



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN MARKETING Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL**

TEMA:

**MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA VETERINARIA “EXPERTO ANIMAL”
EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE.**

Autoras:

NAVARRETE MERINO MICHELLE STEPHANIA

ORELLANA ORELLANA ANGELA ANNABEL

Tutora de Tesis:

Econ. Diana Neira Vaque

GUAYAQUIL, 2017

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

 Presidencia de la República del Ecuador		 Plan Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes		 SENESCYT Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación	
REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA					
FICHA DE REGISTRO DE TESIS					
TÍTULO: “MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE LA VETERINARIA EXPERTO ANIMAL EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE”					
AUTORES: Michelle Stephania Navarrete Merino Ángela Annabel Orellana Orellana			REVISORES: Ab. Hugo Cárdenas MSc. Econ. Carlos Vélez MBA		
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil			FACULTAD: Ciencias Administrativas		
CARRERA: Ingeniería en Marketing y Negociación Comercial					
FECHA DE PUBLICACIÓN:			Nº DE PÁGS.: 137		
ÁREA TEMÁTICA: Emprendimiento					
PALABRAS CLAVES: Modelo de negocio, veterinaria, cuidado animal					
RESUMEN: Diseñar un modelo de negocio para la creación de la veterinaria "Experto Animal" en el sector de Mucho Lote, beneficiando a los clientes por medio de un plan de salud prepagada en el servicio de consulta externa, el cuidado y la atención inmediata de la mascota.					
Nº DE REGISTRO (en base de datos):			Nº DE CLASIFICACIÓN:		
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):					
ADJUNTO PDF:	SÍ	☒	NO		
CONTACTO CON AUTORES:	Teléfono: 0994234782 0994230496		E-mail: michelitanavarrete93@gmail.com o.angelaannabel4@hotmail.com		
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN: Secretaria Titular (E) (FCA)	Nombre: Abg. Marianita Zúñiga				
	Teléfono: 042-282187				

Guayaquil, Marzo 2017

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO

Habiendo sido designado como tutor de tesis de grado, Econ. Diana Neira Vaque, como requisito para optar por el título de INGENIERÍA EN MARKETING Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL, presentado por lo(s) egresado(s):

- NAVARRETE MERINO MICHELLE STEPHANIA C.I. 0930834007
- ORELLANA ORELLANA ANGELA ANNABEL C.I. 0923575039

Con el tema: **MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE LA VETERINARIA “EXPERTO ANIMAL” EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE.**

Testifico haber revisado el informe procesado por el software de similitudes “PlagiarismChecker X OriginalityReport” y que las fuentes utilizadas detectadas por el mismo en el presente trabajo, se encuentran debidamente citadas de acuerdo a las normas APA vigentes, por lo que la presente tesis es de su total autoría.



Date: martes, julio 05, 2016
 Statistics: 242 words Plagiarized / 12053 Total words
 Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

Definición y Justificación del Negocio Descripción general del negocio Hoy en día las familias ecuatorianas adquieren mascotas de diversas formas ya sea por adopción, compra u obsequio, con la finalidad de buscar compañía, brindarles un hogar o darles distracción a sus hijos. Sin embargo, el tener una mascota en casa requiere de responsabilidades hacia el mismo; es decir necesita cuidados especiales en peluquería, atención médica, cirugías, chequeos mensuales como desparasitación, ligaduras y vacunas.

**ECON. DIANA NEIRA
TUTORA DE TESIS**

CERTIFICADO ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Habiendo sido nombrada Econ. Diana Neira Vaque, tutora de tesis de grado, requisito para optar por título de ingeniera en Marketing y Negociación Comercial por los egresados.

Michelle Stephanía Navarrete Merino

C.I. 0930834007

Ángela Annabel Orellana Orellana

C.I. 0923575039

Tema:

**MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE LA VETERINARIA
“EXPERTO ANIMAL” EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE**

Certifico que: he revisado y aprobado en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

**ECON. DIANA NEIRA VAQUE
TUTORA DE TESIS**

Guayaquil, Marzo 2017

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

Por medio de la presente certifico que los contenidos desarrollados en esta tesis son de absoluta propiedad y responsabilidad de:

- NAVARRETE MERINO MICHELLE STEPHANIA C.I. 0930834007
- ORELLANA ORELLANA ANGELA ANNABEL C.I. 0923575039

Cuyo tema es:

**MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA VETERINARIA
“EXPERTO ANIMAL” EN EL SECTOR DE MUCHO LOTE**

Derechos que renunciamos a favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso como bien convenga.

Navarrete Merino Michelle S.
C.I. 0930834007

Orellana Orellana Ángela A.
C.I. 0923575039

Guayaquil, Marzo 2017

DEDICATORIA

Dedico la tesis a Dios, gracias a él en su infinito amor por mantenerme con vida y salud hasta este momento.

A mi familia, mis hermanos Joselyn y Joel por ser mi compañía y apoyo, a mi papi Johnny Navarrete por ser mi guía y un pilar fundamental en mi vida, a mi mami Piedad Merino, que ya no se encuentra con nosotros, a ella le dedico mis triunfos, todo lo que soy, ella fue y será mi fortaleza para seguir adelante. Mi familia es lo más maravilloso que Dios me ha dado y para ellos va todo mi esfuerzo y el desarrollo de mi proyecto de tesis.

A mis abuelitos y a todos mis tíos les dedico mi proyecto, porque han estado en cada paso que he dado en mi carrera universitaria, siendo mi apoyo incondicional, alentándome para cumplir mis metas.

A mi compañera de tesis Ángela Orellana que ha estado conmigo en todo momento y juntas hemos podido desarrollar este proyecto.

Michelle Navarrete Merino

DEDICATORIA

En primer lugar, el agradecimiento es a ese ser que no lo vemos, pero lo sentimos llamado Dios ya que me concedió venir a este mundo, porque ha estado ahí para guiar mis pasos e iluminarme día tras día para finalizar mi carrera universitaria.

A mis padres quienes fueron ese muro indispensable durante mi etapa estudiantil, ellos quienes siempre me han brindado su ayuda incondicionalmente aconsejándome en seguir luchando para alcanzar mis objetivos a pesar de los obstáculos que se presenten.

A mi querida hermana que con sus palabras de aliento ha contribuido en cada uno de los pasos que doy.

Como no mencionar a los profesores que con esmero y dedicación han podido despejar de mi mente grandes dudas que por medio de sus conocimientos he podido realizar dicho proyecto.

Debo incluir también a Dominique mi hija y a Jair mi esposo que a través de su tiempo y ocupación han podido influir para que no dé un paso atrás.

Finalmente, a mi compañera de tesis y a mis amigas de curso porque con su apoyo incondicional lo he podido lograr.

Ángela Orellana Orellana

AGRADECIMIENTO

Ante todo, agradecemos a Dios por darnos salud y sabiduría para seguir adelante y permitirnos cumplir una meta más en nuestras vidas.

A la Universidad de Guayaquil, por habernos permitido formar parte de ella, conformada por un gran número de profesores quienes han sido parte fundamental en lo largo de nuestra carrera universitaria.

Nuestro agradecimiento va dirigido también a nuestra tutora de tesis la Econ. Diana Neira Vaque, por habernos infundado sus conocimientos en este proyecto, así como también haber tenido la paciencia y tiempo de ser nuestra guía en el desarrollo de nuestro proyecto.

Cómo no mencionar a nuestros compañeros de aula, quienes nos han brindado su amistad y confianza durante los cuatro años de carrera, a su vez agradecemos a nuestros familiares por el apoyo incondicional debido a que son un pilar fundamental en nuestras vidas.

Michelle Navarrete, Ángela Orellana



ÍNDICE

PORTADA	I
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	II
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO	III
CERTIFICADO ACEPTACIÓN DEL TUTOR	IV
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR	V
DEDICATORIA	VI
DEDICATORIA	VII
AGRADECIMIENTO	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	XII
INDICE DE ILUSTRACIONES	XIV
INDICE DE FIGURAS	XV
RESUMEN EJECUTIVO	1
1. Definición y Justificación del Negocio	4
1.1. Descripción general del negocio	4
1.2. Misión	5
1.3. Visión	5
1.4. Objetivo del plan de negocio	6
1.4.1. Objetivo General	6
1.4.2. Objetivo Específico	6
1.5. Factores claves de éxito	6
1.6. Análisis FODA	7
1.7. Impacto económico y social del proyecto.	8
2. Mercadotecnia e imagen	9
2.1. Investigación de Mercado	9
2.1.1. Fuentes de secundarias	9
2.1.2. Fuentes primarias	11
2.1.2.1 Tipo de Investigación	11
2.1.2.1.1 Investigación Exploratoria	11
2.1.2.1.2 Investigación Descriptiva	11
2.1.2.1.3 Investigación de Campo	12
2.1.2.2 Instrumento de la Investigación	13
2.1.2.2.1 Cuestionario	13
2.1.2.3 Técnica de la Investigación	13
2.1.2.3.1 La Encuesta	13

2.1.2.4	Población y Muestra.....	14
2.1.2.4.1	Población.....	14
2.1.2.4.2	Muestra	14
2.2.	Análisis del mercado.....	32
2.2.1.	Mercado potencial	32
2.2.2.	Mercado meta	33
2.2.3.	Descripción de la necesidad a satisfacer.....	34
2.3.	Competencia.....	35
2.3.1.	Directa	35
2.3.2.	Indirecta	35
2.4.	Producto o Servicio.....	36
2.4.1.	Descripción de las características tangibles	36
2.4.1.1	Productos.....	36
2.4.1.2	Servicios.....	37
2.4.1.3	Tamaño.....	40
2.4.2.	Características intangibles	42
2.4.3.	Aspectos innovadores del producto o servicio	42
2.5.	Precio	46
2.5.1.	Políticas de precio.....	46
2.5.2.	Estrategias de introducción al mercado	46
2.6.	Publicidad y promoción	48
2.6.1.	Plan de promoción justificado.....	53
2.7.	Comercialización	53
2.7.1.	Canales de distribución y punto de venta	53
2.7.2	Herramientas de comercialización	55
2.8.	Resumen de estrategias de mercadotecnia.	57
2.9.	Proyecciones de ventas por 3 años	58
2.10.	Imagen de la empresa.....	58
2.10.1.	Definición del Nombre	59
2.10.2.	Logotipo.....	59
2.10.3.	Slogan	59
2.10.4	Tipografías utilizadas.....	60
2.10.5	Color	60
3.	Producción / Operación de la empresa.....	62
3.1	Definición de todos los productos / servicios que se brindarán	62
3.2	Localización geográfica de la empresa.	63
3.3	Materia prima y proveedores	64

3.4	Proceso de fabricación y/o prestación de servicios	67
3.5	Maquinaria y/o herramientas de trabajo	69
3.6	Control de calidad	80
3.7	Infraestructura tecnológica	81
3.8	Identificación de los costos de producción / operación	83
3.9	Punto de equilibrio	85
4.	Administración de Recursos Humanos.....	86
4.1	Equipo de líderes del proyecto	86
4.2	Definición de funciones y responsabilidades	88
4.3	Organigrama	91
4.4	Tabla de personal.....	92
5.	Contabilidad y Finanzas	93
5.1	Inversión Inicial.....	93
5.2	Estados Financieros.....	94
5.2.1	Flujo de Efectivo.....	94
5.2.2	Estado de Resultado Integral	95
5.2.3	Estado de Situación Financiera.....	96
5.3	Indicadores Financieros	97
5.3.1	Liquidez / Prueba del ácido	97
5.3.2	Periodo de recuperación de Inversión Payback	98
5.3.3	Rentabilidad sobre la inversión	99
5.3.4	Rentabilidad sobre el capital contable	100
6.	Aspectos legales.....	101
6.1	Forma legal.....	101
6.2	Participación de capital de los socios	102
6.3	Trámite o permiso adicional requerido para iniciar actividades.....	102
7.	Plan de trabajo en gráfica de Gantt.....	106
8.	Bibliografía.....	109
	Bibliografía	109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Sector donde usted vive.....	16
Tabla 2 ¿Qué tipo de mascota tiene usted?.....	17
Tabla 3 ¿Con qué frecuencia va a la veterinaria?	18
Tabla 4 ¿Qué servicio usted usualmente utiliza?	19
Tabla 5¿Le gustaría que exista una veterinaria que brinde el servicio de salud prepagada en consulta externa?	20
Tabla 6 Rango estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de Salud prepagada en consulta externa.....	21
Tabla 7 Escala de Likert Atención/Cliente	22
Tabla 8 Escala de Likert Calidad/Servicio	23
Tabla 9 Escala de Likert Precio	24
Tabla 10 Escala de Likert Infraestructura	25
Tabla 11 Escala de Likert Limpieza/Establecimiento	26
Tabla 12 Implementar una Veterinaria	27
Tabla 13 Rango que estaría dispuesto a gastar	28
Tabla 14 Qué servicio adicional le gustaría	29
Tabla 15 ¿Compra accesorios para su mascota?.....	30
Tabla 16 Medios para obtener información	31
Tabla 17 Mercado Meta.....	33
Tabla 18 Periodo de vacunación	47
Tabla 19 Tabla Plan de medios	53
Tabla 20 Proyección de ventas por 3 años	58
Tabla 21 Materia prima y proveedores para entrega del servicio.....	64
Tabla 22 Proveedores.....	66
Tabla 23 Activos Fijos Requeridos	79
Tabla 24 Cantidad de mascotas mensual	83
Tabla 25 Costo Mensual en dólares	84
Tabla 26 Costo Anual en dólares	85
Tabla 27 Rol de Personal Veterinaria Experto Animal.....	92
Tabla 28 Detalle de Inversiones	93
Tabla 29 Financiamiento	93
Tabla 30 Condiciones del préstamo	94

Tabla 31 Tabla de Amortización de la Deuda	94
Tabla 32 Flujo de efectivo.....	95
Tabla 33 Estado de Resultado Integral a 3 años	95
Tabla 34 Estado de situación financiera	96
Tabla 35 Prueba Ácida Deuda de Veterinaria.....	97
Tabla 36 Rendimiento de la empresa	98
Tabla 37 Periodo retorno Años.....	98
Tabla 38 Payback	99
Tabla 39 Rentabilidad sobre la inversión	100
Tabla 40 Rentabilidad sobre el capital contable	100
Tabla 41 Diagrama de Gantt.....	106

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Micro Chip	43
Ilustración 2 Mesa de aseo	43
Ilustración 3 Esterilizadores.....	43
Ilustración 4 Furgoneta	44
Ilustración 5 Ubicación Geográfica de Veterinaria Experto Animal	63
Ilustración 6 Esquiladora Profesional	69
Ilustración 7 Material de diagnostico	69
Ilustración 8 Material desechable	70
Ilustración 9 Tijera.....	70
Ilustración 10 Sondas, estiletes.....	70
Ilustración 11 Pinzas	71
Ilustración 12 Mesa de Aseo	71
Ilustración 13 Mesa de Exploración	71
Ilustración 14 Mesa Quirúrgica	72
Ilustración 15 Esterilizador	72
Ilustración 16 Shampoo	72
Ilustración 17 Cepillo	73
Ilustración 18 Algodón.....	73
Ilustración 19 Limpiador.....	73
Ilustración 20 Toalla Ultra absorbente	74
Ilustración 21 Secadora	74
Ilustración 22 Bozal.....	74
Ilustración 23 Gasas	75
Ilustración 24 Esparadrapo.....	75
Ilustración 25 Alcohol	75
Ilustración 26 Cura heridas.....	76
Ilustración 27 Aguja 3/8 de círculo	76
Ilustración 28 Hilos para sutura	77
Ilustración 29 Lámpara cuello de ganso	77
Ilustración 30 Mascarilla cubre boca quirúrgica	78
Ilustración 31 Hardware.....	81
Ilustración 32 Software.....	81

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Análisis FODA	7
Figura 2 Sector donde usted vive	16
Figura 3 ¿Qué tipo de mascota tiene usted?	17
Figura 4 ¿Con qué frecuencia va a la veterinaria?	18
Figura 5¿Qué servicio usted usualmente utiliza?	19
Figura 6 ¿Le gustaría que exista una veterinaria que brinde el servicio de salud prepagada en consulta externa?	20
Figura 7 Rango estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de Salud prepagada en consulta externa.....	21
Figura 8 Escala de Likert Atención/Cliente.....	22
Figura 9 Escala de Likert Calidad/Servicio	23
Figura 10 Escala de Likert Precio	24
Figura 11 Escala de Likert Infraestructura.....	25
Figura 12 Escala de Likert Limpieza/Establecimiento	26
Figura 13 Implementar una Veterinaria.....	27
Figura 14 Rango que estaría dispuesto a gastar.....	28
Figura 15 Qué servicio adicional le gustaría.....	29
Figura 16 ¿Compra accesorios para su mascota?	30
Figura 17 Medios para obtener información	31
Figura 18 Número de habitantes parroquia Tarqui y Pascuales.....	32
Figura 19 Producto.....	36
Figura 20 Servicios	37
Figura 21 Cartilla de vacunación Parte Frontal	39
Figura 22 Cartilla de Vacunación Parte Interna.....	40
Figura 23 Bosquejo de la Veterinaria Experto Animal	41
Figura 24 Solicitud Para Contratar “VETSALUD”	45
Figura 25 Matriz Ansoff	46
Figura 26 Sitio Web.....	49
Figura 27 Página de Facebook	49
Figura 28 Volante de Productos y Servicios	50
Figura 29 Volante de Promociones	51
Figura 30 Radio Disney.....	52

Figura 31 Artículos promocionales.....	52
Figura 32 Canal de distribución directo	53
Figura 33 Distribución Indirecta	54
Figura 34 Factura.....	55
Figura 35 Tarjeta de presentación Gerente	56
Figura 36 Tarjeta de presentación Auxiliar de Servicio.....	56
Figura 37 Membrete.....	57
Figura 38 Imagen de la empresa	58
Figura 39 Logotipo	59
Figura 40 Eslogan.....	59
Figura 41 Tipografía / Bodoni MT Black.....	60
Figura 42 Tipografía / Calibri.....	60
Figura 43 Color.....	61
Figura 44 Venta de producto.....	67
Figura 45 Entrega de servicio	68
Figura 46 Punto de Equilibrio.....	85
Figura 47 Organigrama	91
Figura 48 Diagrama de Gantt	108

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto consiste en el diseño de un Modelo de Negocio para la creación de la Veterinaria “Experto Animal”, en la zona norte de la ciudad de Guayaquil, en el sector de Mucho Lote. La veterinaria Experto Animal, brindará servicios para mascotas, tales como; peluquería, atención médica y cirugía, así como también comercializará accesorios para mascotas, productos farmacéuticos, y productos alimenticios.

Como misión, Veterinaria Experto Animal es un equipo humano comprometido con la salud de las mascotas, la cual ofrece una alta atención e innovación, personal capacitado dispuestos a brindar un excelente servicio y comercializar productos de óptima calidad, mostrando respeto y compromiso en la atención de cada mascota.

La factibilidad del presente proyecto se demostró mediante un estudio de mercado realizado a 385 personas tomados como muestra del total de la población en la zona norte de la ciudad de Guayaquil. En la encuesta dio como resultado que el 79% de los habitantes en la zona norte tienen mascotas.

Veterinaria Experto Animal ha enfocado su diferenciación en la implementación de un Plan de Salud Prepagada en consulta externa, servicio cuyo pago se realiza por adelantado en cómodas cuotas, obteniendo el beneficio de ser atendido en el momento que se presente una necesidad.

La veterinaria contará con personal altamente capacitado para el excelente desempeño de las actividades, como veterinario profesional, colaboradores en el área financiera y administrativa.

El monto de la inversión inicial de este proyecto es de 34,892.90 dólares americanos, financiando el 71% con el Banco Guayaquil, recuperando su inversión a partir del segundo año de funcionamiento.

El costo fijo anual que tendrá la veterinaria en sus actividades es de \$ 53.545,08 y los gastos de constitución son de 1.208 dólares incluidos patente.

El pronóstico de ventas para el primer año es de \$ 134,109.08 dólares, el tiempo que se estima la recuperación de la inversión es el segundo año de la actividad comercial de la veterinaria.

La rentabilidad que se tendrá por la inversión del negocio es del 38% en el primer año, en el tercer año un 27% de rendimiento sobre sus activos totales. La rentabilidad sobre el capital contable en el primer año es de 70% y en el tercer año es de 31%.

Palabras claves: Modelo de negocio, veterinaria, salud animal.

