\$ 116.682,38	\$ 76.356,65	\$ 60.601,17
	INVERSIÓN=	-\$ 41.406,48	
	VAN=	\$ 412.775,82	\$ 356.699,49
	TIR=	46,75%	

Nota: TIR sin financiamiento

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 70.

Tasa interna de retorno con financiamiento

TIR(con financiamiento)			
Año	Flujo neto caja	Flujo descontado (8,85%)	Flujo descontado (16%)
1	\$ 99.430,82	\$ 91.345,96	\$ 85.716,23
2	\$ 105.997,91	\$ 89.461,04	\$ 78.773,72
3	\$ 112.964,13	\$ 87.588,18	\$ 72.371,34
4	\$ 120.262,19	\$ 85.664,80	\$ 66.419,74
5	\$ 147.410,91	\$ 96.465,32	\$ 70.184,25
	INVERSIÓN=	-\$ 11.406,48	
	VAN=	\$ 439.118,82	\$ 362.058,79
	TIR=	49,59%	

Nota: TIR con financiamiento

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

La TIR para el flujo de fondos sin financiamiento es del 46,75% en cambio la TIR con financiamiento es del 49,59%. La TIR calculada en los dos escenarios es mayor a la tasa de descuento o WACC (8,85%), esto significa que al crear la microempresa generará rentabilidad para los accionistas.

Relación beneficio / costo

El índice beneficio / costo permite saber cuánto se recuperará en rentabilidad por cada dólar invertido.

Tabla 71.

Índice beneficio / costo sin financiamiento

Año	Flujo neto caja	Flujo descontado (8,85%)
1	\$ 106.468,92	97811,78
2	\$ 113.218,61	95555,23
3	\$ 120.388,09	93344,45
4	\$ 127.912,44	91114,20
5	\$ 116.682,38	76356,65
INVERSIÓN=		\$ 41.406,48
VALOR PRESENTE =		\$ 454.182,30

Nota: índice beneficio / costo sin financiamiento

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

$$I_{BC} = \frac{\sum \text{valor presente}}{\text{Inversión}}$$

$$I_{BC} = \frac{454.182,30}{41.406,48}$$

$$I_{BC} = 10,97$$

Tabla 72.

Índice beneficio / costo con financiamiento

Año	Flujo neto caja	Flujo descontado (8,85%)
1	\$ 99.430,82	\$ 91345,96
2	\$ 105.997,91	\$ 89461,04
3	\$ 112.964,13	\$ 87588,18
4	\$ 120.262,19	\$ 85664,80
5	\$ 147.410,91	\$ 96465,32
INVERSIÓN=		\$ 11.406,48
VALOR PRESENTE =		\$ 450.525,30

Nota: índice beneficio / costo con financiamiento

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

$$I_{BC} = \frac{450.525,30}{11.406,48}$$

$$I_{BC} = 39,50$$

Según los resultados obtenidos, el índice beneficio/costo para el flujo de fondos sin financiamiento es de 10,97 y para el flujo de fondos con financiamiento es de 39,50. Lo que significa que por cada dólar invertido se obtiene una utilidad de \$ 9,97 y \$ 38,50 respectivamente.

Aceptación según evaluación

La evaluación financiera realizada anteriormente resume lo siguiente:

Tabla 73.

Aceptación según evaluación

INDICADOR	SIN FINANCIAMIENTO	CON FINANCIAMIENTO	CRITERIO
VAN	\$ 412.775,82	\$ 439.118,82	Positivos
TIR	46,75%	49,59%	Mayor al WACC
IBC	\$ 10,97	\$ 39,50	Mayor a 1

Nota: aceptación según evaluación

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

La tabla indica claramente que el proyecto de la creación de la microempresa es factible y rentable ya que refleja que los indicadores sin financiamiento y con financiamiento son satisfactorios.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables (Baca, 2011).

El punto de equilibrio es el punto en el cual la microempresa no tiene ni pérdida ni ganancia. Se calculará el punto de equilibrio solo para el primer año de funcionamiento de la microempresa.

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{Ventas Totales} \right)}$$

$$PE = \frac{\$ 53.850,19}{1 - \left(\frac{\$ 8.302,18}{\$ 214.809,38}\right)}$$

$$PE = \$ 56.015,12$$

En el siguiente cuadro se muestra el punto de equilibrio en dólares y en cantidad para el primer año del proyecto.

Tabla 74.

Punto de equilibrio según ventas totales y costos

PUNTO DE EQUILIBRIO	
INGRESOS TOTALES	\$ 214.809,38
PVU	\$ 55,00
PERIODO	Año 1
TOTAL COSTO FIJO	\$ 53.850
Gastos de personal	\$ 20.152
Gastos de provisión	\$ 9.243
Gastos administrativos	\$ 11.030,00
Gasto mantenimiento	\$ 2.650,92
Gastos suministros de oficina	\$ 3.391,20
Gastos insumos de limpieza	\$ 360,00
Gastos publicidad	\$ 620,00
Gasto depreciación	\$ 3.005,78
Gasto interés	\$ 3.396,00
TOTAL COSTO VARIABLE	\$ 8.302,18
Costos de operación	\$ 8.302,18
COSTOS TOTALES	\$ 62.152,37
CVU (TCV / 3750)	2,21

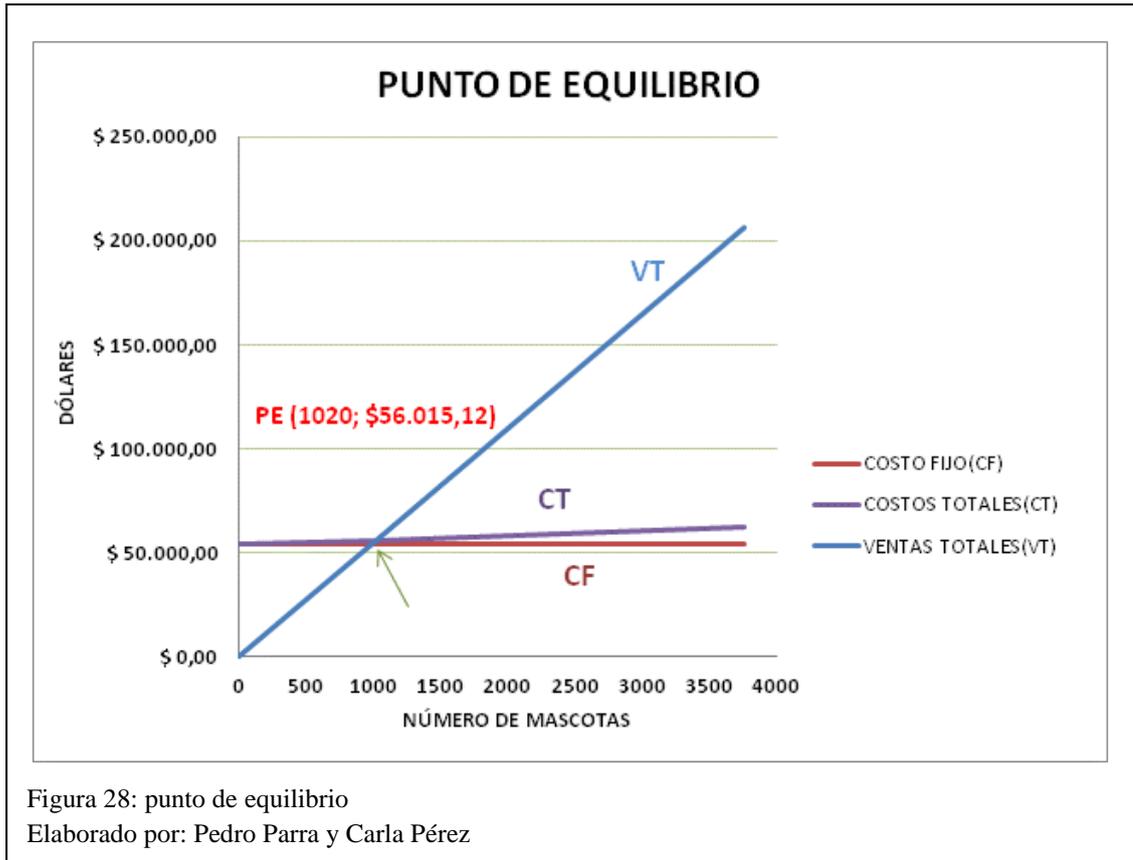
Nota: Punto de equilibrio según ventas totales y costos
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Tabla 75.

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 56.015,12
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	1020

Nota: punto de equilibrio
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



La empresa contará con una base estimada de 3750 mascotas, número considerado para obtener ganancia si se supera el punto de equilibrio. En este caso el punto de equilibrio es de 1020 mascotas, menor a este número la empresa tendrá pérdida y mayor tendrá ganancia; en el primer año para estar en el punto de equilibrio el número de mascotas requeridas representa el 27,20%.

CONCLUSIONES

- ✓ En el primer capítulo se identificó las necesidades del barrio de Cotocollao, las cuales se centran principalmente en el ámbito intelectual, debido a la falta de capacitación que existe en los colegios de la zona, conjuntamente a estas necesidades están los problemas sociales, como: violencia, drogadicción, racismo, falta de planificación familiar, principalmente en jóvenes adolescentes que aún están estudiando, estos problemas han provocado que el núcleo familiar se destruya y que los menores de edad busquen trabajo forzado.

A través del desarrollo de este proyecto se generará fuentes de trabajo para los jóvenes estudiantes del barrio, que busquen un ingreso adicional ayudando a mejorar su situación económica-social familiar, y que una vez terminado sus estudios secundarios puedan seguir una carrera universitaria, ya que ellos serán base fundamental de nuestra microempresa al satisfacer las necesidades de las mascotas, las cuales no cuentan con centros especializados en actividades desestresantes dentro de la ciudadela ya que solo existen veterinarias que se enfocan en la salud de las mascotas en general.

El proyecto se considera dentro de la economía social y solidaria ya que de acuerdo al Artículo 75 Capítulo II de las Unidades Económicas Populares, se generará trabajo y empleo para sus integrantes realizando actividades económicas y prestación de servicios en pequeña escala.

- ✓ En el segundo capítulo se determinó que en el barrio Cotocollao las familias con mascotas estarían dispuestas a pagar por un servicio completo como el que ofrece la microempresa, tales como: veterinario, peluquería, masajes, actividades físicas y desestresantes además de contar con servicio a domicilio para la comodidad de los clientes y sus mascotas. Así mismo se evidenció que en el barrio únicamente existen peluquerías y clínicas veterinarias limitando sus servicios.