ABSTRACT

This project involves the design of a business plan for the opening of the Veterinary "Animal Expert" in the north of the city of Guayaquil in the sector Much Lot. Animal Expert veterinary, provide pet services, such as; hairdresser, medical care and surgery, as well as pet accessories marketed, pharmaceuticals, and food products.

As a mission, Veterinary Expert Animal is a human team committed to the health of pets, which offers high attention and innovation, trained personnel willing to provide an excellent service and market products of the highest quality, showing respect and commitment in the care of Each pet.

The feasibility of this project is demonstrated by a market study 385 people sampled the total population in the north of the city of Guayaquil. The survey resulted that 79% of people in the north have pets.

Veterinary Animal Expert has focused its differentiation in the implementation of a Plan of Prepaid Health outpatient service for which payment is made in advance in easy installments, obtaining the benefit of being treated at the time there is a need.

The amount of the initial investment for this project is US \$ 34,892.90, 71% financing with Banco Guayaquil, recovering their investment from the second year of operation.

The fixed annual veterinary cost will in their activities is \$ 53.545,08 and formation expenses are \$ 1,208 including patent.

The sales forecast for the first year is \$ 134,109.08, long the payback is estimated is the second year of the business of veterinary medicine.

The profitability will by business investment is 40% in the first year, which will increase, being in the third year 27% return on total assets. The return on equity in the first year is 72% and in the third year is 32%.

1. Definición y Justificación del Negocio

1.1. Descripción general del negocio

Actualmente, las familias ecuatorianas adquieren mascotas de diversas formas ya sea por adopción, compra u obsequio, con la finalidad de buscar compañía, brindarles un hogar o darles distracción a sus hijos. Sin embargo, el tener una mascota en casa requiere de responsabilidades hacia el mismo; es decir necesita cuidados especiales en peluquería, atención médica, cirugías, chequeos mensuales como desparasitación, ligaduras y vacunas. Sin embargo, cuando la mascota se encuentra delicada de salud y se requiere de consulta médica inmediata, tal vez no se cuente con dinero en ese momento.

Por esta razón el presente proyecto propone la creación de la veterinaria “Experto Animal” en el sector de Mucho Lote, con diferenciación a través de un Plan de Salud prepagada en el servicio de consulta externa, servicio cuyo pago se realiza por adelantado en cómodas cuotas, obteniendo el beneficio de ser atendido en el momento que se presente una necesidad.

La veterinaria estará ubicada en la Zona Norte de la ciudad de Guayaquil, la cual ofrecerá accesorios para mascotas, productos farmacéuticos, productos alimenticios, además de servicios necesarios para el cuidado del mismo.

El proyecto proporcionará una investigación de mercado que demuestre la factibilidad y las opiniones de los posibles clientes para la realización de las actividades en la veterinaria, éste dispone de herramientas y técnicas comunicacional es para dar a conocer los servicios, También contará con un socio estratégico como lo es el Colegio de Veterinarios, siendo parte primordial para el crecimiento de la veterinaria.

1.2. Misión

Veterinaria Experto Animal es un equipo humano comprometido con la salud de las mascotas, la cual ofrece una alta atención e innovación, personal capacitado dispuestos a brindar un excelente servicio y comercializar productos de óptima calidad, mostrando respeto y compromiso en la atención de cada mascota.

1.3. Visión

En el 2021, ser una empresa reconocida por proporcionar servicios de calidad a los clientes y sus mascotas, lograr la expansión nacional e internacional, a través del trabajo, la disciplina, la paciencia y el esfuerzo, apoyado por un equipo humano y tecnológico que permita la satisfacción de los pacientes.

Valores

Los valores que dispondrán la Veterinaria Experto Animal para atender de una manera cordial a sus clientes son los siguientes:

Amabilidad: Ante los clientes que asistan a este negocio para la atención de las molestias que aquejan a sus mascotas.

Amor: Por parte de los colaboradores para la atención de las diversas mascotas para disponer de un trato cariñoso con estos animales.

Responsabilidad: La responsabilidad en la utilización de los materiales e implementos que se ejecuten dentro de cualquier tipo de cirugía o tratamiento que se realicen a las mascotas.

Respeto: Cumpliendo con las responsabilidades de los clientes y guardando el respeto apropiado para cada mascota que asiste a este negocio.

1.4. Objetivo del plan de negocio

1.4.1. Objetivo General

Diseñar un modelo de negocio para la creación de la veterinaria “Experto Animal” en el sector de Mucho Lote, en la ciudad de Guayaquil.

1.4.2. Objetivo Específico

- Difundir e informar la implementación de este negocio en el sector de Mucho Lote.
- Realizar estudios de mercado cuantitativos que nos indique las características principales de los clientes potenciales.
- Aplicar estrategias de marketing publicitario para dar a conocer el Plan de Salud Prepagada.
- Gestionar el financiamiento para la adquisición de herramientas de trabajo, para brindar servicios en la veterinaria “EXPERTO ANIMAL”.
- Crear estrategias de marketing digital con la finalidad de fidelizar los clientes actuales y potenciales de la ciudad de Guayaquil.

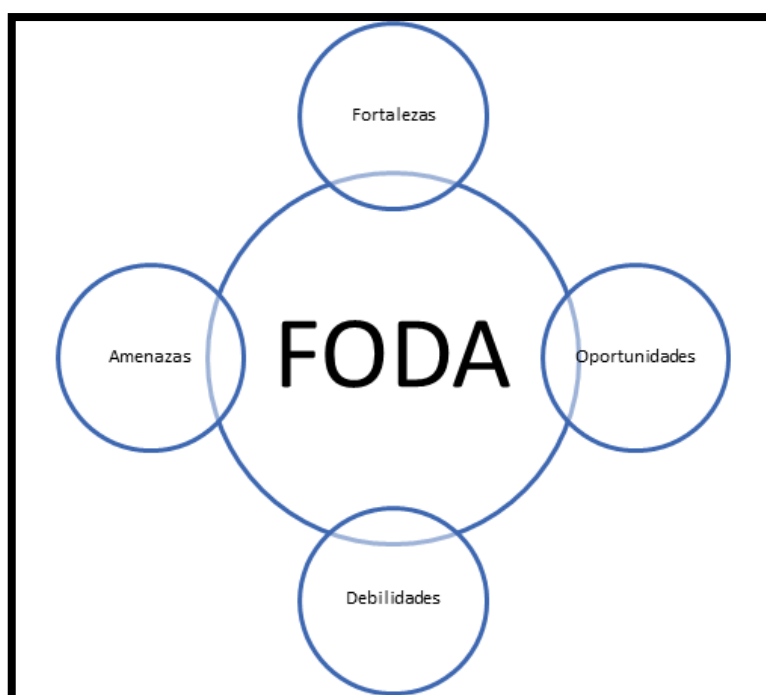
1.5. Factores claves de éxito

Los factores claves de éxito son los siguientes:

- Atención personalizada, demostrando amabilidad y respeto hacia los clientes y un excelente trato a sus mascotas.
- Mantener la buena imagen de cada colaborador que atiende en la veterinaria y proporcionar un adecuado servicio del personal con experiencia.
- Contar con personal altamente comprometido con la empresa.
- Lograr la satisfacción del cliente.

1.6. Análisis FODA

Figura 1 Análisis FODA



Fortalezas

- F.1.** Ubicación en un lugar transitado.
- F.2.** Diversidad de servicios en este negocio.
- F.3.** Excelente atención para los dueños de las mascotas por personal con experiencia.
- F.4.** Personal altamente capacitado para la atención de todas las mascotas.

Oportunidades

- O.1.** Aportación de capital necesario por parte de recursos de terceros.
- O.3.** No hay centros especializados de atención a mascotas en el sector.
- O.4.** Personas que se preocupan por el cuidado y bienestar de sus mascotas.

Debilidades

- D.1.** Poca seguridad para efectuar las actividades comerciales dentro del negocio.
- D.2.** Mínimo recurso de personal para la atención de las peticiones del negocio.
- D.3.** Falta de recursos materiales para realizar todos los procesos de calidad.

Amenazas

- A.1.** Implementación de nuevas leyes que afecten las actividades que generalmente se efectúan en un negocio.
- A.2.** Competencia posicionada en el mercado que brinda este mismo servicio.
- A.3.** Aumento de los precios de los materiales y productos que se necesitan para disponer de este servicio.

1.7. Impacto económico y social del proyecto.

En la actualidad el crecimiento del mercado ha sido notorio, lo cual ha permitido el desarrollo de nuevos negocios. La implementación de la veterinaria generará un crecimiento económico debido a los pagos de impuestos y permisos que deberá cumplir el negocio para el desarrollo de las actividades, como también contribuye la creación de plazas de trabajo, dando oportunidad a personas que no cuentan con un puesto de trabajo estable y contribuir en la disminución de la tasa de desempleo.

Según información publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en el año 2010, existían 128 locales registrados en Guayaquil dedicados a actividades relacionadas a veterinarias y centros para el cuidado de las mascotas, los mismos que generaron ventas anuales por alrededor de USD 2,3 millones. Mientras que los 116 negocios registrados que se dedican a la venta al por menor de mascotas y alimentos, movieron en el mercado cerca USD 13,4 millones.(censos I. n., 2010)

2. Mercadotecnia e imagen

2.1. Investigación de Mercado

2.1.1. Fuentes de secundarias

Según la Ley Orgánica de Bienestar Animal(2015): “estudios demuestran que los animales, al igual que los seres humanos, son seres, sensibles, dotados de inteligencia e importantes capacidades que les permite buscar su bienestar”

A lo indicado por la presente ley es importante mencionar que los animales son aquellos seres que presentan una homogeneidad con las funciones que realiza el ser humano, que de tal forma se debe de considerar a los animales como un miembro más de la familia. La organización Mundial de Sanidad Animal, menciona que el Ecuador es considerado uno de los países que cuenta con cinco libertades básicas para todos los animales:

- I. Independientes de hambre, sed y malnutrición
- II. Separados de miedo, ansiedad y angustia
- III. Independientes de incomodidad física, frío, y calor
- IV. Libres de dolor, lesión y enfermedad
- V. Independientes para expresar su comportamiento natural

La reglamentación a favor de los animales evoluciona constantemente en el mundo, que de tal forma en algunos países como:

- **Suiza:** Acepta a los animales en la constitución.
- **Nicaragua:** Acepta que los animales nacen iguales ante la vida, de tal manera que se les asigna el derecho a la existencia y a la protección por parte de las personas.
- **Estados Unidos:** El maltrato animal es considerado un delito grave que se encuentra relacionado con otros tipos de delitos como es el homicidio y la violencia sexual.
- **México:** Determina penas privativas de libertad por violencia a los animales.

Sector

Lo estipulado por Ley Orgánica de Bienestar Animal (2015), “Ecuador tiene uno de los mayores índices de maltrato animal en Latinoamérica” Lo indicado por la Ley Orgánica de Bienestar Animal, menciona que LOBA es una propuesta constituida por derechos innatos hacia los animales que es aquel que constituye la justicia social.

Según Diario "El Comercio" (2015), “en cuanto se refiere a protección de los animales, las mascotas tienen ya régimen legal”

Indica que el Nuevo Código Integral Penal, en el art. 249 dispone:

“La persona que por acción u omisión cause daño, produzca lesiones, deterioro a la integridad física de una mascota o animal de compañía, será sancionada con pena de 50 a 100 horas de servicio comunitario. Si se causa la muerte del animal será sancionada con pena privativa de libertad de tres a siete días. “Se exceptúan de esta disposición, las acciones tendientes a poner fin a sufrimientos ocasionados por accidentes graves, enfermedades o por motivos de fuerza mayor, bajo la supervisión de un especialista en la materia”

Tendencias

Lo mencionado por Diario "El Tiempo" (2015), “el colectivo LOBA socializó en Cuenca, que actualmente se encuentra en la Comisión de biodiversidad que prepara el primer informe para el pleno de la Asamblea Nacional”

El proyecto fue ejecutado el 30 de Octubre del 2014, por el cual se busca que todos los animales⁷ tengan consideraciones básicas de buen trato, de tal forma que se encuentra constituida por la siguiente frase *“La grandeza de una nación y su progreso moral, pueden ser medidos por el trato que dan a sus animales”* el objetivo de la presente ley es que las

personas se concienticen y tengan conocimiento que no debe de existir el maltrato animal, por la cual se encuentra constituida por una Ley que ampara a los animales.

De tal forma se debe de tomar en cuenta que los individuos deben de brindar la atención adecuada a los animales, ya que en la actualidad existen veterinarias que se dedican al cuidado y salud de los animales.

2.1.2. Fuentes primarias

2.1.2.1 Tipo de Investigación

2.1.2.1.1 Investigación Exploratoria

Según el autor (Arias, 2012) define: “La investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos”(p.23)

Este tipo de investigación ha sido aplicada debido a la “exploración” realizada referente a la falta de servicios veterinarios en el sector de Mucho Lote. Hoy en día son muchas las facilidades para obtener una mascota, por ese motivo hemos realizado el presente proyecto para asistir a un mercado con necesidades.

2.1.2.1.2 Investigación Descriptiva

Según el autor (Arias, 2012) define:

La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere (p.24)

Como el presente proyecto se refiere a la creación de un negocio, enfocado en brindar servicios de veterinaria, es muy importante conocer que tan aceptable es la implementación de este negocio con respecto al público objetivo. Pues de esta forma se puede reflejar cuán importante es llevar a cabo la investigación descriptiva junto con procesos estadísticos, que permitan conocer los gustos y preferencias del mercado, específicamente personas que tienen mascotas y desean brindarles atención y cuidados. Por lo tanto, es necesario utilizar instrumentos o herramientas de investigación que nos permitan recolectar datos y proceder a analizarlos.

2.1.2.1.3 Investigación de Campo

Según lo señalado por los autores(Palella & Martins, 2012) define:

La Investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta (p.88)

Como sabemos, la investigación de mercado consiste en obtener información de un público objetivo, lo cual a través de un estudio se puede conocer la importancia del mismo, y los resultados reales acerca de la percepción de los futuros clientes. Para ello, se toma como referencia los hogares de la ciudad de Guayaquil, específicamente la zona norte Mucho Lote.

2.1.2.2 Instrumento de la Investigación

2.1.2.2.1 Cuestionario

Según (Arias, 2012) define:

Es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. Se le denomina cuestionario autoadministrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador (p.74)

El cuestionario es una herramienta que permite obtener información real, el cual estará diseñado bajo un modelo de encuesta, con preguntas tipo cerradas, específicamente objetivas, así evitando respuestas largas por parte de los encuestados, estando empleado con un lenguaje directo y sencillo para que sean comprendidos sin ningún inconveniente. En las encuestas por medio de la escala de Likert se podrá medir aspectos que influyan en el servicio de la veterinaria, y conocer la percepción de los clientes.

2.1.2.3 Técnica de la Investigación

2.1.2.3.1 La Encuesta

Según (Arias, 2012) define: “Se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos hacer de sí mismos, o en relación con un tema en particular” (p.72)

La técnica que se utilizará será la encuesta, debido a que es una investigación de mercado que requiere llegar a un grupo objetivo, ésta, nos permitirá medir de manera sistemática por medio de un modelo de preguntas las opiniones, preferencias y gustos de los posibles clientes, así se obtendrá información rápida, ahorrando tiempo y recursos. Los resultados de las encuestas se codificarán y analizarán de forma porcentual y de manera cuantitativa, lo cual se torna menos complejo al momento de tabular las encuestas.

2.1.2.4 Población y Muestra

2.1.2.4.1 Población

Según (Arias, 2012) define:

La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio (p.81)

La población seleccionada para la presente investigación se estima conforme a la cantidad de habitantes en la zona norte de la ciudad de Guayaquil, que según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (censos I. n., 2010), alcanzan un total de 1.125.758 habitantes, quienes potencialmente podrían ser clientes de la veterinaria.

2.1.2.4.2 Muestra

Según (Arias, 2012) define: “La muestra es un conjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible” (p.83)

En la presente investigación se tomará una muestra de los clientes potenciales de la zona norte de la ciudad de Guayaquil, para así determinar las características de los futuros clientes. Se aplicará la fórmula de población infinita, con un margen de error del 50% para probabilidad de éxito y 50% para la probabilidad de fracaso.

Delimitación de la muestra

Para determinar la muestra se consideró la siguiente fórmula:

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

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población= 1.125.758

e: Cantidad esperada (en este caso 5% = 0.05)

Z²: 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

σ²: Desviación estándar de 0.5

Poniendo a consideración la fórmula de muestreo para el respectivo cálculo y reemplazándola, quedaría de la siguiente manera:

$$n = \frac{1.125.758 * 0.5^2 * 1.96^2}{0.05^2 (1.125.758 - 1) + 0.5^2 * 1.96^2}$$

$$n = \frac{1081177.983}{2815.3529}$$

$$n = 385 \text{ habitantes}$$

La muestra da como resultado 385 habitantes de la zona norte de la ciudad, con la finalidad de realizar la investigación de mercado y obtener información acerca de la asistencia a la veterinaria y del cuidado de su macota.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

El objetivo de la encuesta es conocer las opiniones, gustos y preferencias de los posibles clientes, para de esta forma conocer el nivel de aceptación de la empresa en el mercado, y así tomar decisiones y aplicar estrategias para lograr los objetivos deseados.

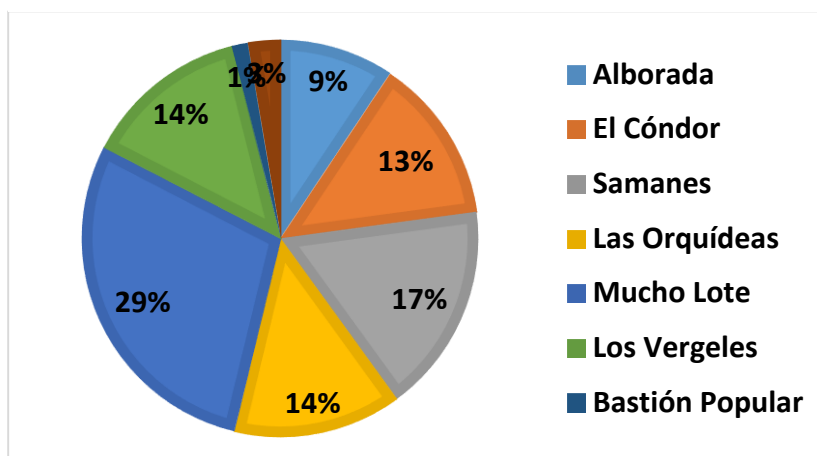
INFORME DE ENCUESTA

1. ¿En qué sector de la ciudad usted vive?

Tabla 1 Sector donde usted vive

Sector	Frecuencia	Porcentaje
Alborada	36	9,4%
El Cóndor	52	13,5%
Samanes	66	17,1%
Las Orquídeas	53	13,8%
Mucho Lote	111	28,8%
Los Vergeles	52	13,55%
Bastión Popular	5	1,3%
Otros	10	2,6%
Total	385	100%

Figura 2 Sector donde usted vive



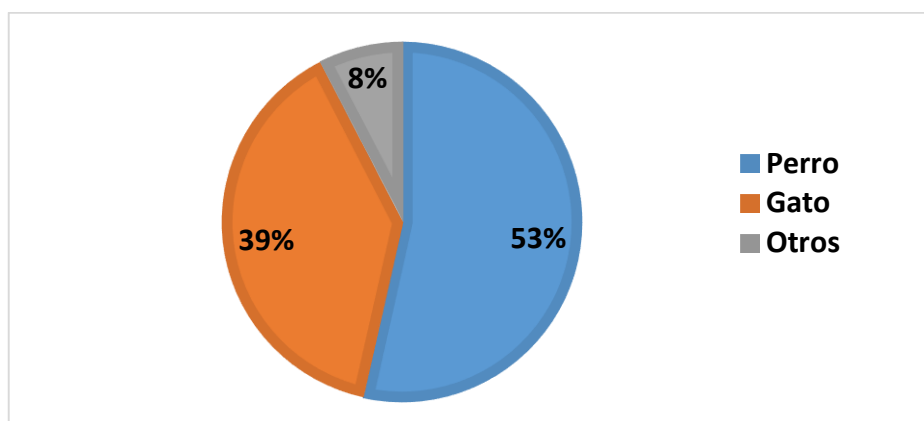
Como se puede observar en la figura 2 de acuerdo a la pregunta realizada a los encuestados sobre el sector donde vive, el 29% vive en Mucho Lote, seguido de un 17% Samanes, 14% Vergeles y Orquídeas, a diferencia de un 3% que respondieron Otro sector.