De acuerdo a las encuestas realizadas se identificó que el 63% de los estudiantes de 16 a 18 años de escasos recursos económicos estarían dispuestos a trabajar parcialmente fomentando el ahorro y emprendimiento, mejorando su calidad de vida.

- ✓ En el tercer capítulo se determinó que Doggy Spa será constituida como sociedad anónima, la empresa estará ubicada en el Barrio Cotocollao, Sector Parque Sodiro, en la calle Emilio Bustamante y Juan Garzón por su infraestructura, disponibilidad de materia prima, mano de obra y comercialización. El horario de atención será de lunes a domingo de 8H00 am a 17H00 pm. La empresa cuenta con personal altamente calificado y una estructura organizacional óptima.

- ✓ En el cuarto capítulo se realizó el estudio financiero con una inversión inicial de \$41.406,48, de los cuales el 72,45% representa el crédito bancario y el 27,55% recursos propios. Además se determinó que la creación de la microempresa es rentable y generará ingresos desde el primer año, tomando en cuenta que la Tasa interna de retorno (TIR) sin financiamiento es del 46,75% y con financiamiento es del 49,59%, mayor al costo promedio ponderado de capital (WACC) de 8,85% y un índice de beneficio/costo sin financiamiento de \$10,97 y con financiamiento de \$39,50. Lo que significa que por cada dólar invertido se obtiene una utilidad de \$ 9,97 y \$ 38,50 respectivamente.

LISTA DE REFERENCIAS

- Agrocalidad, (2011). Agrocalidad.
http://www.agrocalidad.gob.ec/catastro_nacional_de_almacenes_agc_2011.pdf
- Arboleda, A. (2013). Proyectos. Alfaomega.
- Baca, Gabriel (2006). Evaluación de proyectos cuarta edición. México, d.f.: mcgraw - hill.
- Baca, Gabriel (2011). Evaluación de proyectos cuarta edición. México.
- Bravo, Mercedes (2013). Contabilidad general. Nuevodia.
- Cámara de comercio de Quito, Q. (2014). La cámara de comercio de Quito.
www.lacamaradequito.com
- Caraggio, J. L. (2012). “la economía social y solidaria como estrategia de desarrollo”.
www.coraggioeconomia.org/
- Código de trabajo, C. (2014). Corporación de estudios y publicaciones, cep. Dept. Jurídico editorial corporación de estudios y publicaciones.
- Corporación de estudios y publicaciones, C. D. (2014). Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario legislación conexas. Quito: corporación de estudios y publicaciones.
- Cuerpo de bomberos, c. D. (2014). Cuerpo de bomberos DMQ.
<http://www.bomberosquito.gob.ec>
- E.N.D.A. (noviembre de 2012). Ecuador natural defensa animal.
ecuadornaturaldefensaanimal.blogspot.com/
- El Telégrafo, (5 de octubre de 2013). Desempleo juvenil llega a 13,7% en América Latina.
<http://www.telegrafo.com.ec/sociedad/item/desempleo-juvenil-llega-a-137-en-america-latina.html>
- Gestiopolis. (2014). Gestiopolis. Recuperado de www.gestiopolis.com
- Granada adiestramiento canino, a. C. (2014). Adiestramiento canino Granada. Recuperado de <http://www.adiestramientocaninogranada.net>
- IESS, (2014). Instituto ecuatoriano de seguridad social. Recuperado de www.iess.gob.ec/
- Ley de compañías del Ecuador, (2014). Ley de compañías del Ecuador, actualizada a abril del 2014. Art.143. Quito.
- Ley orgánica de la economía popular y solidaria (2014). Corporación de estudios y publicaciones. Quito: corporación de estudios y publicaciones.
- Mendoza, Rocio. (2012). Slideshare. Recuperado de <http://www.slideshare.net/rociobrisa03/las-mascotas-15215634>

- Migliaro, Luis. (2013). ¿Qué es la economía solidaria?
<http://www.luisrazeto.net/content/¿qué-es-la-economía-solidaria>
- MSP (2014). Ministerio de salud pública. <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>
- Municipio DMQ, (2014). Municipio del distrito metropolitano de Quito. www.quito.gob.ec
- Murgas, Bornachelly. (2008). Scrib. Recuperado de proyectos sociales: “una realidad apremiante: <http://es.scribd.com/doc/4100148/proyectos-sociales>
- PAE. (2011). Proteccion animal Ecuador. Recuperado de <http://www.pae.ec/quienes-somos.html>
- Pérez, Gloria. (2006). Elaboración de proyectos sociales: casos prácticos. Madrid: narcea, s.a. de ediciones.
- Plan nacional de desarrollo (plan del buen vivir), p. N. (2009 - 2013). Plan nacional de desarrollo (plan del buen vivir).
- Sapag, Nassir. (2007). Preparación y evaluación de proyectos. Mcgraw hill.
- Sapag, Nassir (2013). Preparación y evaluación de proyectos. México: mc graw hill.
- Slideshared.net. (2010). Slideshared.net. Recuperado de www.slideshared.net
- SRI, (2014). Servicio de rentas internas. Recuperado de www.sri.gob.ec
- Stanton, W. (2007). Fundamentos de marketing. Mcgraw hill, 9ª edic.
- Subsecretaria de calidad ambiental, s. D. (2014). Ecuador ambiental. www.ecuadorambiental.com
- Zapata, Pedro. (2013). Contabilidad general.