2. ¿Qué tipo de mascota usted tiene?

Tabla 2 ¿Qué tipo de mascota tiene usted?

Tipo de mascota		Frecuencia	Porcentaje
	Perro	206	53%
	Gato	150	39%
	Otros	29	8%
	Total	385	100,0%

Figura 3 ¿Qué tipo de mascota tiene usted?



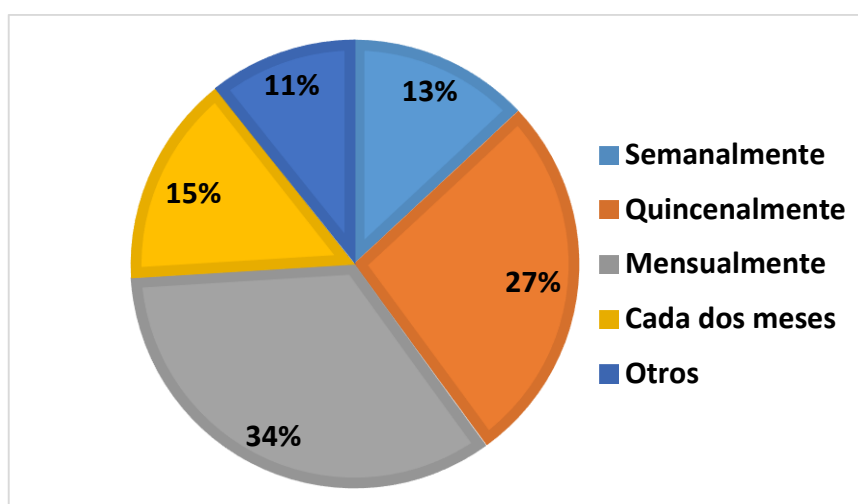
Al consultar a los encuestados acerca del tipo de mascotas que poseen se pudo evidenciar en la figura 3 que el perro lidera el máximo porcentaje con el 53%, seguido de un 39% gato a diferencia de un 8% que tienen otro tipo de mascota.

3. ¿Con qué frecuencia lleva a su mascota a una Veterinaria?

Tabla 3 ¿Con qué frecuencia va a la veterinaria?

Frecuencia	Frecuencia	Porcentaje
Semanalmente	50	13%
Quincenalmente	104	27%
Mensualmente	131	34%
Cada dos meses	59	15%
Otros	41	11%
Total	385	100,0%

Figura 4 ¿Con qué frecuencia va a la veterinaria?



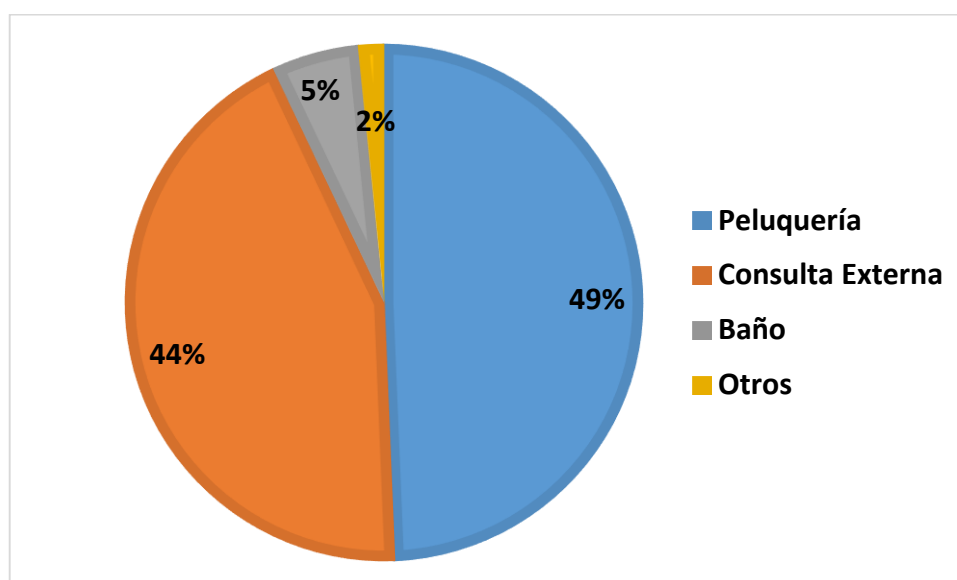
En la figura 4 se puede observar que el 34% de los encuestados acuden mensualmente con sus mascotas a una veterinaria, seguidos por un 27% quincenalmente, un 13% semanalmente y dejando a Otros con un 11%.

4. ¿Cuáles de los servicios usted usualmente utiliza para su mascota?

Tabla 4 ¿Qué servicio usted usualmente utiliza?

Servicios	Frecuencia	Porcentaje
Peluquería	190	49%
Consulta Externa	168	44%
Baño	21	5%
Otros	6	2%
Total	385	100,0%

Figura 5 ¿Qué servicio usted usualmente utiliza?



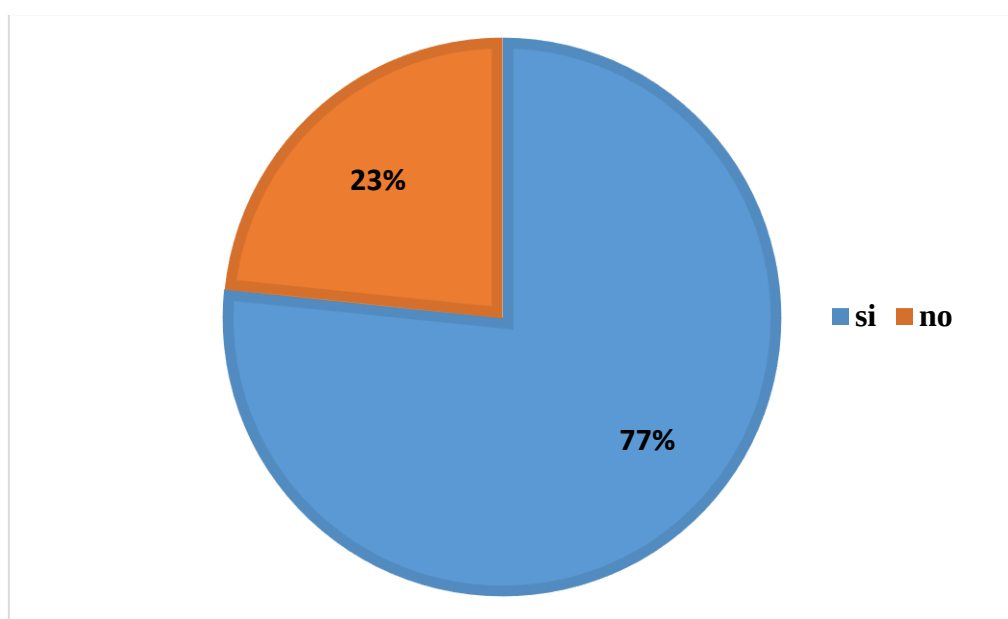
Entre los servicios que adquieren con mayor frecuencia, el 49% de los encuestados, es decir 190 personas mencionaron Peluquería, como se puede observar en la figura 5, seguido de un 44% que fue seleccionado por 168 personas el servicio de Consulta Externa y como menor porcentaje se toma de referencia Baño con un 5%.

5. ¿Le gustaría que exista una veterinaria que brinde el servicio de salud prepagada en consulta externa?

Tabla 5 ¿Le gustaría que exista una veterinaria que brinde el servicio de salud prepagada en consulta externa?

Salud Prepagada	Frecuencia	Porcentaje
Si	295	77%
No	90	23%
Total	385	100,0%

Figura 6 ¿Le gustaría que exista una veterinaria que brinde el servicio de salud prepagada en consulta externa?



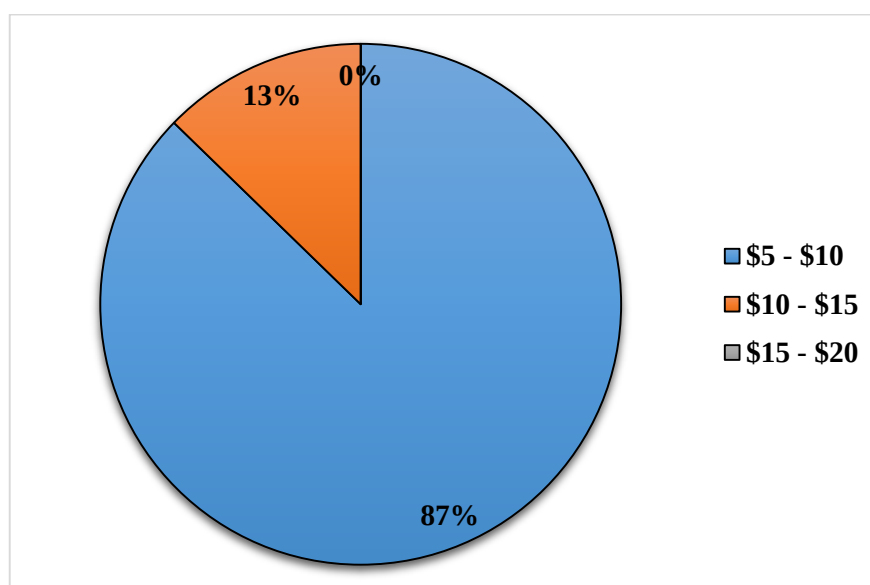
En la figura 6 nos muestra que el 77% de los encuestados les gustaría que exista una veterinaria que les brinde el servicio de salud prepagada en consulta externa para sus mascotas, mientras el 23% no les gustaría.

6. ¿Qué rango estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de Salud prepagada en consulta externa para su mascota?

Tabla 6 Rango estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de Salud prepagada en consulta externa

Salud Prepagada	Frecuencia	Porcentaje
\$5 - \$10	336	13%
\$10 - \$15	49	87%
\$15 - \$20		
Total	385	100,0%

Figura 7 Rango estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de Salud prepagada en consulta externa



En la figura 7 nos muestra que el 87% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre \$ 5 y \$ 10 dólares mensuales por el servicio de salud prepagada en consulta externa, mientras que el 13% estarían dispuestos a pagar entre \$ 10 y \$ 15 dólares.

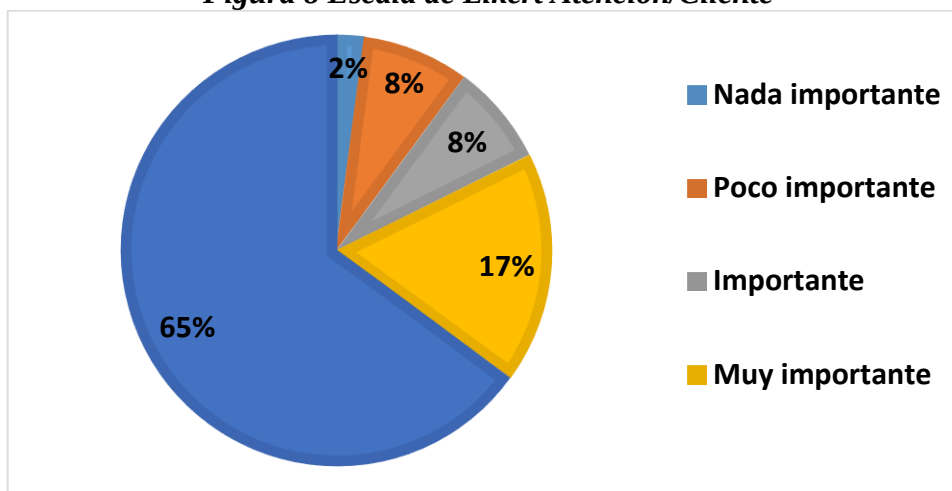
7. En una escala de Likert, midiendo desde el (1) como nada importante hasta el (5) como demasiado importante, al momento de acudir a una veterinaria y peluquería ¿Qué tan importante considera usted los siguientes aspectos?

Atención al Cliente	(1) Nada Importante
Calidad del Servicio	(2) Poco Importante
Precio	(3) Importante
Infraestructura del local	(4) Muy Importante
Limpieza del establecimiento	(5) Demasiado Importante

Tabla 7 Escala de Likert Atención/Cliente

Atención al cliente	Frecuencia	Porcentaje
Nada importante	8	2%
Poco importante	31	8%
Importante	29	8%
Muy importante	67	17%
Demasiado importante	250	65%
Total	385	100,0%

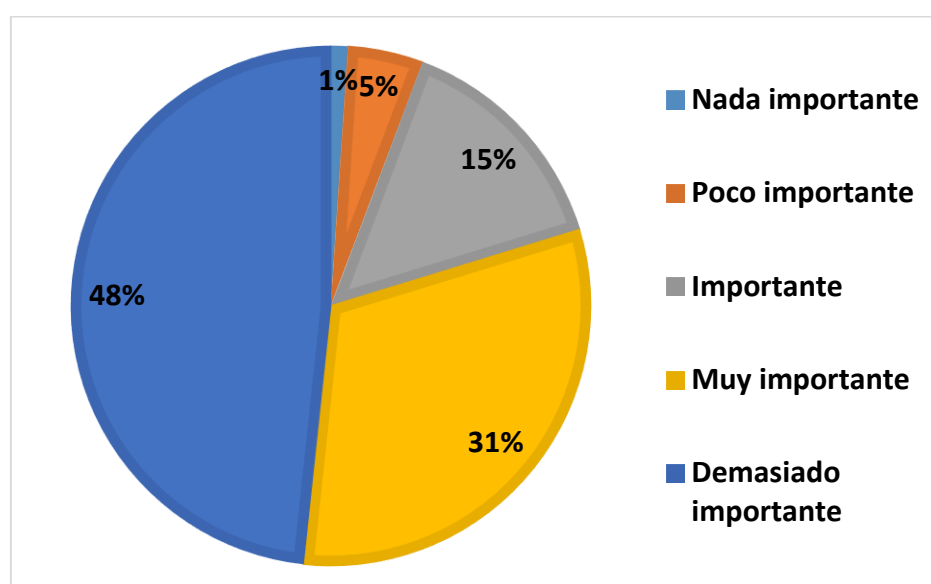
Figura 8 Escala de Likert Atención/Cliente



La mayor parte de los habitantes encuestados; es decir el 65% y el 17% como se puede observar en la figura 8 dijeron que es demasiado importante y Muy importante la Atención al Cliente, seguido de un 8% poco importante, a diferencia de un 2% que lo consideran nada importante.

Tabla 8 Escala de Likert Calidad/Servicio

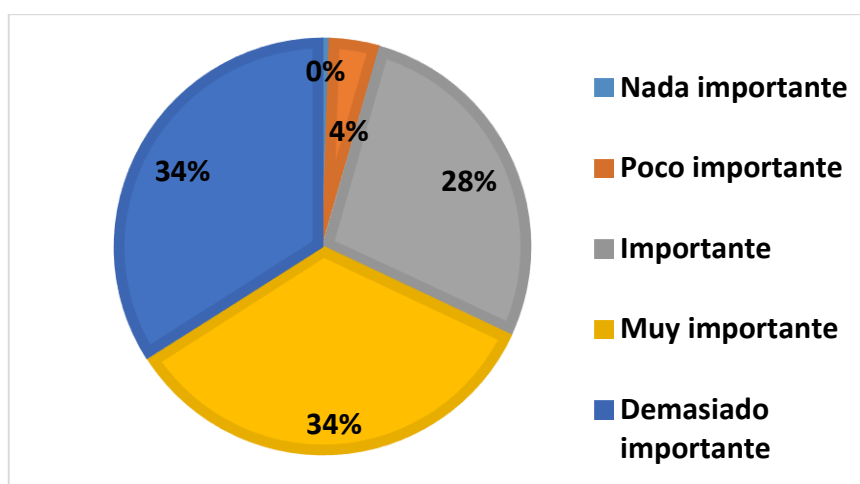
Calidad - Servicio		Frecuencia	Porcentaje
	Nada importante	4	1%
	Poco importante	18	5%
	Importante	56	15%
	Muy importante	121	31%
	Demasiado importante	186	48%
	Total	385	100,0%

Figura 9 Escala de Likert Calidad/Servicio

La gran parte de los habitantes encuestados es decir el 48% y el 31% como se puede apreciar en la figura 9 determinaron que es demasiado importante y Muy importante que se deba tomar en cuenta la Calidad y el Servicio al momento de acudir a una veterinaria, a su vez un 15% consideran que es importante.

Tabla 9 Escala de Likert Precio

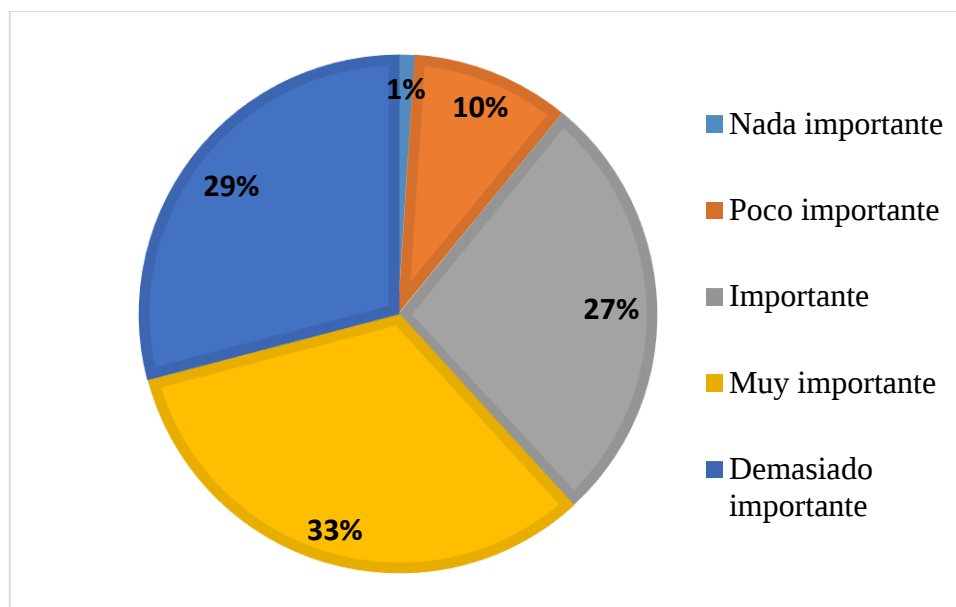
Precio		Frecuencia	Porcentaje
	Nada importante	2	0%
	Poco importante	15	4%
	Importante	106	28%
	Muy importante	131	34%
	Demasiado importante	131	34%
	Total	385	100,0%

Figura 10 Escala de Likert Precio

El resultado dado en medida de la escala de Likert sobre el precio para conocer cuán importante es, como lo muestra la figura 10, el 34% de las personas encuestadas consideran este aspecto demasiado importante, así mismo 34% muy importante y con un 28% poco importante.

Tabla 10 Escala de Likert Infraestructura

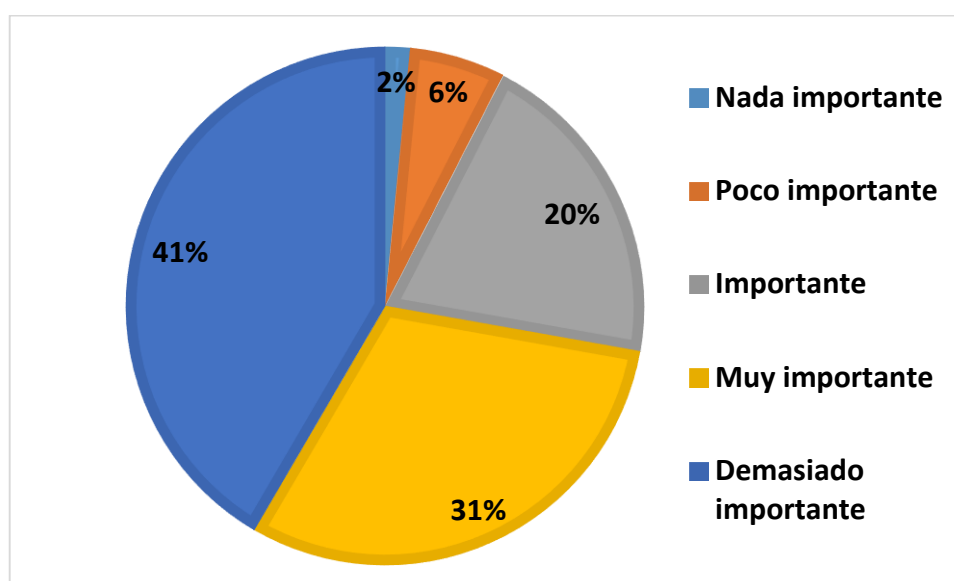
Infraestructura		Frecuencia	Porcentaje
	Nada importante	4	1,0%
	Poco importante	38	5,7%
	Importante	105	16,1%
	Muy importante	126	28,6%
	Demasiado importante	112	27,3%
	Total	385	100,0%

Figura 11 Escala de Likert Infraestructura

El resultado dado en medida de la escala de Likert sobre la infraestructura para conocer cuán importante es, como lo muestra la figura 11, el 33% de los encuestados lo consideran muy importante, seguido del 29% como demasiado importante, a diferencia de un 10% como poco importante.

Tabla 11 Escala de Likert Limpieza/Establecimiento

	Limpieza de Establecimiento	Frecuencia	Porcentaje
	Nada importante	6	12%
	Poco importante	23	6%
	Importante	78	20%
	Muy importante	118	31%
	Demasiado importante	160	41%
	Total	385	100,0%

Figura 12 Escala de Likert Limpieza/Establecimiento

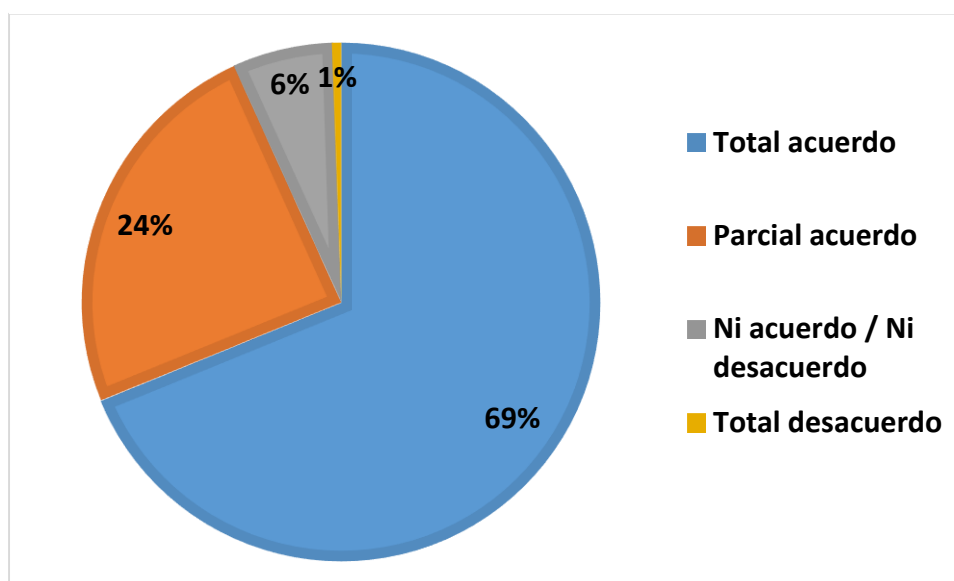
Los resultados dados en medida de la escala de Likert sobre la limpieza de un establecimiento / local, para conocer cuán importante es, como lo muestra la figura 12, el 41% de los encuestados lo consideran demasiado importante, seguido del 31% muy importante, el 20% importante a diferencia de un 2% considerado nada importante.

8. ¿Estaría de acuerdo en que se implemente una veterinaria de mascotas en el sector de Mucho Lote?

Tabla 12 Implementar una Veterinaria

Implementación	Frecuencia	Porcentaje
Total acuerdo	265	69%
Parcial acuerdo	94	24%
Ni acuerdo / Ni desacuerdo	24	6%
Total desacuerdo	2	1%
Total	385	100,0%

Figura 13 Implementar una Veterinaria



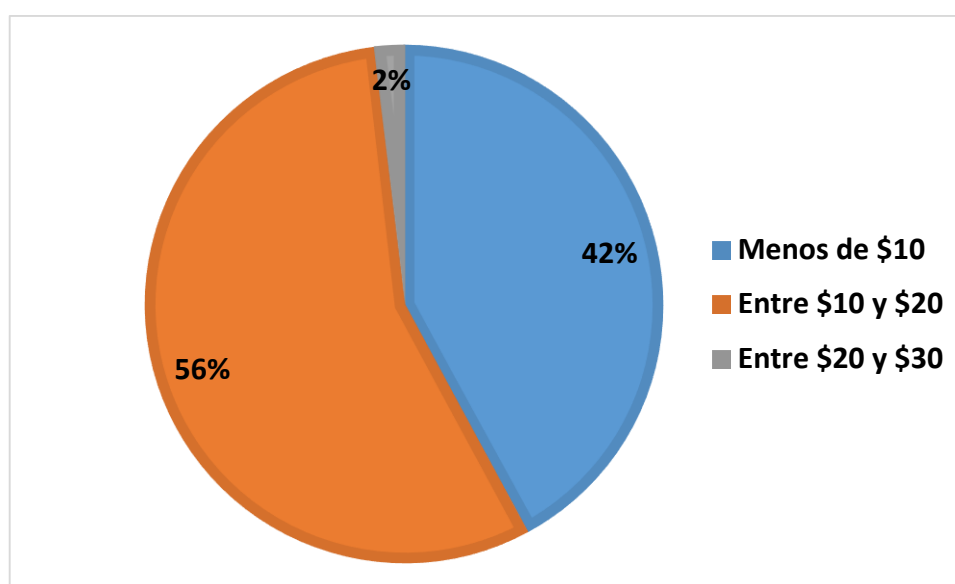
Al consultar a los encuestados si estarían de acuerdo en que se implemente una veterinaria de mascotas en mucho lote, el 69% de los encuestados estuvieron en total acuerdo, seguido del 24% con parcial acuerdo, a diferencia de un 1% que estuvo en total desacuerdo.

9. ¿Señale cuál es el rango que estaría usted dispuesto a gastar en su mascota por servicios de veterinaria?

Tabla 13 Rango que estaría dispuesto a gastar

Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Menos de \$10	162	42%
	Entre \$10 y \$20	216	56%
	Entre \$20 y \$30	7	2%
	Total	385	100,0%

Figura 14 Rango que estaría dispuesto a gastar



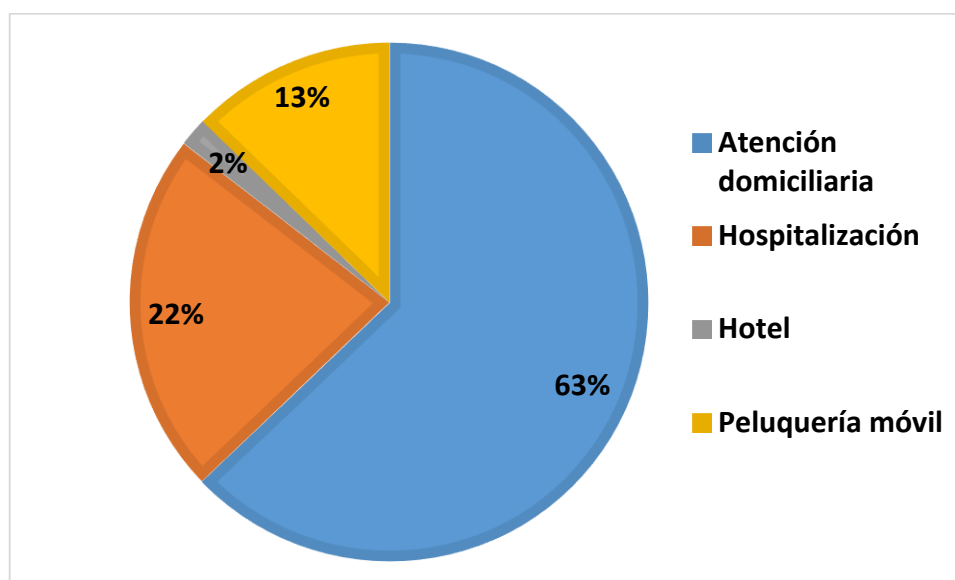
Al consultar a los encuestados cuál es el rango que estaría dispuesto a gastar por su mascota por servicios de veterinaria y peluquería, nos dio como resultado que un 56% de las personas gastarían entre diez y veinte dólares, el 42% menos de diez dólares, y a diferencia de un 2% entre veinte y treinta dólares.

10. ¿Qué servicio adicional le gustaría que tuviera a disposición la veterinaria?

Tabla 14 Qué servicio adicional le gustaría

Servicio adicional	Frecuencia	Porcentaje
Atención domiciliaria	242	51,9%
Hospitalización	87	14,8%
Hotel	7	1,8%
Peluquería móvil	49	10,1%
Total	385	100,0%

Figura 15 Qué servicio adicional le gustaría



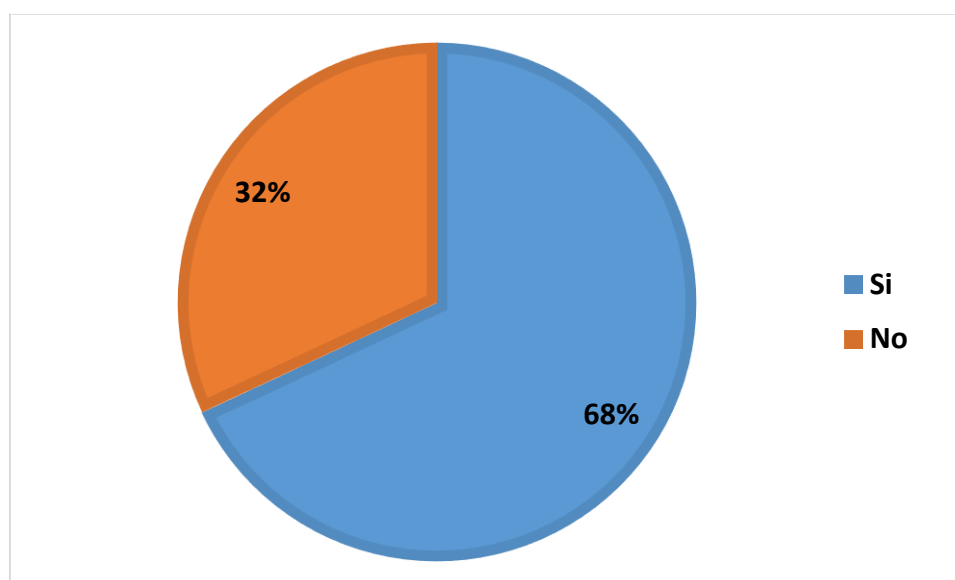
Al consultar a los encuestados sobre qué servicio adicional le gustaría que tuviera a disposición la veterinaria y peluquería, nos dio como resultado en la figura 15 un 63% de atención domiciliaria, 22% de Hospitalización, 13% Peluquería móvil, y un 2% como servicio de hotel.

11. ¿Usted compra accesorios o juguetes para su mascota?

Tabla 15 ¿Compra accesorios para su mascota?

Accesorios		Frecuencia	Porcentaje
	Si	262	68%
	No	123	32%
	Total	385	100,0%

Figura 16 ¿Compra accesorios para su mascota?



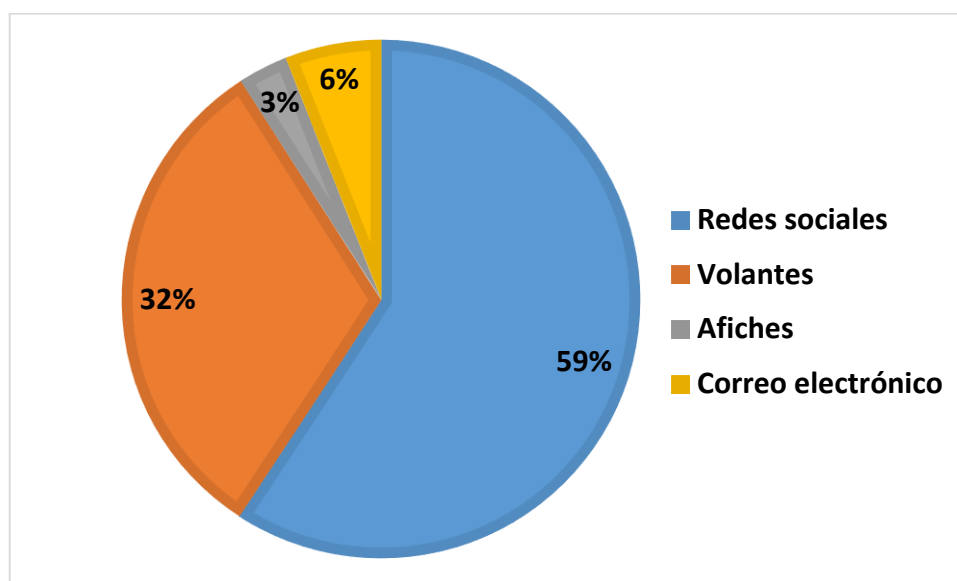
Al consultar a los encuestados realizando la pregunta si ellos compran juguetes para sus mascotas, hubo un 68% que contestó Sí, a diferencia de un 32% que contestó que No, como lo indica en la figura 16.

12. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre la veterinaria?

Tabla 16 Medios para obtener información

Medios	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	228	59%
Volantes	122	32%
Afiches	12	3%
Correo electrónico	23	6%
Total	385	100,0%

Figura17 Medios para obtener información



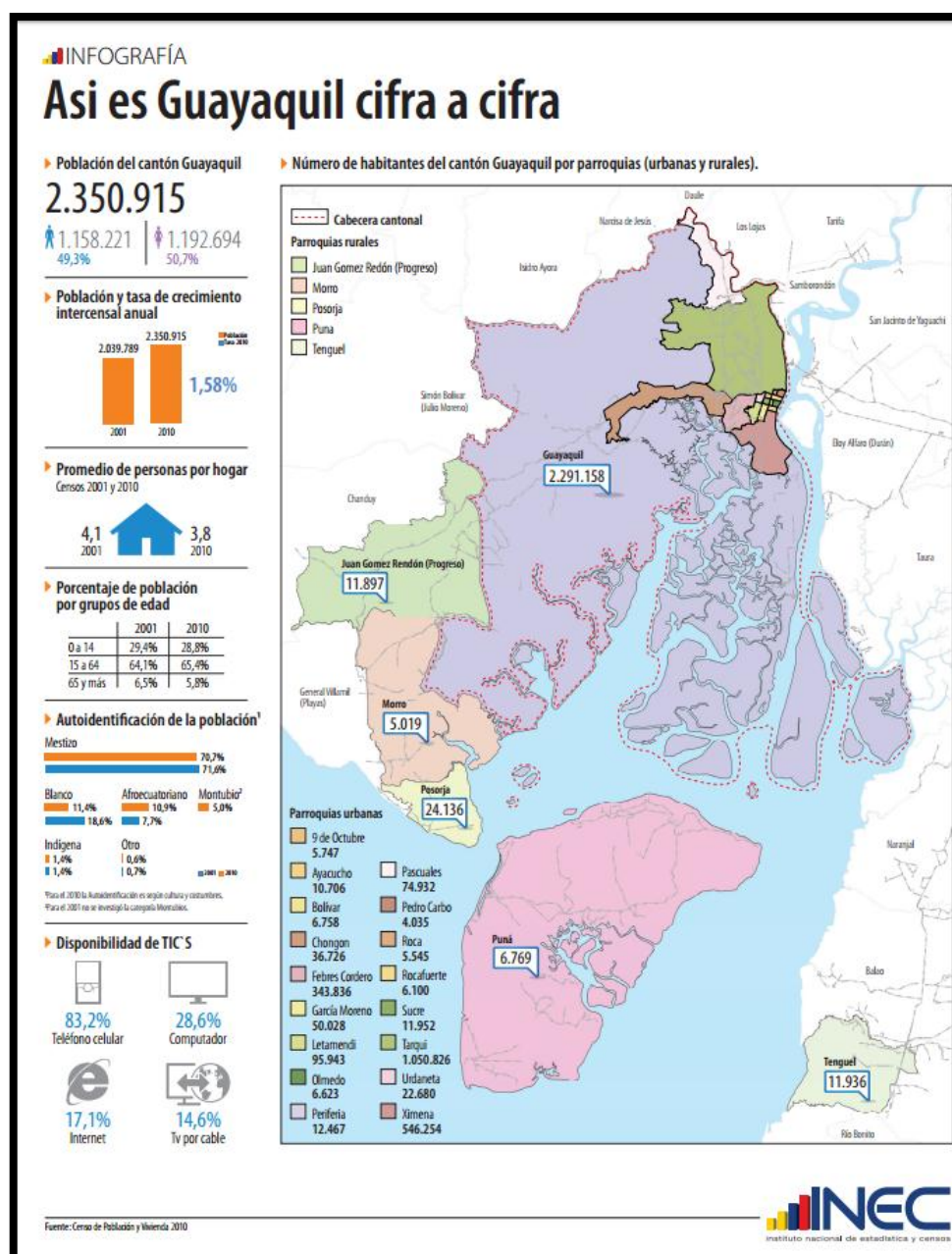
Según la figura 17 nos muestra los resultados de la encuesta realizada para conocer a través de qué medios les gustaría obtener información sobre la veterinaria y peluquería. Dando como resultado un 59% redes sociales, 32% volantes, y afiches un 3%.

2.2. Análisis del mercado

2.2.1. Mercado potencial

El mercado potencial al cual se dirige la veterinaria Experto Animal, será la zona norte de la ciudad de Guayaquil con una cantidad total de 1.125.758 habitantes.

Figura 18 Número de habitantes parroquia Tarqui y Pascuales



Fuente: Censo de Población y vivienda 2010

Como resultado del censo de población y vivienda 2010 realizado por el Instituto nacional de estadísticas y censos INEC, en la parroquia Pascuales existe una población total de 74.932 habitantes y en la parroquia Tarqui una población total de 1.050.826 habitantes. Dando como suma total de 1.125.758 habitantes en la zona norte de la ciudad de Guayaquil. (censos I. n., 2010).

2.2.2. Mercado meta

El mercado meta al cual va dirigido los servicios de la Veterinaria Experto Animal, será Mucho Lote, en la zona norte de la ciudad de Guayaquil, teniendo en cuenta que sectores aledaños a éste también pueden formar parte y requerir de nuestros servicios.

Tabla 17 Mercado Meta

DESCRIPCION – SEGMENTACIÓN	# HABITANTES	PORCENTAJES
Segmentación geográfica Guayaquil	2.350.915	100%
Segmentación demográfica Zona norte	1.125.758	52.11%
Prospección al pago \$10 - \$20	216	56%
Mercado Meta - Habitantes de Mucho Lote	111	28.8%
Crecimiento		4,8%

La tabla 17 sobre mercado meta, muestra que 2,350.915 habitantes equivale un 100% como segmentación geográfica en Guayaquil, así mismo la segmentación demográfica con 1,125.758 habitantes equivale a un 52.11% como la zona norte, 216 habitantes están dispuestos a pagar entre \$10 y \$20 como porcentaje da un 56%.

El mercado meta con un 28.8% definió que 111 personas son de Mucho Lote y un crecimiento en las ventas en un 4,8%.

2.2.3. Descripción de la necesidad a satisfacer.

Veterinaria Experto Animal desea satisfacer a sus clientes de una manera óptima y oportuna brindando calidad y atención personalizada, lograr que los dueños con sus mascotas se sientan en un ambiente agradable y de confort; así mismo tengan a disposición variedad de productos y servicios.

Los productos que se comercializarán dentro de la Veterinaria Experto Animal, ubicada en el sector de Mucho Lote, con la finalidad de satisfacer las necesidades de los habitantes de este sector al disponer de productos y servicios de calidad para sus mascotas, consideradas como un miembro más de la familia, son los siguientes:

- **Accesorios para mascotas** tales como; cadenas para asegurar y llevar a pasear los perros, ropa para vestir a sus mascotas, juguetes de diversión, cepillo.
- **Farmacia y productos zoonosanitarios** como antibióticos, antidesparasitarios, vacunas, vitaminas, antiinflamatorio, polvo antipulgas, cicatrizante, jabón de baño.
- **Alimentación** croquetas para el crecimiento, alimentación y buen desarrollo de su mascota, huesos comestibles.
- **Consulta Externa** servicio disponible para brindar a las mascotas que lo requieran, desempeñando dicha labor con las herramientas necesarias.
- **Cirugía** a través de este servicio se da la posibilidad de aplicar las diferentes técnicas quirúrgicas más comunes, en las mascotas que necesiten de la atención inmediata.
- **Servicio de Peluquería y baño** un servicio que ayudará mucho a las macotas que incluye corte de pelo, limpieza de oídos, baño, corte de uñas.
- **Servicio a domicilio** asistencia médica de la mascota a domicilio.