Anexo 1
Gráficos de servicios doggy spa

Limpieza de oídos



Figura 29: limpieza de oídos
Fuente: www.adiestramientocaninogranada.net

Profilaxis dental



Figura 30: profilaxis dental
Fuente: www.adiestramientocaninogranada.net

Drenaje de glándulas perianales



Figura 31: drenaje de glándulas perianales
Fuente: www.adiestramientocaninogranada.net

Corte de uñas y limpieza de ojos

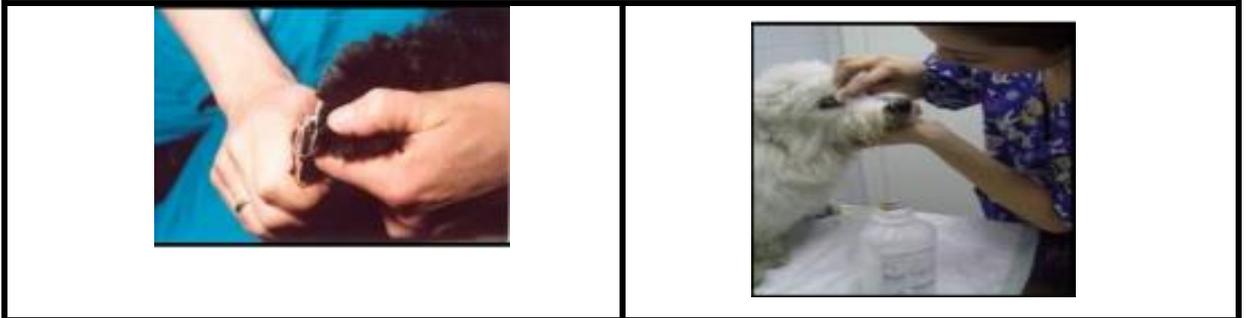


Figura 32: Corte de uñas y limpieza de ojos
Fuente: www.adiestramientocaninogranada.net

Peluquería canina



Figura 33: Peluquería canina
Fuente: www.adiestramientocaninogranada.net

Baño relajante y masaje



Figura 34: baño relajante y masaje
Fuente: www.adiestramientocaninogranada.net

Actividades físicas



Figura 35: actividades físicas

Fuente: www.adiestramientocaninogranada.net

Anexo 3

Formato de encuestas

Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito

Administración de Empresas

ENCUESTA 1

La presente encuesta tiene por objetivo determinar los requerimientos que usted como cliente espera de los servicios que brindará la microempresa destinada al servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio para perros de toda raza ubicado en el barrio Cotocollao de la ciudad de Quito, con el propósito de brindar un servicio personalizado y satisfacer sus necesidades

Le pedimos que llene la encuesta con sinceridad ya que nos ayudará a una investigación de tesis de grado, por lo cual su información es valiosa y necesaria.

Edad: _____

Sexo: _____

CUESTIONARIO

1. ¿Tiene perros como mascotas?

SÍ

NO

Si su respuesta es NO, gracias por su colaboración, fin de la encuesta

2. ¿Cree usted que es importante el cuidado físico y psicológico de su mascota?

SÍ

NO

3. ¿Qué actividades usted realiza para desestresar a su mascota? Escoja dos opciones

Paseos al aire libre

Peluquería

Centros de Adiestramiento

Actividades en casa

4. ¿Con qué frecuencia usted realiza las actividades desestresantes para su mascota?

FRECUENCIA	
Diaria	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	
Nunca	

5. ¿Estaría dispuesto a pagar por el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio?

SÍ NO

6. ¿Cuánto pagaría por el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio? (considere el tamaño de su mascota)

De \$10 a \$25 De \$26 a \$40

De \$41 a \$55 De \$56 en adelante

7. Dentro del sector, ¿usted conoce algún centro que brinde el servicio de peluquería y actividades desestresantes a domicilio?

SÍ NO

Si su respuesta es SÍ, mencione el nombre del centro

.....

8. ¿Qué actividades cree usted que más disfrutaría su mascota dentro del Centro? Puede escoger más de una opción

Peluquería Aroma-Bailoterapia

Limpieza total Actividades físicas

Hidroterapia y masajes

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito
Administración de Empresas

ENCUESTA 2

La presente encuesta tiene por objetivo mejorar la calidad de vida de los estudiantes de 16 a 18 años fomentando el trabajo parcial, brindando la oportunidad de incentivar al ahorro y emprendimiento en personas de escasos recursos económicos a través de las fuentes de trabajo ubicado en el barrio Cotocollao de la ciudad de Quito.

Le pedimos que llene la encuesta con sinceridad ya que nos ayudara a una investigación de Tesis De Grado, por lo cual su información es valiosa y necesaria.

Edad: _____

Sexo: _____

1. ¿Estaría dispuesto a trabajar a tiempo parcial?

SÍ NO

Si su respuesta es NO, gracias por su colaboración, fin de la encuesta

2. ¿Cómo considera su posición económica?

Alta Media Baja

3. ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a dedicarle al trabajo parcial?