2.3. Competencia

2.3.1. Directa

La competencia directa de este tipo de negocio son las veterinarias que se encuentran en los sectores aledaños como es la florida que es donde incurren en mayor cantidad este tipo de servicios especializados para las mascotas, entre algunos negocios especializados en esta actividad tenemos:

- Clínica Veterinaria Guayaquil ubicada en José Mascote #400 y Padre Solano.
- Animalópolis Hospital Clínica Veterinaria ubicada en Laureles 1121 y Acacias (diagonal a red crab) Urdesa central
- Clínica Veterinaria Dr. Pet ubicada en Circunvalación Sur 216 entre Todos los Santos y Calle Única
- Clínica Veterinaria Universidad de Guayaquil ubicada en Chile 1002 y Av Olmedo.

2.3.2. Indirecta

La competencia indirecta de la veterinaria Experto Animales el de los hoteles caninos demostrando que en la actualidad solo existe uno como es el Hotel Canino PETS INN ubicado en Lot. Ind. Inmaconsa (Eucaliptos 2 y Cedros) 23 No. En donde satisface algunas necesidades de los clientes en lo referente a la atención que se brinda a sus mascotas puesto que las clínicas veterinarias se dedican a la atención personalizada de cada animal en donde este servicio de hospedaje brinda seguridad y diversión para los animales. (Guia Local , 2015).

2.4. Producto o Servicio

2.4.1. Descripción de las características tangibles

2.4.1.1 Productos

Los productos que comercializarán en la Veterinaria Experto Animal son los siguientes:

Figura 19 Producto

PRODUCTOS ACCESORIOS		PRODUCTOS FARMACÉUTICOS		PRODUCTOS ALIMENTICIOS	
Pechera para perros pequeños		Shampoo Garrapatas y Pulgas Bolfo Bayer		Procan Adultos	
Pechera para perros medianos		Jabón Asuntol Bayer		Procan Cachorros	
Juguetes de vinilo		Vitamina Aminovit Oral JB		Huesos sabor natural 10 unds	
Ropa de perro toda las tallas		Antiparasitario Relámpago Perro y gato		Procat-Pollo	
Plato Tazón estandar inoxidable		Talco Antipulgas Bolfo Bayer		Procat-Mar	
		Matagusano Cura heridas Cicatrizante JB			

Accesorios de mascotas:

Entre los accesorios para mascotas se tendrá las pecheras para perros, los juguetes, ropa, camas, platos entre otros para todo tipo de mascotas en donde los clientes se sientan seguros de adquirir productos de calidad.

Productos farmacéuticos:

Los productos farmacéuticos que proveerá la veterinaria para dar un excelente servicio a sus clientes son Shampoo, jabones, medicamentos, vitaminas, antibióticos, antiinflamatorios, etc.

Alimentación:

En lo referente a la alimentación para las macotas se brindarán croquetas y huesos para los perros.

2.4.1.2 Servicios

Los servicios que se brindará en la Veterinaria Experto Animal para el sector de Mucho Lote y así mantener la satisfacción del cliente son los siguientes:

Figura 20 Servicios



- **Peluquería:**

Un servicio que ayudará mucho a las macotas que incluye corte de pelo, limpieza de oídos, baño, corte de uñas para mostrar una mejor apariencia.

- **Consulta Externa:**

Servicio disponible para brindar a las mascotas que lo requieran, desempeñando dicha labor con las herramientas necesarias.

- **Cirugía:**

A través de este servicio se da la posibilidad de aplicar las diferentes técnicas quirúrgicas más comunes, en las mascotas que necesiten de la atención inmediata.

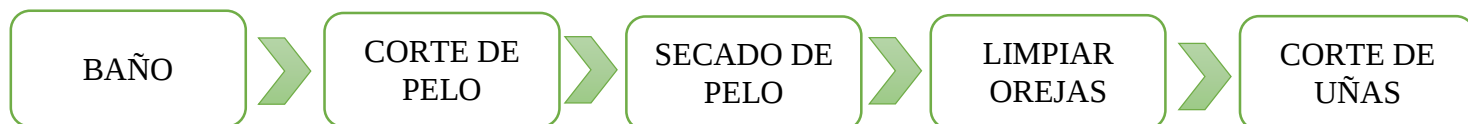
Proceso del servicio:

El proceso de producción de la Veterinaria Experto Animal va de la mano con el trato directo al cliente y al paciente.

Tipo de Sistema del Servicio:

El proceso del servicio está dividido en áreas específicas para dar el servicio, con la finalidad de solucionar el problema por el cual han necesitado los servicios:

- Peluquería



- Consulta Externa



- Cirugía



Descripción del Proceso de servicio

El proceso de servicio tiene tres pasos:

1. Determinar el problema
2. Solucionar el problema
3. Aplicación del precio.

Al requerir por cualquier motivo de los servicios veterinarios con los que cuenta la Veterinaria Experto Animal, se debe identificar el problema: ya sea que la mascota presente signos de enfermedades y necesite de la consulta externa, ya no tenga alimento, y se ofrezca las croquetas, tal vez le falte una vacuna, etc.

Una vez que se ha identificado el problema el siguiente paso es la solución:

- Tratamiento para la enfermedad
- Venta de alimento para las mascotas
- Si la mascota carece de alguna vacuna, proceder a la aplicación.
- Finalizando con la aplicación

A continuación, se muestran los gráficos de las cartillas de vacunación que serán entregadas a los clientes para llevar control de las vacunas aplicadas a sus mascotas.

Figura 21 Cartilla de vacunación Parte Frontal

Veterinaria EXPERTO ANIMAL
Tu mascota en el mejor lugar

- BAÑO
- PELUQUERÍA
- CONSULTAS
- CIRUGÍA
- DESPARASITACIÓN
- MEDICAMENTOS
- ALIMENTOS PARA MASCOTAS

10 MANDAMIENTOS PARA AMOS RESPONSABLES

1. Mi vida es de unos 10 a 15 años. Cualquier separación de ti será dolorosa.
2. Dame el tiempo para entender lo que quieres de mí.
3. Confía en mí. Es crucial para mi bienestar.
4. No te reíjes conmigo por mucho tiempo, y no me ignores como castigo. Te tiene la rabia, angustia, y resentimientos. Yo solo te tengo a ti.
5. Háblame. Aunque no entiendo tus palabras, estando tu voz cuando me hablas.
6. Tóme bien que como sea que me trates, yo nunca me lo olvidaré.
7. Antes de que me golpees, ten en cuenta que yo tengo dentro que fácilmente podría agitar los nervios de mis huesos, pero ellos no me dolerán.
8. Antes de que me regañes por ser flojo o poco cooperativo, pregúntame si no puedo hacer algo que me esté ayudando. Tal vez no me esté atendiendo correctamente, estare mucho tiempo de mal, o mi corazón se está poniendo viejo y débil.
9. Escúpele de mí cuando necesite. Tú, también, necesito algún día.
10. Y no me abandones en mi último viaje. Por favor dígame "no podría verlo", o "ajaja que ocurre en mi memoria". Todo es más fácil para mí si tú estás ahí.

Recuérdalo, yo te amo.

SERVICIO A DOMICILIO
(042) 467843

Veterinaria Experto Animal
www.expertoanimal.com.ec

REGISTRO DE VACUNACIÓN

Nombre: _____
Raza: _____
Color: _____ Sexo: _____
F. Nacimiento: _____
Dueño: _____
Teléfono: _____
Ciudad: _____

Horario de Atención:
Lunes a Sábados de 08:00 am—18:00 pm
Domingos de 08:00 am—16:00 pm

Mucho Love Av. Isidro Ayora junto al TLA

La figura 21 muestra la parte frontal de la cartilla de vacunación, donde se llenan los datos de la mascota, se muestran los servicios que brindan la veterinaria y números para contacto.

Figura 22 Cartilla de Vacunación Parte Interna

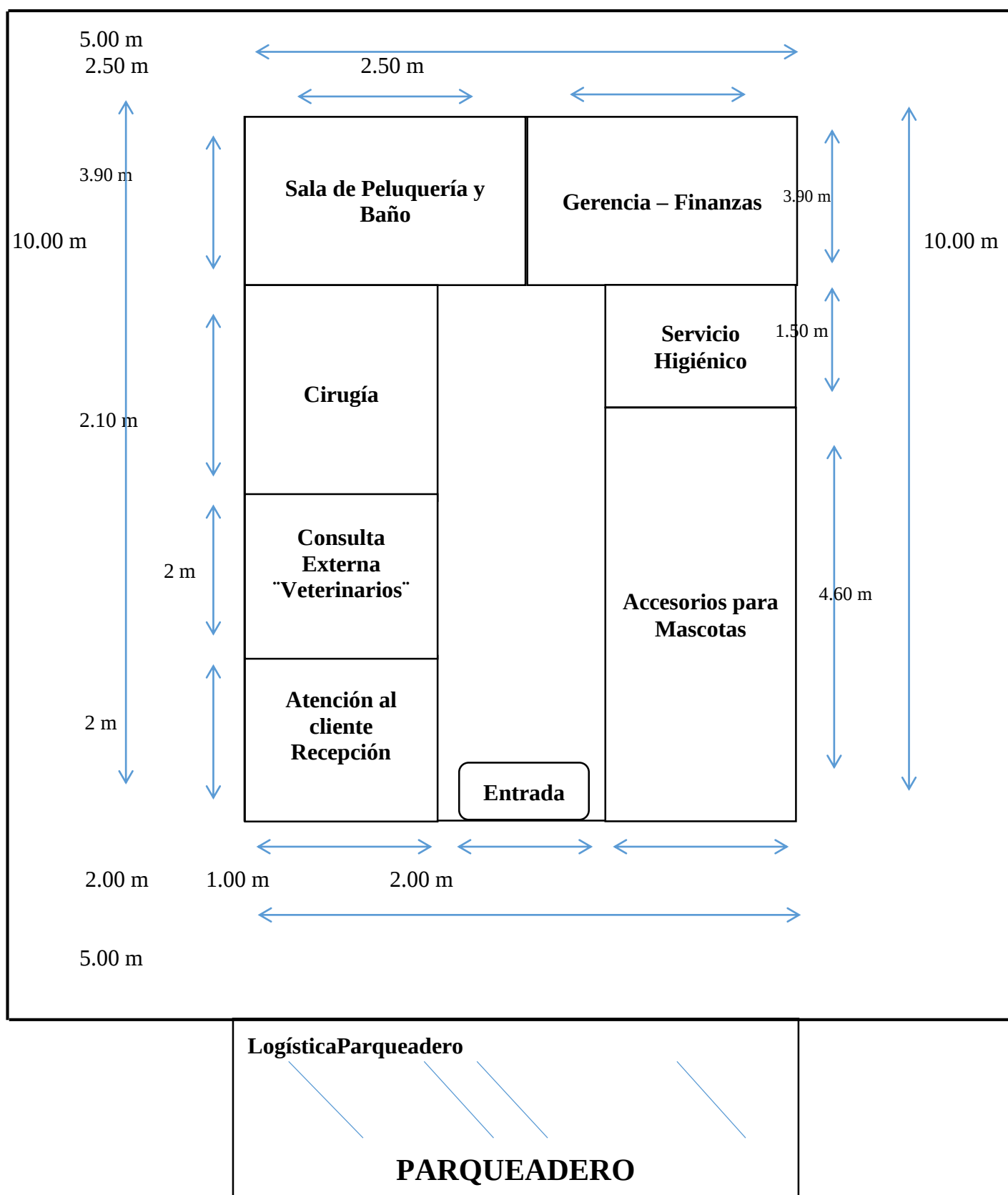
[illegible]

La figura 22 muestra la parte interna de la cartilla de vacunación, en la cual se detalla las vacunas aplicadas, fecha y edad de la mascota.

2.4.1.3 Tamaño

El tamaño o dimensión de la Veterinaria Experto Animal, tendrá una medida de 10 metros de largo por 5 metros de ancho, teniendo la capacidad necesaria para poder instalar los departamentos con los que contará la Veterinaria para realizar sus actividades.

Figura 23 Bosquejo de la Veterinaria Experto Animal



2.4.2. Características intangibles

Características de la veterinaria:

- Calidad
- Excelente servicio
- Responsabilidad
- Capacitación al personal
- Amabilidad
- Respeto

Uso:

La creación de la Veterinaria, servirá para miles de familias que tengan mascotas como perros y gatos que requieran de la atención médica, satisfaciéndoles con un excelente servicio de atención domiciliaria.

Necesidades que cubre:

Veterinaria Experto Animal, cubrirá la necesidad de cuidados médicos como consultas, cirugía, atención rápida y un excelente trato para las mascotas y sus dueños.

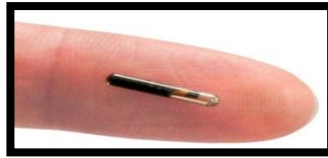
2.4.3. Aspectos innovadores del producto o servicio

- **Tecnológicos**

Micro Chip. - Es un sistema electrónico que permite la identificación de las mascotas extraviadas o robadas. Cada chip almacena un código de números único, lo cual permite la identificación de la mascota.

Modo de Implantación: El veterinario introduce la cápsula en el cuerpo del animal, a la altura de la nuca, mediante un inyector a través de la piel.

Ilustración 1 Micro Chip



Mesas de Aseo Veterinario

Es una mesa de peluquería canina para perros y mascotas es ideal para uso profesional, elaborada de aluminio, placa antiarañazos y caucho.

Esta mesa de peluquería con el tiempo ha tenido sus cambios, anteriormente se usaban las mesas mucho más sencillas. Ahora existen mesas de aseo veterinario con sujetador a un costado para sostener a la mascota, lo cual resulta más fácil para realizar el servicio

Ilustración 2 Mesa de aseo



- **Medioambientales**

Los Esterilizadores son recipientes de presión metálicos que en la actualidad ayudan al medio ambiente, debido a que se evita gastar agua excesivamente para limpiar los instrumentos de veterinaria como lo hacían años atrás. Hoy en día el avance tecnológico nos ha permitido tener en el mercado esterilizadores, los cuales sirven para desinfectar las herramientas de uso diario.

Ilustración 3 Esterilizadores



- **Funcionalidad**

Como aspecto innovador en la funcionalidad de la veterinaria, contamos con una furgoneta la cual se trasladará a los domicilios de los dueños de las mascotas brindando la asistencia médica inmediata que se requiera

Ilustración 4 Furgoneta



- **Diferenciación**

La veterinaria ha enfocado su diferenciación en la implementación de un Plan de Salud Prepagada en consulta externa, servicio cuyo pago se realiza por adelantado en cómodas cuotas, obteniendo el beneficio de ser atendido en el momento que se presente una necesidad. Éste, brinda el privilegio a los clientes que cuenten con el servicio, de pasar a consulta de forma preferencial.

Este medio permitirá que el dueño se sienta seguro que a pesar de que no se cuente con dinero en efectivo en el momento de la emergencia, se pueda atender de forma inmediata a su mascota. En caso que la mascota presenta una emergencia en el cual requiera realizarse una cirugía, el dueño deberá tener cancelada las seis primeras cuotas.

A continuación, en la figura 24 se muestra el modelo de solicitud para contratar el Plan de Salud en el cual registra la información personal del dueño de la mascota y los datos sobre la mascota.

Figura 24 Solicitud Para Contratar “VETSALUD”

SOLICITUD VETSALUD	
	
DATOS DUEÑO DE MASCOTA (mayor de edad)	
NOMBRES	
APELLIDOS	
CÉDULA	
DOMICILIO	
CIUDAD	
PROVINCIA	
TELÉFONO	
EMAIL	
	DATOS DE LA MASCOTA
NOMBRE	
ESPECIE	CANINO ☐ FELINO ☐
RAZA	
FECHA DE NACIMIENTO	

2.5. Precio

2.5.1. Políticas de precio

Según la política de precios en la veterinaria; la forma de pago que se dará a los clientes será en efectivo, los descuentos se aplicarán en días festivos y los créditos serán otorgados a clientes fijos.

2.5.2. Estrategias de introducción al mercado

Figura 25 Matriz Ansoff



Según nos muestra la figura 25 de la Matriz Ansoff, debido a que los productos y servicios que brindará la veterinaria Experto Animal son existentes en un mercado existente, se tomó la estrategia de penetración de mercado.

Estrategia para el producto:

- Por la compra de \$50.00 en productos, se le realizará un descuento del 10%.
- Por asistir a la Veterinaria Experto Animal para la aplicación de las dos primeras vacunas a su mascota, se ganará la tercera vacuna absolutamente gratis.

Tabla 18 Periodo de vacunación

PERÍODO	VACUNA
1 ½ mes	Primer
21 días luego de la primera vacuna	Segunda
21 días luego de la segunda vacuna	Tercer
Luego del primer año de vida 1 vacuna cada año	cada año

Fuente: Dra. Mirella Estrella Veterinaria y Zootecnia

- Si durante 3 meses seguidos su mascota ha recibido el servicio de peluquería en la veterinaria, se gana una desparasitación gratuita.

Estrategia de precio:

- Por el consumo de \$30.00 dólares en productos o servicios de la veterinaria te ganarás una raspadita, donde deberás encontrar los 3 objetos iguales para reclamar tu premio.

Estrategia para la plaza o distribución:

- Se realizará desparasitación gratuita en Mucho Lote y Samanes con la finalidad de atraer a los clientes y dar a conocer nuestros servicios.
- Realizar entrega de productos a domicilio.

Estrategia para la promoción y comunicación:

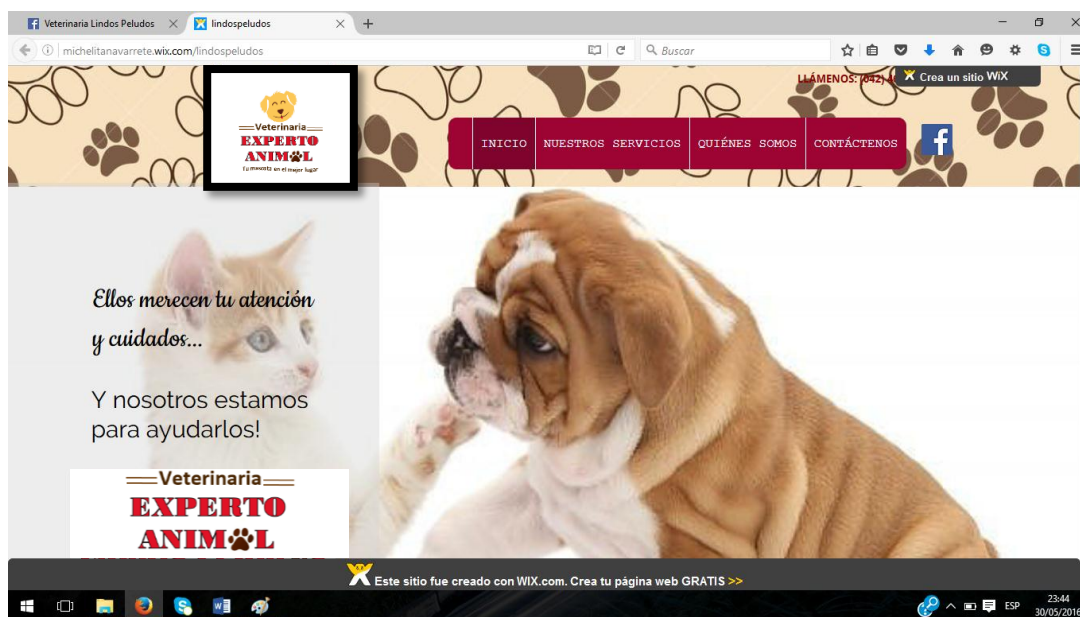
- Ingresar a nuestra página de Facebook Veterinaria Experto Animal, dar un Me Gusta y automáticamente participarás en el sorteo para hacerte acreedor de un accesorio para tu mascota.
- Recorrer las calles de la zona norte de la ciudad de Guayaquil en la furgoneta del negocio, por medio de un megáfono se informará de los productos y servicios que brinda la veterinaria.
- Realizar juegos interactivos que permitan la participación de los clientes y ganar diversos premios como; llaveros, bolígrafos y stickers.

2.6. Publicidad y promoción

Los medios de comunicación que se utilizarán para informar sobre los servicios que ofrece la Veterinaria “Experto Animal” serán; por medio de su página web, Redes sociales, volantes, publicidad radial y artículos promocionales como se detallan en los gráficos a continuación.

- **Marketing Digital:** Estrategia a través de su página web, creando una comunidad de clientes que se mantendrán informados sobre la veterinaria, se podrá interactuar con ellos por medio de la web, recibiendo comentarios, consultas, sugerencias, lo cual permitirá fidelizar al cliente.

Figura 26 Sitio Web



- **Redes sociales:** La figura27 muestra el diseño de la página de Facebook para la veterinaria, por medio de la cual se da a conocer los servicios y los productos que éste ofrece.

Figura 27 Página de Facebook



- **Volantes:** la veterinaria contará con dos tipos de volantes, como muestra la figura 28 que describe los productos y servicios que brindará, mientras que la figura 29 muestra la volante promocional, que detalla las ofertas y descuentos que se ofrecerá, las cuales serán entregadas en el local, y subidas a la página web.

Figura 28 Volante de Productos y Servicios



Veterinaria
EXPERTO ANIMAL
Tu mascota en el mejor lugar

Tu mascota bien cuidada

SERVICIOS

- ❖ Peluquería y Baño
- ❖ Consulta Externa
- ❖ Cirugía

PRODUCTOS

- ❖ Accesorios
- ❖ Farmacéuticos
- ❖ Alimentación

VISITANOS EN: MUCHO LOTE AV. ISIDRO AYORA JUNTO AL TÍA
SEPARA TU CITA: (042) 467-843
Veterinaria
Experto Animal

www.expertoanimal.com.ec

Figura 29 Volante de Promociones



Veterinaria
EXPERTO ANIMAL
Tu mascota en el mejor lugar

Por la compra de \$50 en productos
10% descuento

Oferta
Por la aplicación de las 2 primeras vacunas la 3era es GRATIS!

Servicio de Peluquería por 3 Meses seguidos
Gratis desparasitación

VISITANOS EN: MUCHO LOTE AV. ISIDRO AYORA JUNTO AL TIA
SEPARA TU CITA: (042) 467-843

 Veterinaria Experto Animal  www.expertoanimal.com.ec

- **Publicidad Radial:** se utilizará éste medio de comunicación para informar sobre las actividades comerciales de la veterinaria, siendo Radio Disney 93.7 FM una de las emisoras más escuchadas en la ciudad. La emisora fue elegida para este proyecto, porque es considerada una radio familiar y por ende ellos pueden incurrir a adquirir nuestros servicios.

Figura 30 Radio Disney



- **Artículos promocionales:** estos artículos serán entregados como una idea promocional, con la finalidad de dar a conocer la veterinaria e incentivar a los clientes con llaveros, bolígrafos y stickers.

Figura31Artículos promocionales



2.6.1. Plan de promoción justificado

A continuación, la tabla 19 muestra el plan de medios publicitarios con sus respectivos gastos totales.

Tabla 19Tabla Plan de medios

PLAN DE MEDIOS PUBLICITARIOS					
MEDIO UTILIZADO	COSTO/ PAUTA	# DE PAUTAS MES	Inversion Mes	# MESES A INVERTIR	GASTO TOTAL
Red Social Facebook	0,1	300	\$ 30,00	6	\$ 180,00
Publicidad Radial	0,73	300	\$ 219,00	2	\$ 438,00
Volantes	0,01	5000	\$ 50,00	3	\$ 150,00
Articulos Promocionales	60	1	\$ 60,00	2	\$ 120,00
Papelería	50	1	\$ 50,00	6	\$ 300,00
TOTAL					\$ 1.188,00

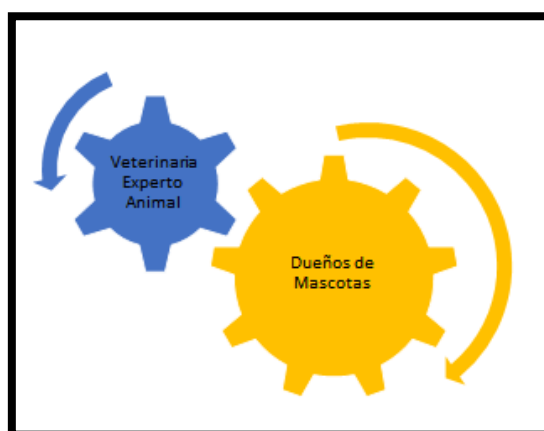
2.7. Comercialización

2.7.1. Canales de distribución y punto de venta

La veterinaria Experto Animal tendrá dos canales de distribución.

El primer canal de distribución que utilizaremos, será el directo, porque el servicio será de la veterinaria hacia los dueños de las mascotas directamente en el local.

Figura 32 Canal de distribución directo



Ventajas de la distribución directa:

- Control del canal
- Existe sistema de comunicación con el cliente
- El cliente puede observar algún otro producto que le interese.

Desventajas de la distribución directa:

- Mayor esfuerzo administrativo

El segundo canal de distribución que utilizaremos será el indirecto, porque tendremos a disposición un vehículo para brindar servicio a domicilio, y de esta forma satisfacer completamente a nuestros clientes.

Figura 33 Distribución Indirecta

**Ventajas de la distribución Indirecta:**

- En caso de emergencia, se acude inmediatamente al domicilio para su traslado a la veterinaria.
- Satisfacción a clientes que no pueden acercarse a la veterinaria para la compra de productos.

Desventajas de la distribución Indirecta:

- Falta de responsabilidad por parte del conductor del vehículo
- Tráfico vehicular
- Accidente de tránsito

2.7.2 Herramientas de comercialización

Para realizar este tipo de actividades comerciales es indispensable contar con herramientas como las facturas que son necesarias al momento de realizar la venta y quede constancia de la compra; así mismo la utilización de tarjetas de presentación para que se puedan poner en contacto los clientes con la empresa y satisfacer sus necesidades, y como herramientas adicionales las hojas membretadas a marca de agua con el logo de la veterinaria.

Figura 34 Factura

 Veterinaria EXPERTO ANIMAL Tu mascota en el mejor lugar		Experto Animal RUC: 0924651251001 Mucho Lote Av. Isidro Ayora Teléf. 467-843 www.expertoanimal.com.ec		AUT. S.R.L.: FACTURA No. 001-001-00	
Nombre: _____					
Dirección: _____ RUC: _____					
Fecha: _____ Telf: _____					
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	TOTAL		
					
Son _____		Sub - Total \$			
		Dcto. %			
Forma de pago _____		I.V.A. %			
		TOTAL \$			
Firma Autorizada _____			Recibí Conforme _____		

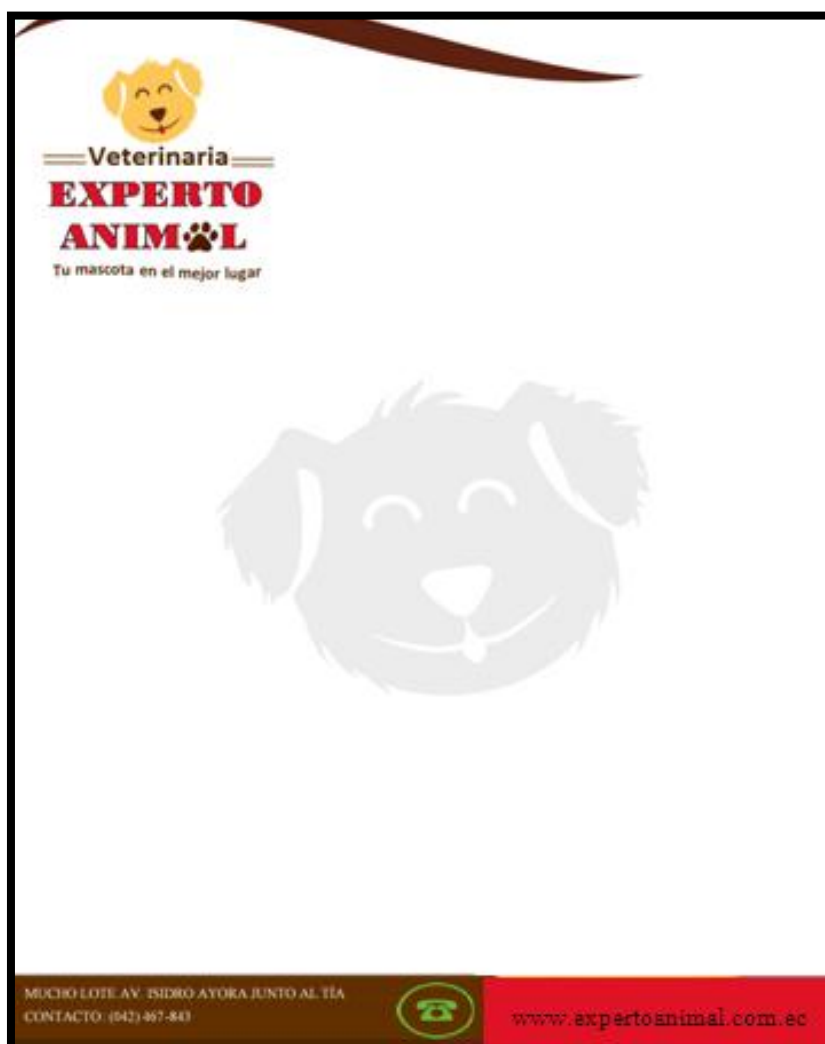
Figura 35 Tarjeta de presentación Gerente



Figura 36 Tarjeta de presentación Auxiliar de Servicio



Figura 37 Membrete



2.8. Resumen de estrategias de mercadotecnia.

Todas las estrategias propuestas, han sido con la finalidad de incentivar y fidelizar a los clientes, a través de promociones, descuentos, y ofertas en los productos y servicios, aplicando vacunas y desparasitación gratuita en el local, entrega de premios a través de las raspaditas, y la utilización de la red social de Facebook para participar en sorteos y ganar premios.

2.9. Proyecciones de ventas por 3 años

Tabla 20 Proyección de ventas por 3 años

VENTAS ANUALES EN DOLARES			
Producción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Peluquería	25.020,00	26.271,00	27.584,55
Consulta externa	18.700,00	19.635,00	20.616,75
Cirugia	31.240,00	32.802,00	34.442,10
Articulos caninos	29.902,08	31.397,18	32.967,04
Plan Salud Cons. Ext	18.996,90	19.946,74	20.944,08
TOTAL EN DOLARES	123.858,98	130.051,93	136.554,52

En la tabla 20 de las proyecciones de ventas a tres años, muestra que el primer año de funcionamiento de la veterinaria en el servicio de peluquería tendrá un ingreso de 25.020,00 dólares, en consulta externa ingresos de 18.700,00 dólares, cirugía 31.240,00 dólares, artículos caninos ingresos de 29.902,08 dólares y el plan de salud en consulta externa \$ 18.996,00 dando como total en el primer año \$123.858,98 en el segundo y tercer año 130.051,93 y 136.554,52 dólares respectivamente.

2.10. Imagen de la empresa

Figura 38 Imagen de la empresa



2.10.1. Definición del Nombre

El proyecto trata la creación de una veterinaria. El nombre “Experto Animal” brinda seguridad y confianza a los clientes, el cual demuestra que la empresa cuenta con EXPERTOS en salud y cuidado de las mascotas

2.10.2. Logotipo

Figura 39 Logotipo



El logotipo se construyó con letras un poco irregulares con serifas y posición recta para generar seriedad y firmeza. Se sustituyó la letra “a” en la palabra “animal” por una huella de perro, y arriba de esto, el identificador que es veterinaria con líneas horizontales a cada lado para equilibrar indirectamente el efecto de las demás letras.

2.10.3. Slogan

Figura 40 Eslogan

Tu mascota en el mejor lugar

El eslogan resalta a quienes se muestran como los mejores amigos del ser humano, que son las mascotas. Brindando confianza, seguridad, atención, cuidado y tranquilidad, al momento de dejar en manos de los expertos la salud de los animales.

2.10.4 Tipografías utilizadas

Figura 41 Tipografía / Bodoni MT Black

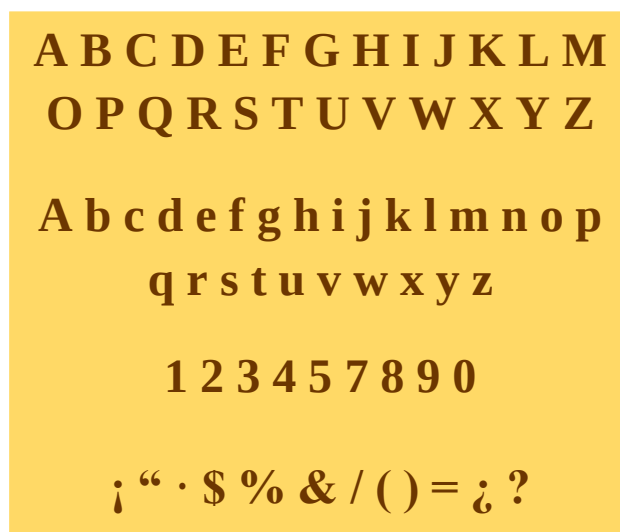
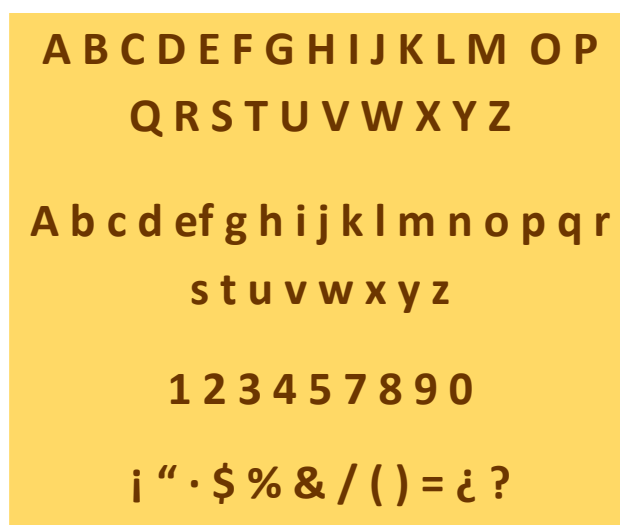


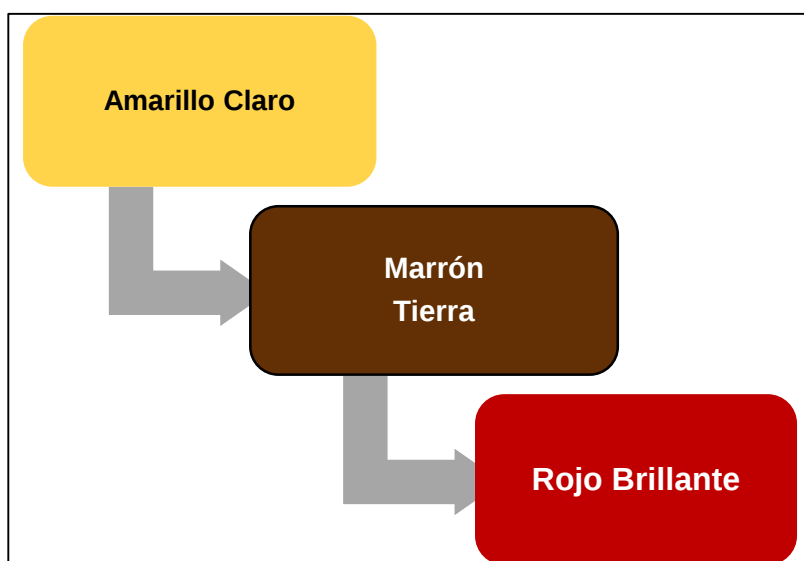
Figura 42 Tipografía / Calibri



2.10.5 Color

Si bien es cierto la fachada de un local comercial es muy importante, es la carta de presentación de la empresa, la cual va de la mano con los colores y ayudan a definir la identidad corporativa. Los colores que se utilizarán en la veterinaria son amarillo claro, marrón tierra y rojo brillante.

Figura 43 Color



Especificación del color:

El efecto del color en la percepción y la conducta humana según la Psicología del color.

(Studio, 2015)

- **Marrón Tierra** inspira crecimiento, preparación, solidez, salud, calidez, naturaleza, seguridad, durabilidad, tradición, apoyo, arraigo y refugio.
- **Amarillo Claro** inspira Calidez, Felicidad, Dulzura, Tranquilidad y Suavidad.
- **Rojo Brillante** inspira energía, calor, poder, dinamismo, magnetismo, asertividad, aventura, demanda, inspiración.

3. Producción / Operación de la empresa

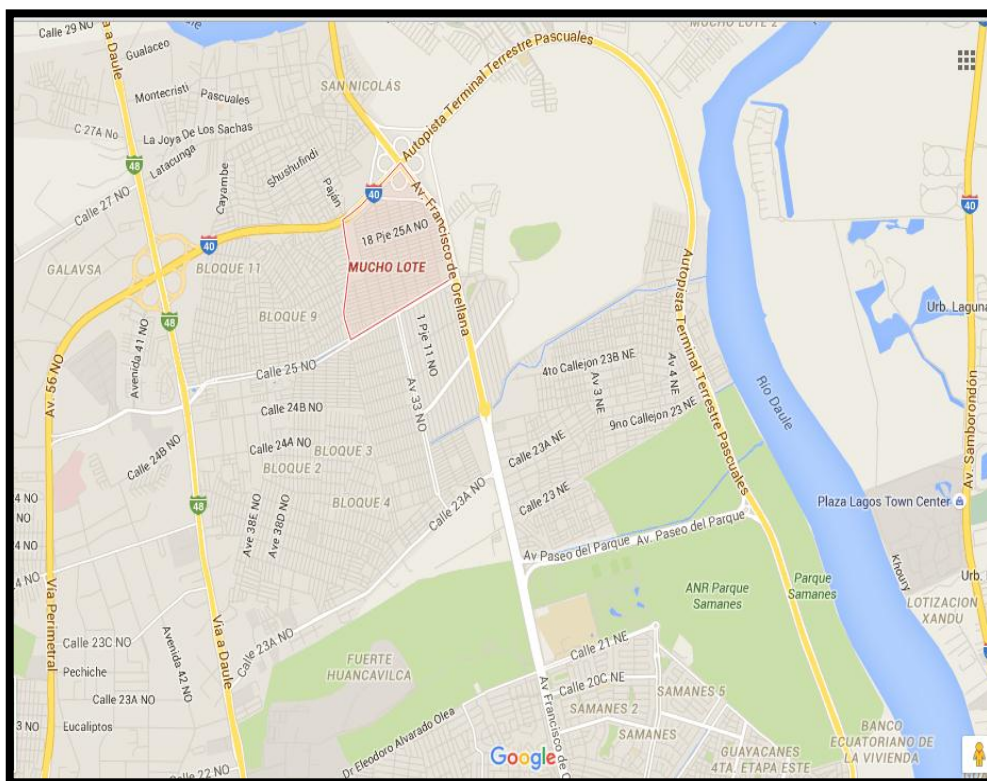
3.1 Definición de todos los productos / servicios que se brindarán

En la Veterinaria Experto Animal, los servicios y productos que se brindarán se detallan a continuación;

- **Servicio de Peluquería**, un servicio que ayudará mucho a las mascotas el cual incluye corte de pelo, limpieza de oídos, baño, corte de uñas.
- **Consulta Externa** servicio disponible para brindar atención inmediata a las mascotas que lo requieran.
- **Cirugía** a través de este servicio se da la posibilidad de aplicar las diferentes técnicas quirúrgicas más comunes, en las mascotas que necesiten de la atención inmediata.
- **Accesorios para mascotas** como son las cadenas para asegurar y llevar a pasear los perros, ropa para vestir a sus mascotas, juguetes de diversión y platos para comida.
- **Farmacéuticos** como Shampoo garrapatas y pulgas, jabón, vitaminas, antidesparasitarios, talco antipulgas y Matagusanos.
- **Alimentación** huesos comestibles y croquetas para la alimentación, crecimiento y buen desarrollo de la mascota.

3.2 Localización geográfica de la empresa.

Ilustración 5 Ubicación Geográfica de Veterinaria Experto Animal



Fuente: Google Maps
(Google, s.f.)