TIEMPO	
De 1 a 2 horas diarias	<input type="checkbox"/>
De 3 a 4 horas diarias	<input type="checkbox"/>
De 5 a 8 horas diarias	<input type="checkbox"/>

4. ¿Cuál es su aspiración salarial? Considere el tiempo de trabajo

De \$0 a \$170 De \$171 a \$340

5. ¿Creé que el trabajo parcial ayudará a fomentar el ahorro en su familia y mejorara su calidad de vida?

SÍ NO

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 4

Diagrama de la empresa

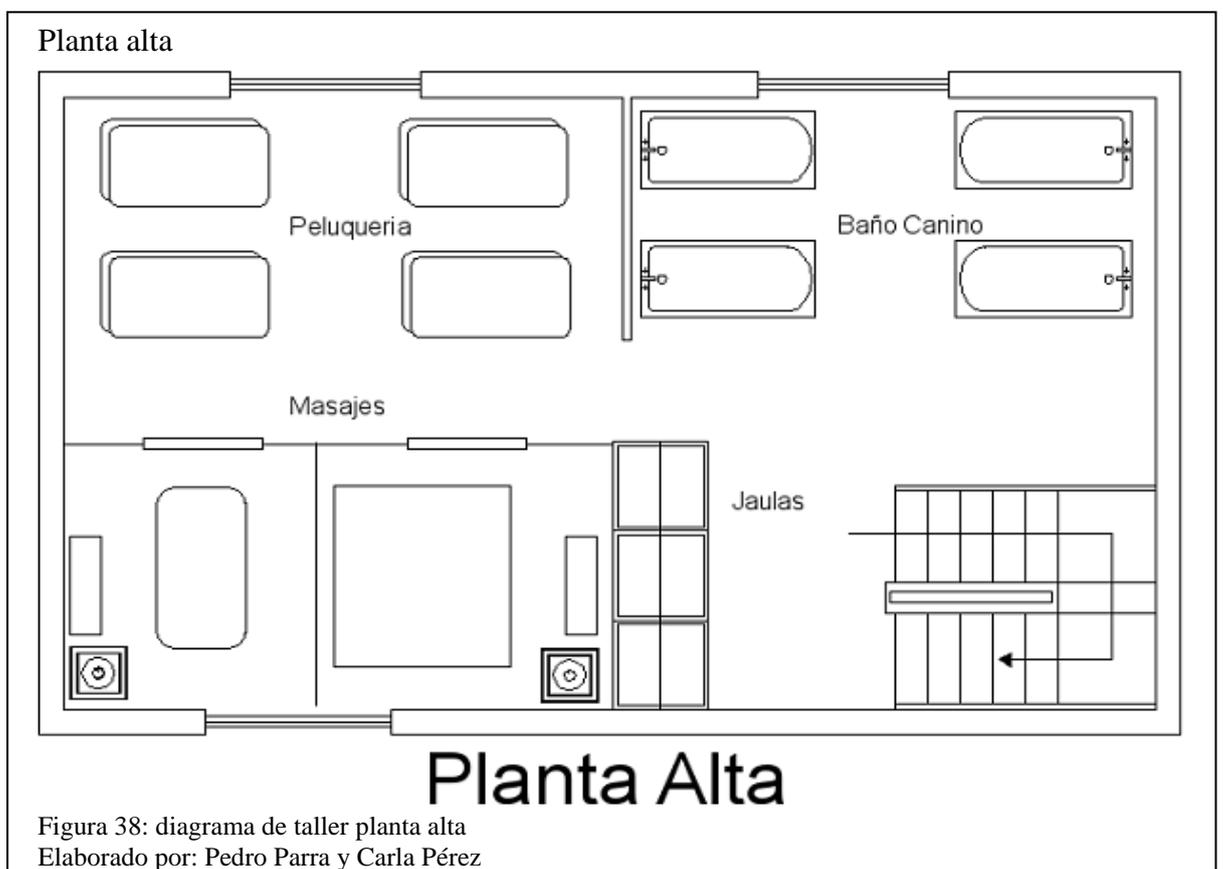
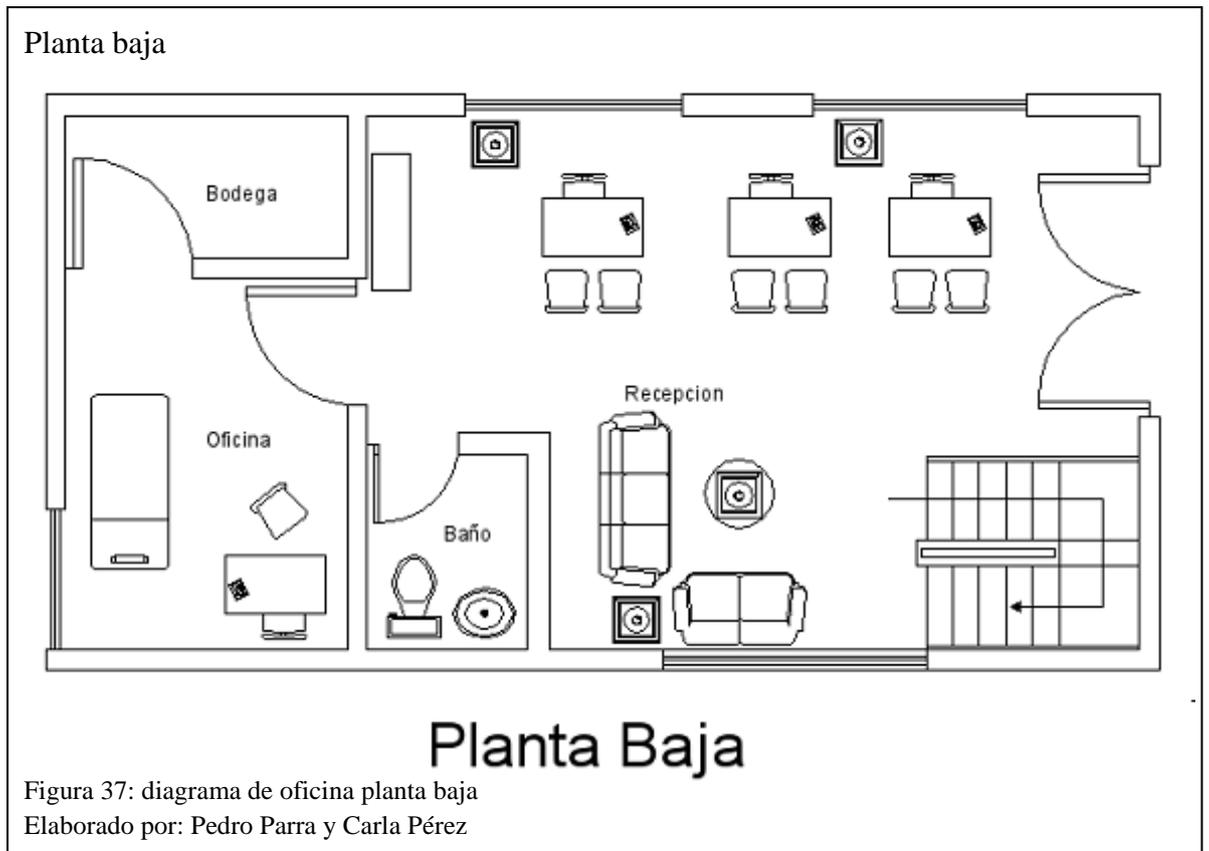
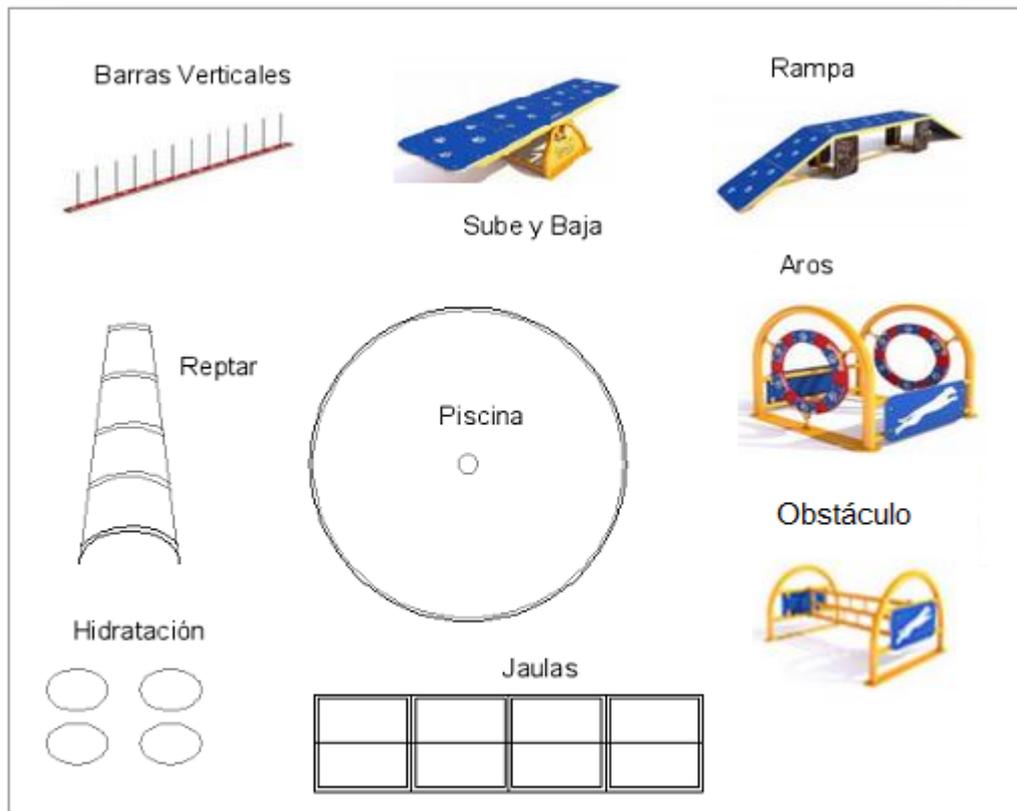