La Veterinaria Experto Animal estará ubicada en la ciudad de Guayaquil, en la Zona Norte Mucho Lote en la Av. Isidro Ayora junto al TÍA., teniendo un área de 5 metros de ancho por 10 metros de largo, además posee a disposición el servicio de Agua Potable, Energía Eléctrica y Teléfono, el Acceso por parte del personal que va a laborar en esta instalación es de fácil dominio a su vez cuenta con un servicio sanitario y un espacio para el acoplo del aire acondicionado, la parte frontal cuenta con 2 metros de largo lo cual permite que se pueda estacionar la furgoneta y otros dos vehículos.

La Instalación de la veterinaria se mantendrá limpia y exenta de cualquier obstáculo, a su vez estará sometida a cumplir con los Reglamentos de Seguridad Interna de la empresa, esta permitirá prevenir riesgos accidentales del personal que laboren en la veterinaria.

3.3 Materia prima y proveedores

Veterinaria Experto Animal cuenta con proveedores de productos de Materia prima de óptima calidad que permitirá que el servicio de baño de mascota se lo brinde de forma eficiente.

Tabla 21 Materia prima y proveedores para entrega del servicio

MATERIA PRIMA	NOMBRE	CANTIDAD	PROVEEDOR	UBICACIÓN
Shampoo	Shampoo Garrapatas y Pulgas Bolfo Bayer	15	Bayer	Av Miguel H. Alcívar y Victor Hugo SicouretEdf Torres del Norte Torra A, Piso 1, Ofc 108
Cepillos de Pelo	Cepillo cardador para perros	6	Mascota Moda	Fco. Andrade Marín E7-29 y Diego de Almagro Telf. 02-3238503
Algodón	Mota de Algodón	1	Mascota Moda PetShop Online	Guipúzcoa E13-133 y Lugo Quito-Ecuador y Vía online pedidos Telf.: 0995609758
Tijera	Tijera entresacadorasP eluqueria canina Profesional	6	Mascota Moda PetShop Online	Guipúzcoa E13-133 y Lugo Quito-Ecuador y Vía online pedidos Telf.: 0995609758

Limpiador Auricular	Adolac Limpiador Auricular para perros y gatos	3	Mascota Moda PetShop Online	Guipúzcoa E13-133 y Lugo Quito-Ecuador y pedidos Telf.: 0995609758
Secador de Pelo	Secadora Profesional Canina	1	Servimarket Business Corporation	Fco. Andrade Marín E7-29 y Diego de Almagro Telf. 02-3238503
Bozal	Bozal en lona para perro	6	Mascota Moda PetShop Online	Guipúzcoa E13-133 y Lugo Quito-Ecuador y Vía online pedidos Telf.: 0995609758
Cura Heridas	Matagusano Cura heridas Cicatrizante JB	15	James Brown JB	Av. Fco. De Orellana Km 4 ½ C.C la gran manzana Locales 131 y 132
Guantes	Guantes de Latex Con polvo 100 unds	3 paquetes	Favetex Salud Animal	Lot. Industrial INMACONSA, Mz. 28 S. 3 Km. 12,5 Vía a Daule (04)2103798
Jeringuilla	Jeringuilla Vanjerin 5 ml 100 unds	10 cajas	Favetex Salud Animal	Lot. Industrial INMACONSA, Mz. 28 S. 3 Km. 12,5 Vía a Daule (04)2103798
Gasas	Gasas esterilizadas de uso veterinario	1 paquete	Favetex Salud Animal	Lot. Industrial INMACONSA, Mz. 28 S. 3 Km. 12,5 Vía a Daule (04)2103798
Esparadrapo	Esparadrapo para uso veterinario	1 rollo	Favetex Salud Animal	Lot. Industrial INMACONSA, Mz. 28 S. 3 Km. 12,5 Vía a Daule (04)2103798
Alcohol	Alcohol antiséptico para uso veterinario	1 litro	Favetex Salud Animal	Lot. Industrial INMACONSA, Mz. 28 S. 3 Km. 12,5 Vía a Daule (04)2103798

PROVEEDORES

Los proveedores son de vital importancia en el proyecto, porque son quienes nos brindarán las herramientas necesarias para brindar un excelente servicio a los clientes. Por lo cual se escogió a proveedores que garantizan productos de calidad. Dentro de los principales proveedores tenemos:

Tabla 22 Proveedores

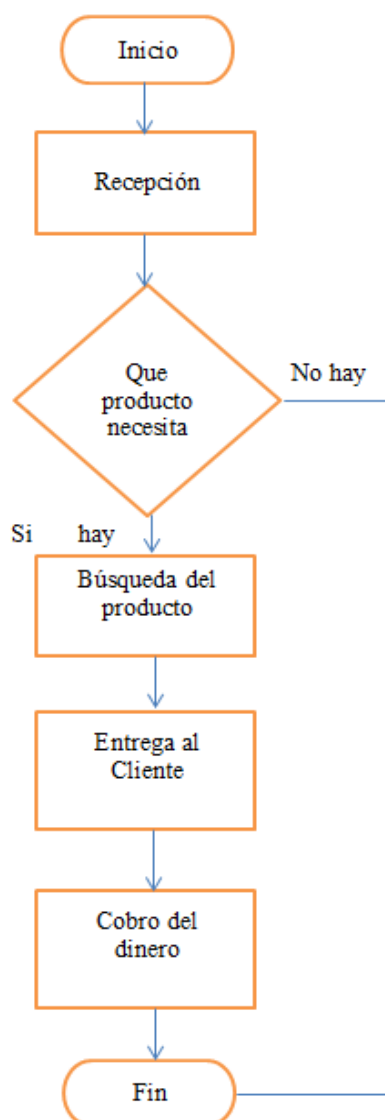
PROVEEDOR	DIRECCIÓN	CONTACTO	PRODUCTO	IMAGEN CORPORATIVA
JAMES BROWN PHARMA	Av. Fco. De Orellana Km 4 ½ C.C la gran manzana Locales 131 y 132	(4) 502-6585 (4) 502-6586 (4) 502-6587	fabricación y comercialización de productos farmacéuticos y biológicos para la línea veterinaria y para la línea humana	
MASCOTA MODA PETSHOP	Guipuzcoa E13-133 y Lugo Quito-Ecuador y Vía online pedidos	Telf.: (02) 5008060 - 0995609758	Empresa Comercializadora de chips y Accesorios para Mascotas en todo el Ecuador	
PRONACA	Av Pedro Menéndez Gilbert	Telf: 04-2802535	Venta y Distribución de alimentos para perros y gatos.	
BAYER ANDINA ECUADOR	Av Miguel H. Alcívar y Victor Hugo SicouretEdf Torres del Norte Torra A, Piso 1	Telf: 04-3715300	Desarrollo de nuevos productos dirigido para clientes y consumidores.	

ECUAQUIMICA	Av. José Santiago Castillo y Av. Juan Tanca Marengo, Km. 1.8	Telf: 04-2682050 / 2682230	Es una empresa comercializadora de productos químicos, medicinales y alimenticios para la salud animal.	
--------------------	--	-------------------------------	---	---

3.4 Proceso de fabricación y/o prestación de servicios

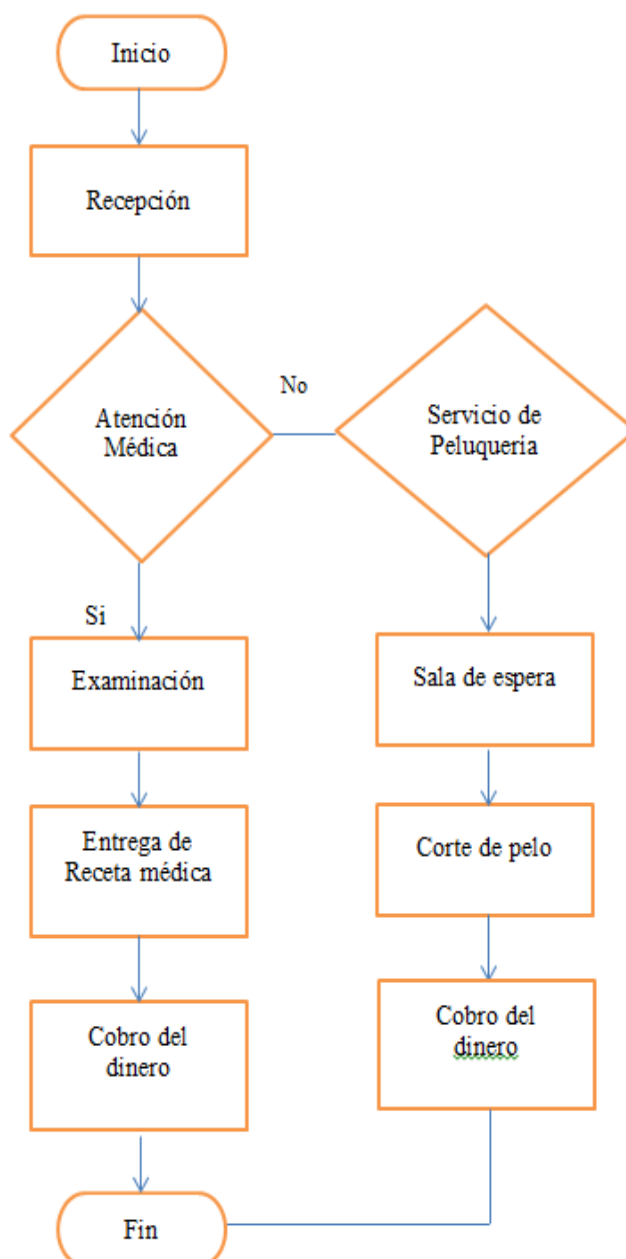
Diagrama de Flujo

Figura 44 Venta de producto



La figura44 muestra a través de un diagrama de flujo, el proceso de venta de un producto en la veterinaria, comenzando por el inicio, luego la recepción, siendo cortés con el cliente, preguntando qué producto necesita, se realiza la búsqueda del producto, se lo entrega al cliente cobrando el dinero y termina con el fin.

Figura 45 Entrega de servicio



- **Material desechable:** Guantes de cirugía protectores de manos para evitar cualquier infección o bacterias que incluso puedan afectar a las mascotas.

Ilustración 8 Material desechable



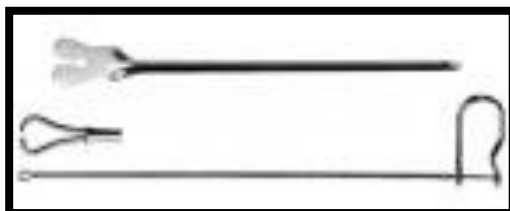
- **Tijera entresacadora Profesional:** Utilizada para la peluquería canina, para hacer un excelente corte del pelo a la mascota.

Ilustración 9 Tijera



- **Sondas, estiletes y porta algodón:** Instrumentos necesarios al momento de intervenir en la cirugía. Las sondas son utilizadas para problemas de vías urinarias.

Ilustración 10 Sondas, estiletes



- **Pinzas de Veterinaria Juego Completo:** Pinzas de veterinaria para uso quirúrgico, sirven para sujetar los paños en una operación y realizar cortes internos.

Ilustración 11 Pinzas



- **Mesa de aseo:** Mesa de aluminio utilizada para la peluquería y el aseo de las mascotas junto con un sujetador para evitar cualquier movimiento.

Ilustración 12 Mesa de Aseo



- **Mesa de exploración veterinaria:** Utilizada para el servicio de atención médica. Está elaborada con material de aluminio, lo cual favorece para soportar el peso de las mascotas.

Ilustración 13 Mesa de Exploración



- **Mesa Quirúrgica:** Utilizada para brindar el servicio de Cirugía

Ilustración 14 Mesa Quirúrgica



- **Esterilizador:** Utilizadas para esterilizar; es decir desinfectar las herramientas y los materiales de uso en la veterinaria.

Ilustración 15 Esterilizador



- **Shampoo Garrapatas y Pulgas:** Shampoo formulado profesionalmente para peluquería canina, tiene PH balanceado, es súper espumoso y rendidor.

Ilustración 16 Shampoo



- **Cepillo de Pelo:** Los cepillos de cerdas de púas metalizado sirve para desenredar el pelo y eliminar el pelo muerto.

Ilustración 17 Cepillo



- **Algodón:** Limpia las orejas y otras partes del cuerpo, esencial para la salud y bienestar de la mascota. Es suave y no irrita.

Ilustración 18 Algodón



- **Adolac Limpiador Auricular para perros y gatos:** Limpiador de orejas para perros y gato que complementa al servicio de baño y peluquería a la mascota

Ilustración 19 Limpiador



- **Toalla profesional ultra absorbente para peluquería canina:** Permite el secado al perro en un 90%, protege el pelo, no lo arranca y evita la generación de bacterias por humedad.

Ilustración 20 Toalla Ultra absorbente



- **Secadora profesional canina:** es eficiente, para utilizar en la veterinaria, secar a perros de diversas razas en minutos, es compacto, ligero y fácil de utilizar.

Ilustración 21 Secadora



- **Bozal:** Es utilizado para ponerlo a la mascota y proteger al veterinario en el momento de la consulta o realizar peluquería y baño del mismo.

Ilustración 22 Bozal



- **Gasas esterilizadas de uso veterinario:** instrumento ideal, protege toda la superficie lesionada o lastimada de un animal

Ilustración 23 Gasas



- **Esparadrapo para uso veterinario:** Cinta adhesiva con soporte de rayón no tejido (papel) y adhesivo hipo alergénico. Sensible a la presión, suave con la piel del animal, resistente al agua, de fácil remoción y que no deja residuos.

Ilustración 24 Esparadrapo



- **Alcohol antiséptico para uso veterinario:** antibiótico, antiséptico que destruye microorganismos existentes en el cuerpo de una persona o una especie animal, este es muy usado en las veterinarias o centros hospitalarios

Ilustración 25 Alcohol



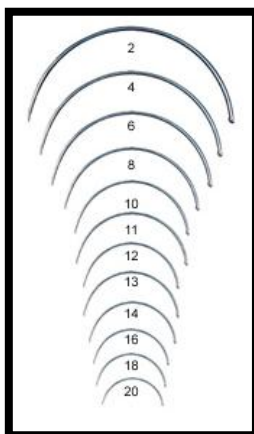
- **Mata gusano Cura herida:** desinfectante y cicatrizante de heridas accidentales y quirúrgicas, desinfecta las heridas con gusaneras por larvas de moscas, desinfecta el ombligo de los animales recién nacidos, contiene acción bactericida lo cual evita las infestaciones.

Ilustración 26 Cura heridas



- **Aguja 3/8 de círculo:** Aguja de borde atraumático utilizada para suturar heridas, tejidos blandos de fácil penetración, de acero inoxidable, curva y de diferentes tamaños.

Ilustración 27 Aguja 3/8 de círculo



- **Hilos para sutura:** Hilo de nylon reabsorbible y no reabsorbible que permite suturar heridas superficiales e internas.

Ilustración 28 Hilos para sutura



- **Lámpara cuello de ganso:** Utilizada para la intervención quirúrgica de las mascotas, con una base de tres apoyos que permite estabilidad y una altura de 140 cm, con capacidad para alumbrar con un foco de 110 Voltios

Ilustración 29 Lámpara cuello de ganso



- **Mascarilla cubre boca quirúrgica:** Utilizada como protector facial en las intervenciones quirúrgicas para contener bacterias provenientes de nariz y boca o a través de un lugar contaminado.

Ilustración 30 Mascarilla cubre boca quirúrgica



- **Anestesia Veterinaria:** Utilizada para sedar a las mascotas al momento de la intervención quirúrgica. Su dosis es de 1ml para perros y gatos.



Los activos que requiere la veterinaria para el inicio de sus actividades comerciales se detallan a continuación en la tabla 23.

Tabla 23 Activos Fijos Requeridos

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS						
CANTIDAD	ACTIVO	VALOR ADQUISICION INDIVIDUAL	VALOR ADQUISICION TOTAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL %	DEPRECIACION ANUAL \$
1	Aire acondicionado split 16.000 BTU	1.700,00	1.700,00	5	20%	\$ 340,00
4	Equipos de computación computadoras	600,00	2.400,00	3	33%	\$ 800,00
1	Vehiculo furgoneta h1	17.000,00	17.000,00	5	20%	\$ 3.400,00
1	Software vetter 5 para veteri	950,00	950,00	5	20%	\$ 190,00
5	Sillas de oficina	46,00	230,00	10	10%	\$ 23,00
4	escritorios	150,00	600,00	10	10%	\$ 60,00
2	sofa 3 puestos	230,00	460,00	10	10%	\$ 46,00
1	Impresora Multiuso	550,00	550,00	3	33%	\$ 183,33
1	Esterilizador digital k-esteri	736,00	736,00	10	10%	\$ 73,60
1	Nevera Pequeña para vacunas	350,00	350,00	5	20%	\$ 70,00
2	mesas de aseo	180,00	360,00	10	10%	\$ 36,00
1	mesa exploracion	130,00	130,00	10	10%	\$ 13,00
1	mesa quirurgica	320,00	320,00	10	10%	\$ 32,00
1	secadora profesional canina	250,00	250,00	10	10%	\$ 25,00
1	esquiladora	300,00	300,00	10	10%	\$ 30,00
1	Kit completo de diagnostico Veterinario	340,00	340,00	10	10%	\$ 34,00
1	implementos y materiales de cirugia	628,21	628,21	5	20%	\$ 125,64
1	Equipo de diagnostico veterinario Riester	219,00	219,00	10	10%	\$ 21,90
1	utencilios para peluqueria de mascotas	250,00	250,00	5	20%	\$ 50,00
1	vitrina de vidrio	530,00	530,00	10	10%	\$ 53,00
1	Tachos de basura reciclable con pedal 4,5 L	11,20	11,20	5	20%	\$ 2,24
						DEPREC. ANUAL
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS			\$ 28.314,41			\$ 5.608,72

3.6 Control de calidad

Las empresas deben someterse a normas ISO, con la finalidad de coordinar, orientar, reducir costos y lograr efectividad en sus actividades comerciales. Las normas de control de calidad actualmente vigente, a las cuales se rige la Veterinaria Experto Animal, son:

Según el Instituto Ecuatoriano de Normalización (normalización, 2008) menciona que;

- **Norma ISO 9001:2008 Sistema de gestión de calidad:** Esta Norma internacional especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad, cuando una organización:

- a) necesita demostrar su capacidad para proporcionar regularmente productos que satisfagan los requisitos del cliente y los legales y reglamentarios aplicables, y
- b) aspira a aumentar la satisfacción del cliente a través de la aplicación eficaz del sistema, incluidos los procesos para la mejora continua del sistema y el aseguramiento de la conformidad con los requisitos del cliente y los legales y reglamentarios aplicables.

- **Norma NTE INEN-OHSAS 18001 Sistema de gestión de seguridad y salud:**

La cámara de industrias de Guayaquil especifica las Normas y reglamentos técnicos INEN oficializados en el año 2010 relativo al sector industrial, entre la cual, nos muestra la norma NTE INEN-OHSAS 18001 que hace referencia al sistema de gestión de seguridad y salud laboral. Cabe destacar que el factor humano es esencial para desempeñar cualquier proceso productivo, es por eso que se debe proteger su integridad. (normalización, 2008)

3.7 Infraestructura tecnológica

- **Hardware:** Tendremos a disposición el uso de laptop e impresora.

Ilustración 31 Hardware



- **Software:** El software a utilizar será Vetter 5 Gestión Veterinaria Integral, organiza eficientemente los datos, permitiendo cargar del cliente sus datos principales (nombre, teléfono, dirección, localidad, etc.) como así también, el e-mail para realizar envíos de avisos, Tipo de Cliente, Fecha de Alta, Ultima Visita, entre otros.

Ilustración 32 Software



- **Patente**

Veterinaria Experto Animal, podrá patentar a través del IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) su nombre comercial con el Trámite de Registro, Inscripción o Concesión de Derecho la cual está valorada en \$ 208.00.

Proceso de Pago Servicios IEPI

Paso 1. Ingresar a la página web www.propiedadintelectual.gob.ec para encontrar los costos a pagar por las tasas de servicios.

Paso 2. Con la información del valor a pagar el usuario debe acercarse a las ventanillas del Banco del pacífico a nivel Nacional sin llenar papeleta de depósito y comunicar que es tramite del IEPI.

Paso 3. El cajero solicitará el tipo de identificación, numero de identidad y el nombre.

Paso 4. El cajero procesa la recaudación e imprime el comprobante de transacción, la copia se entrega al cliente y original se retiene.