Diagrama de actividades físicas



Actividades Físicas

Figura 39: diagrama de actividades físicas
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Anexo 5

Proforma almacenes montero

INSUMOS PROFESIONALES INSUPROF CIA. LTDA

ALMACENES MONTERO
 SUCURSAL LA Y
 Av. 10 de Agosto N43-33 y Falconi
 Diagonal a la Estacion Norte del Trolebus
 Telefonos: 02-331 8006
 Ruc: 1792144566001

PROFORMA
001-001-000005037
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL
 Según Resolución No.826
 del 22/12/2009

FECHA: 16/SEP/2014 PEDIDO No: 001-001-000005037
 CLIENTE: PEREZ CARRION CARLA EMERITA PAGO: CONTADO
 RUC: 1713017612 VENDEDOR: KATERINE ROMERO
 DIRECCION: CARCELEN
 CIUDAD: PICHINCHA - QUITO
 TELEFONO: 2803392
 OBSERV.:

CANTIDAD	CODIGO	DETALLE	P/UNIT.	DSTO.	TOTAL
4,00	4015110010104	WAHL COMBO MAQUINA PROFESIONAL DESIGNER	82,36	0,00	329,42
1,00	4013434770179	KRETZ TIJERA CABELLO 6-SPULG DOBLE MICR	25,00	0,00	25,00
1,00	4013434774177	KRETZ TIJERA ENTRESACAR CABELLO 6-5PULG	33,93	0,00	33,93
1,00	7861141319665	MONTE SECADOR PROFESIONAL DE CABELLO 300	61,61	0,00	61,61
1,00	7798136492655	EU.ST SET UTILLAJE 11pz. PROFESIONAL	25,00	0,00	25,00
1,00	7861141341635	GOLDE CAMILLA ALTURA FIJA COLOR BLANCA 1	239,66	0,00	239,66
1,00	7861141341741	GOLDE ASISTENTE RODANTE PARA PELUQUERIA	150,38	0,00	150,38
1,00	7861035753940	GENER TOALLA TOCADOR STARTLE 70X40	3,24	0,00	3,24
1,00	7861035752844	GENER TOALLA MANOS ULTRAMARINE 100X50	5,77	0,00	5,77
1,00	7861141342151	MONTE ESTERILIZADOR DE PELUQUERIA 30 LIT	140,04	0,00	140,04

INSUMOS PROFESIONALES
 INSUPROF CIA. LTDA.
 RUC: 1792144566001
 Sucursal La Y

TIEMPO DE VALIDEZ: 8 dias
 TOTAL A PAGAR: mil ciento treinta y cinco con 74/100
 DOCUMENTO SIN VALOR TRIBUTARIO
 Forma de pago: Efectivo o Cheque a nombre de INSUPROF CIA. LTDA. - MATRIZ

SUBTOTAL 1	1.014,05
DSTO.	-0,00
SUBTOTAL 2	1.014,05
IVA 0%	0,00
IVA 12%	121,69
TOTAL USD	1.135,74

RECIBIDO POR: ELABORADO POR:

Figura 40: proforma almacenes montero
 Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Anexo 6

Proforma computrón



CARTIMEX S.A.
 RUC: 0991400427001
 10 de Agosto N36-97 y Juan
 Galíndez
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL
 RESOLUCION. 176
 18/MARZO/2007

proforma n°:



XTRATECH ALUMINUM CI5 4.GEN 3.1GHZ/6GB/1TB/DVD'



PROCESADOR INTEL CORE I5 4TA. GEN 3,1 GHZ
 DISCO DURO DE 1000 GB (1TB) SATA
 MEMORIA RAM 6 GB
 LECTOR DE MEMORIAS
 DVD WRITER
 RED 10/100
 SISTEMA OPERATIVO WINDOWS 8,1

INCLUYE

PARLANTES
 TECLADO
 MOUSE

EQUIPO 2 AÑOS DE GARANTIA

PROFORMA

Nombre CARLA PEREZ
 Dirección CARCELEN
 Teléfono 2803392
 Ciudad Quito

Fecha 16-sep-14
 NOMBRE FABRICIO LARGO
 TEL: *0991822121
 computronventas@hotmail.com

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
2	XTRATECH ALUMINUM CI5 4TA GEN 3.1GHZ/6GB/1 A31B7D06-8	\$ 713,39	\$ 1.426,78
2	FLAT PANEL AOC 18.5" LED 1366x768 RGB (VGA) E970SWN	\$ 111,61	\$ 223,22
1	MULTIFUNCION EPSON L555 COLOR 15 PPM NEGRO 33PPM L555	\$ 347,32	\$ 347,32
1	PARLANTE LOGITECH 5.1 Z506 NEGRO (150W) 980-000430	\$ 102,68	\$ 102,68
		Subtotal	\$ 2.100,00

Cálculo de Intereses Tarjeta de Crédito

Plazo	cuotas	tasa %	total	t. interes
3 meses	\$ 784,00	0,00%	\$ 2.352,00	\$ 0,00
6 meses	\$ 392,00	0,00%	\$ 2.352,00	\$ 0,00
9 meses	\$ 278,14	6,43%	\$ 2.503,23	\$ 151,23
12 meses	\$ 212,60	8,47%	\$ 2.551,21	\$ 199,21

Subtotal \$ 2.100,00
12% IVA \$ 252,00
TOTAL \$ 2.352,00



EL SUPERMERCADO DE LA TECNOLOGIA

Figura 41: proforma computrón

Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Proforma hidromaxi



ESPECIALISTAS EN AGUA:
Piscinas, bombas, saunas, turcos
calentamiento a gas, diesel y solar.

Av. De la Prensa N58-182 y Vaca de Castro
Telefax: 2536331. Cel 0999207155

Quito, 16 de septiembre del 2014

Señor. Pedro Parra
Dirección: Carcelén.
Teléfono: 2479529

PROFORMA

En atención a su pedido, nos permitimos presentar lo siguiente:

1) Tinas bañeras para 1 persona Clásica

CANT	DESCRIPCIÓN	V.UNIT	V.TOTL
4	Tina bañera modelo Clásica I (1.35 m x 0.70 m) fabricada en fibra de vidrio color a elección del cliente No incluye instalación ni transporte	156.00	624.00
	Subtotal		624.00
	Dscto		49.00
	Subtotal II		575.00

2) Hidromasaje para 1 persona :

CANT	DESCRIPCIÓN	V.UNIT	V.TOTAL
1	Hidromasaje modelo Topacio II con tina fabricada en fibra de vidrio color a elección del cliente, medidas (1.50 m x 0.05). Incluye: <ul style="list-style-type: none"> - 04 Hidrojets de 1 X 1 marca Hayward americanos - 01 Succión recta-para recirculación del agua dentro de la tina - 01 Regulador de aire para medir la fuerza del agua de los Hidrojets - 01 Bomba de 1Hp-Americana - 01 Rollo de manguera flex-Americana contorno de la tina - 01 Desagüe con desborde tipo PUSH - 01 Botón neumático para encendido - INSTALADO Y FUNCIONANDO 	894.00	894.00

Figura 42: proforma hidromaxi
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez



ESPECIALISTAS EN AGUA:
Piscinas, bombas, saunas, turcos
calentamiento a gas, diesel y solar.

Av. De la Prensa N58-182 y Vaca de Castro
Telefax:2536331. Cel 0999207155

Subtotal	894.00
----------	--------

Precios deben añadirse el 12% de IVA.

Condiciones generales:

Tiempo de entrega: 15 días después de haber recibido anticipo y confirmación del color de la tina.

Forma de Pago : 50% fecha de la confirmación y 50% contra entrega

Garantía: Un año por defectos de fabricación. Y en el hidromasaje por instalacion.

Atentamente,

Diana Naranjo
Departamento de Ventas
HIDROMAXI

Anexo 9

Proforma el comercio

EL COMERCIO

1 MÓDULOS

		Medio página						
31.60cm	28mod.							Página
41.00cm	18mod.							
40.45cm	18mod.							
43.94cm	17mod.							
41.24cm	18mod.							Anuncios
38.64cm	18mod.							
37.04cm	14mod.							
33.44cm	18mod.							
30.94cm	13mod.							
28.24cm	11mod.							
35.64cm	18mod.							Medio página
20.03cm	8mod.							
20.43cm	8mod.							
17.83cm	7mod.							
19.23cm	8mod.							
12.63cm	8mod.							Letra página
10.03cm	8mod.							
7.43cm	8mod.							
4.83cm	8mod.							
2.22cm	8mod.							
		1.92cm	4.32cm	6.72cm	9.12cm	11.52cm	13.92cm	

2 TIPO DE AVISO

Comercial ▼

3 SECCION

Cuadernillo Indeterminado ▼

4 PAGINA

Interior ▼

5 COLOR

Full Color ▼

6 FECHAS DE PUBLICACION

Selecciona una o varias fechas en el calendario

No. de Días Escogidos: 2

USD

2.050,00

Precio NO INCLUYE IVA
Los precios están sujetos a cambios sin previo aviso.

Contactar >>

*Páginas determinadas y tamaños sujeto a disponibilidad de espacio Para otro tipo de avisos se deberá realizar la consulta a través de [contáctanos](#)
 **Cierre: 48h para avisos blanco y Negro, y 72h para avisos Full color
 ***Tarifas aplican a nivel nacional a partir de Enero del 2013.

Figura 44: proforma el comercio
 Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Anexo 10

Proforma inoplay
COTIZACIÓN JUEGOS INFANTILES
PEDRO PARRA
10/09/2014



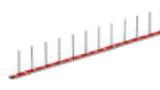
CANT.	CODIGO	DESCRIPCIÓN	IMAGEN DE REFERENCIA	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL
1	INP-SBM02	SUBE Y BAJA MASCOTA 3.40*1.00*0.54 M		\$ 225,00	\$ 225,00
1	INP-OCM09	OBSTÁCULO C) MASCOTA		\$ 150,00	\$ 150,00
1	INP-RM04	RAMPA PARA MASCOTA 0.85*5.70*0.75 M		\$ 180,00	\$ 180,00
1	INP-BVM05	BARRAS VERTICALES MASCOTA		\$ 120,00	\$ 120,00
1	INP-AM01	AROS MASCOTA 1.20*1.20*1.20 M		\$ 150,00	\$ 150,00
Total antes de IVA					\$ 825,00

Figura 45: proforma inoplay
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Anexo 11

Proforma piscina inflable

Pisina Inflable

Artículo nuevo





U\$S 630⁰⁰

Pago a acordar con el vendedor.
[Más información](#)

Envío a acordar con el vendedor.
Ubicado en Quito (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

Cantidad: - + **Comprar**

Figura 46: proforma mercado libre piscina inflable
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez

Proforma vehículo jim bey

mercado libre

Jim Bey Haise Turbo Diesel 2008

Me gusta

U\$S 15.800

2008

Pichincha (Quito) - Quito

Publicación finalizada

Figura 47: proforma mercado libre vehículo jim bey haise turbo diesel 2008
Elaborado por: Pedro Parra y Carla Pérez