Paso 5. Con el comprobante de transacción entregado por el Banco deberá acercarse a la ventanilla de recaudación del IEPI para ser canjeado por un comprobante de ingreso.

Paso 6. Los comprobantes de ingreso se emitirán al nombre que consta en la papeleta que entregó el banco, no procederá a emitir a nombre de terceras personas.

(Intelectual, 2013)

3.8 Identificación de los costos de producción / operación

A continuación, la tabla 24 muestra la cantidad de mascotas mensuales que acudirán a la veterinaria.

Tabla 24 Cantidad de mascotas mensual

Producción	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO 1
PELUQUERIA	140	140	150	155	165	170	180	185	190	200	200	210	2.085
CONSULTA EXTERNA	125	125	135	145	155	160	170	170	175	165	170	175	1.870
CIRUGIA	100	110	110	120	100	120	120	120	120	110	140	150	1.420
PLAN SALUD CONS. EXT	130	130	140	145	155	165	175	175	180	178	182	185	1.940
NUMERO DE MASCOTAS	495	505	535	565	575	615	645	650	665	653	692	720	7315

En la tabla 24 podemos reflejar que en el primer mes 140 mascotas recibirán servicio de peluquería, variando la cantidad de mascotas de un mes a otro, terminando un total anual en peluquería de 2085 mascotas. Consulta externa 125 mascotas recibirán el servicio en el primer mes, dando como total en el año de 1870. Respectivamente en cirugía en el primer mes se dará servicio a 100 mascotas, terminando un total anual de 1.420 y en el plan de salud en el primer mes de 130 mascotas y un total en el año de 1940.

Tabla 25 Costo Mensual en dólares

Producción	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL AÑO 1
Peluquería	486,48	486,48	521,23	538,60	573,35	590,72	625,47	642,85	660,22	694,97	694,97	729,72	7.245,06
Consulta externa	216,69	216,69	234,02	251,36	268,69	277,36	294,70	294,70	303,36	286,03	294,70	303,36	3.241,65
Cirugía	257,19	282,91	282,91	308,63	257,19	308,63	308,63	308,63	308,63	282,91	360,07	385,79	3.652,16
Articulos caninos	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	1.557,40	18.688,80
Plan Salud Cons. Ext	225,36	225,36	242,69	251,36	268,69	286,03	303,36	303,36	312,03	308,56	315,50	320,70	3.362,99
TOTAL EN DOLARES	2.517,76	2.543,48	2.595,56	2.655,99	2.656,64	2.734,12	2.786,20	2.803,57	2.829,62	2.821,31	2.907,14	2.976,27	36.190,65

En la tabla 25 se reflejan los costos mensuales de la veterinaria durante el primer año. La cual muestra que el servicio de peluquería tiene un costo en el primer mes de 486,48 dólares, seguido de consulta externa 216,69 dólares, cirugía con 257,19 dólares, artículos caninos 1,557.40 dólares y plan de salud 225,36. Lo cual da un total de costo anual 36,190.65 dólares.

Tabla 26 Costo Anual en dólares

COSTOS ANUALES EN DOLARES			
Producción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Peluquería	7245,06	7489,94	7743,10
Consulta externa	3241,65	3351,21	3464,48
Cirugía	3652,16	3775,60	3903,21
Artículos caninos	18688,80	19320,48	19973,51
Plan Salud Cons. Ext	3362,99	3476,66	3594,17
TOTAL EN DOLARES	36190,65	37413,89	38678,48

En la tabla 26 se muestra el costo anual proyectado a 3 años dando total en dólares el primer año 36,190.65, segundo año 37,413.89 y el tercer año 38,678.48 dólares respectivamente

3.9 Punto de equilibrio

Figura 46 Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{CF}{P-CV}$$

PELUQUERÍA		CONSULTA		CIRUGÍA	
17669,88	2073	17669,88	2138	17669,88	910
8,53	UNDS	8,27	UNDS	19,43	UNDS

La figura 46 muestra el punto de equilibrio en unidades anuales por los servicios brindados en la veterinaria, tales como peluquería con 2073 mascotas, consulta externa con 2138 mascotas y cirugía con 910 mascotas. Los costos fijos han sido distribuidos proporcionalmente con un 33.33%.

4. Administración de Recursos Humanos

4.1 Equipo de líderes del proyecto

Michelle Stephanía Navarrete Merino
La 16 # 507 entre Cap. Nájera y Febres Cordero
Guayaquil – Ecuador
Teléfono: 0994234782 / 2-466576

DATOS PERSONALES

Fecha de Nacimiento 17 de Agosto de 1993
Cédula de Identidad 093083400-7
Lugar de Nacimiento Guayaquil
Estado Civil Soltera



ESTUDIOS

Estudios Primarios Escuela Fiscal Mixta # 309 Adolfo Fassio
Estudios Secundarios Colegio Nacional “Dolores Sucre”
Título Obtenido Bachiller Técnico en Comercio y Administración
Especialización Organización y Gestión de la Secretaria
Estudio Superior Universidad de Guayaquil
Egresada Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera Ingeniería en Marketing y Negociación
Comercial

CURSOS REALIZADOS

- Metodología
- Emprendedores
- Computación (word, excel, power point)
- Inglés (6 módulos)

EXPERIENCIA LABORAL

➤ Prácticas Administrativas Contables

Realizadas en el año 2009 durante el periodo de tres meses en el HOSPITAL DEL NIÑO “DR. FRANCISCO DE ICAZA BUSTAMANTE”

➤ Cyber Papelería “Anita”

Cargo: Atención al cliente

Tiempo: 2 años

• Prácticas Empresariales

Empresa: TIMBERLAND

Cargo: Atención al Cliente

Tiempo: 3 meses

REFERENCIAS PERSONALE

• Lcda. Magaly Merino De Torres (Guayaquil-Ecuador)

Teléfono: 0994128065

➤ Dra. Mirella Estrella

(Guayaquil-Ecuador)

Teléfono: 0986277043

➤ Sra. Elizabeth Infante

(Guayaquil-Ecuador)

Teléfono: 0999108340

Angela Annabel Orellana Orellana
 La 37^{ava} # 1407) entre Colombia y Camilo Destruje Telf.:
 0994230496 2 – 461170 2 – 475979
 E-mail: o.angelaannabel4@hotmail.com

DATOS PERSONALES

Estado Civil: Soltera
 Nacionalidad: Ecuatoriana
 Lugar de Nacimiento: Guayaquil
 Fecha de Nacimiento: 16 de Febrero de 1991
 Cedula de Identidad: 0923575039



ESTUDIOS

- **Primaria:** Unidad Educativa Fe y Alegría
- **Superior:**
 Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias
 Administrativas
 Carreta: Ing. Marketing y Negociación Comercial
 Actualmente: Egresada
- **Secundaria:**
 Colegio Técnico Experimental Veintiocho de Mayo
 Título: Bachiller Técnico en Comercio y Administración
 Especialización: Comercialización y Ventas
- **CURSOS REALIZADOS**
 - Curso: Ingles (Modulo 1, 2, 3, 4, 5, 6)
 Duración: 1 ½ mes c/u.
 Locación del curso: Universidad de Guayaquil
 - **Curso: Computación** (Word, Excel, Power Point, Project, Photoshop)
 Duración: 1 mes c/u.
 Locación del curso: Universidad de Guayaquil

- **“Seminario: Metodología de la Investigación”**

Duración: 1 ½ mes

Locación del seminario: Universidad de Guayaquil

- **“Seminario: Emprendedores”**

Duración: 1 ½ mes

Locación del curso: Universidad de Guayaquil

EXPERIENCIA LABORAL

- **Pasantías: Subdirección de Aviación Civil del Litoral**

Cargo/Área: Depto. Recursos Materiales Región II

Jefe Inmediato: Eco. C.P.A Carlos Segovia Bonilla

Telf.: 2-283202 2-288748

- **Prácticas Empresariales**

Empresa: Universidad de Guayaquil

Cargo: Digitadora y Atención al Cliente

Tiempo: 3 meses

REFERENCIAS PERSONALES

- **Sr. Miguel Orellana**
 Ex Supervisor de Grupo Disfor S.A.
 Telf.: 0999408982
- **Ing. Leticia Zambrano**
 Catedrática de Marketing Estratégico, Ing. Contratación
 Pública y Control Gubernamental
 Telf.: 0982721969 - 0994456740
- **Lcdo. Enrique Alvarado Garcés**
 Docente en la carrera de Administración
 Cátedra: Marketing Financiero, Político y Social.
 Telf.: 0982237808 0912592151

4.2 Definición de funciones y responsabilidades

GERENTE

Funciones

- ✓ Encargada de la administración de la veterinaria
- ✓ Toma decisiones
- ✓ organiza, dirige y controla el desempeño de las áreas
- ✓ Motiva e integra al personal

Responsabilidades

Las responsabilidades del gerente General de la Veterinaria Experto Animal son todas las obligaciones que debe cumplir por tener en su poder el cargo que se le otorga, a su vez debe tener la capacidad de reconocer y aceptar las consecuencias que se presenten dentro de la empresa.

JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO:

Funciones

- ✓ Planificar, organizar, dirigir y controlar de manera eficiente y eficaz los recursos financieros de la veterinaria.
- ✓ Programa y controla las inversiones dirigidas por el gerente
- ✓ Administrar los ingresos y gastos
- ✓ Elabora proyecciones de ingresos y gastos

Responsabilidades

Las responsabilidades del Departamento Financiero de la Veterinaria Experto Animal es la administración de los recursos económicos es por esta razón que se debe tomar decisiones adecuadas para determinar los recursos que se encuentran disponibles en todas las áreas de la empresa.

VETERINARIO

Funciones

- ✓ Diagnosticar patología de los animales
- ✓ Mejorar el rendimiento animal
- ✓ Realiza diagnóstico y control de los animales
- ✓ Realiza intervenciones quirúrgicas y curas en general
- ✓ Aplica vacunas y prescribe medicamentos.

Responsabilidades

El veterinario de especialidad en cirugía tiene la responsabilidad de aplicar buenas prácticas médicas en las mascotas evitando algún riesgo en la salud del animal, asistir de manera inmediata frente al tipo de cirugía que se presente, los tratamientos deben ser efectivos para el buen rendimiento de la mascota.

AUXILIAR DE SERVICIOS

Funciones

- ✓ Realizar inventario de materiales necesarios para dar el servicio.
- ✓ Entregar informes mensuales de las actividades realizadas
- ✓ Realizar cualquier toda tarea asignada por parte del veterinario.
- ✓ Examinar y revisar las actividades de mantenimiento.

Responsabilidades

La auxiliar de servicios de la veterinaria está presta para asistir en cualquier área, demostrando ser eficiente en las tareas designadas.

VENDEDORA

Funciones

- ✓ Atiende a las necesidades de los clientes de manera oportuna.
- ✓ Separa cita para los clientes.
- ✓ Llevar un registro de ventas.
- ✓ Registro de pagos a los proveedores

Responsabilidades

Las responsabilidades de la Vendedora en la Veterinaria es tener una excelente comunicación dentro de la empresa mostrando respeto y amabilidad.

LOGÍSTICA/CHOFER

Funciones

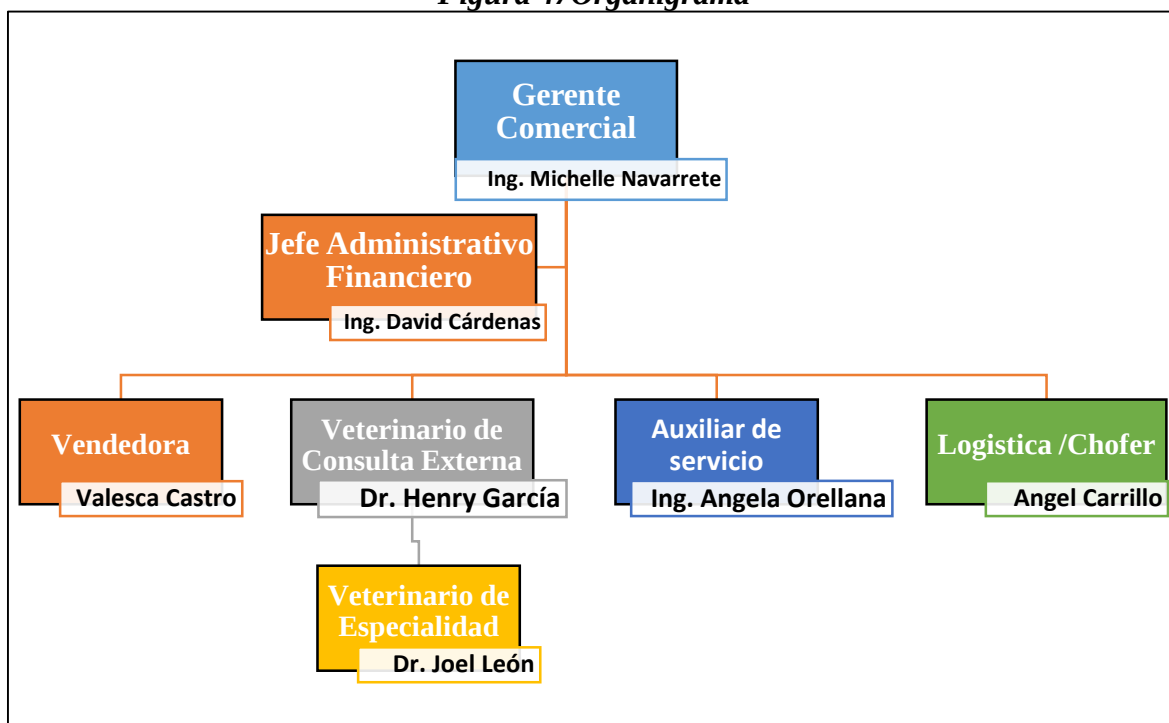
- ✓ Realiza el correcto recorrido del vehículo al brindar el servicio a domicilio
- ✓ Administrar los gastos que genera el vehículo

Responsabilidades

La responsabilidad del chofer de la Veterinaria es acudir de forma inmediata al lugar que se requiera ya sea para caso de emergencia o entrega de productos a domicilio, y a su vez el encargado de llevar un control de gastos del vehículo

4.3 Organigrama

Figura 47 Organigrama



4.4 Tabla de personal

Tabla 27 Rol de Personal Veterinaria Experto Animal

Cargo	relación	Cant.	codigo Reg.Oficial	sueldo básico Unif.	Total Gastos Mensuales	SUELDO AÑO 1	SUELDO AÑO 2	SUELDO AÑO 3	Comision es Bonificac iones	DEC 3RO	DEC 4TO	FONDO RESERVA	sueldo con Aporte Patronal	Rol de pago con dec y f. reserva AÑO 1	Rol de pago con dec y f. reserva AÑO 2	Rol de pago con dec y f. reserva AÑO 3
Gerente		1	1918200000101	600,00	666,90	\$ 7.200,00	7.443,36	\$ 7.694,95		\$ 600,00	\$ 366,00	\$ 600,00	\$ 802,80	\$ 8.002,80	\$ 9.812,16	\$ 10.063,75
Jefe Administrativo Financiero	Dependencia	1	1920000000008	500,00	555,75	\$ 6.000,00	6.202,80	\$ 6.412,45		\$ 500,00	\$ 366,00	\$ 500,00	\$ 669,00	\$ 6.669,00	\$ 8.237,80	\$ 8.447,45
					-	-	-	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Secretaria/ Vendedora	Dependencia	1	1910000000024	361,40	401,70	\$ 4.336,80	4.483,38	\$ 4.634,92		\$ 361,40	\$ 366,00	\$ 361,40	\$ 483,55	\$ 4.820,35	\$ 6.055,74	\$ 6.207,28
Veterinario de Especialidad	Dependencia	1	2110000000003	354,00	393,47	\$ 4.248,00	4.391,58	\$ 4.540,02		\$ 354,00	\$ 366,00	\$ 354,00	\$ 473,65	\$ 4.721,65	\$ 5.939,23	\$ 6.087,67
Auxiliar de servicio	Dependencia	1	1920000000041	385,08	428,02	\$ 4.620,96	4.777,15	\$ 4.938,62		\$ 385,08	\$ 366,00	\$ 385,08	\$ 515,24	\$ 5.136,20	\$ 6.428,55	\$ 6.590,01
Logística-Chofer	Dependencia	1	1920000000090	365,15	405,86	\$ 4.381,80	4.529,90	\$ 4.683,02		\$ 365,15	\$ 366,00	\$ 365,15	\$ 488,57	\$ 4.870,37	\$ 6.114,78	\$ 6.267,89
					-	\$ 0,00	-	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total		6		2.565,63	2.851,70	\$ 30.787,56	\$ 31.828,18	\$ 32.903,97		\$ 2.565,63	\$ 2.196,00	\$ 2.565,63	\$ 3.432,81	\$ 34.220,37	\$ 42.588,25	\$ 43.664,04

La veterinaria Experto Animal, para dar inicio a sus actividades comerciales contará con 6 colaboradores los cuales cumplirán sus respectivas funciones según el cargo establecido. En la tabla 27 se muestra el rol del personal con los sueldos y beneficios que recibirá cada colaborador en el año, otorgados por la ley según el código de trabajo.

5. Contabilidad y Finanzas

5.1 Inversión Inicial

- **Inversiones**

La inversión inicial que se necesitará para la creación de la empresa es de \$34.892,90; de los cuales \$28.314,41 son de activos fijos y \$6.578,49 son de capital de trabajo como lo muestra la tabla 28.

Tabla 28Detalle de Inversiones

TOTAL INVERSION INICIAL	
INVERSION EN ACTVOS FIJOS	\$ 28.314,41
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 6.578,49
	\$ 34.892,90

La inversión para el negocio será financiada por medio de recursos propios aportado por las socias siendo el 29% de la inversión total y recursos a terceros que serán por medio de una entidad financiera siendo éste un 71%.

Tabla 29 Financiamiento

INVERSION	\$ 34.892,90	100%
FINANCIADO	\$ 24.892,90	71%
PROPIO	\$ 10.000,00	29%

En el financiamiento del plan de negocio se efectúa al Banco Guayaquil con un préstamo, el cual se estima cancelar en 3 años plazo, con una tasa de interés anual del 11.83%, como se muestra en la tabla 30.(Banco guayaquil, 2016)

Tabla 30 Condiciones del préstamo

ENTIDAD FINANCIERA	Banco Guayaquil
FINANCIADO	\$ 24.892,90
MESES	36
TASA EFECTIVA	11,83%
PROPIO	\$ 10.000,00
INVERSION TOTAL	\$ 34.892,90

La amortización de la deuda se dará por medio de pagos por amortizaciones y por intereses.

Tabla 31 Tabla de Amortización de la Deuda

AÑOS	AMORTIZACIONES	INTERESES
1	\$ 7.342,18	\$ 2.555,19
2	\$ 8.259,44	\$ 1.637,93
3	\$ 9.291,29	\$ 606,08
TOTAL	\$ 24.892,90	\$ 4.799,21

5.2 Estados Financieros

5.2.1 Flujo de Efectivo

En la tabla 32 Flujo de efectivo, se muestra el movimiento del dinero de la veterinaria de forma proyectada a 3 años, tomando en cuenta los resultados de las actividades comerciales, los flujos de dinero de actividades no operativas generadas internamente, como también el dinero en efectivo, amortización de la deuda (dividendos del préstamo), los pagos de impuestos.

Tabla 32 Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3
Utilidad Disponible	\$	24.853,38	\$	23.081,13	\$ 26.393,09
(+) Gastos de Depreciación	\$	5.608,72	\$	5.608,72	\$ 5.608,72
(+) Pagos de Impuestos del año corriente	\$	12.632,86	\$	11.732,04	\$ 13.415,49
(-) Inversiones en Activos		-		-	-
(-) Amortizaciones de Deuda		\$ 7.342,18		8.259,44	\$ 9.291,29
(-) Pagos de Impuestos del año Anterior				\$ 12.632,86	\$ 11.732,04
Flujo Anual	\$	35.752,77	\$	19.529,58	\$ 24.393,97
Flujo Acumulado	\$	35.752,77	\$	55.282,36	\$ 79.676,33
Pay Back del flujo	\$	859,87	\$	20.389,45	\$ 44.783,43

5.2.2 Estado de Resultado Integral

Tabla 33 Estado de Resultado Integral a 3 años

ESTADO DE RESULTADO					
% de Repartición Utilidades a Trabajadores	15%		15%	15%	
% de Impuesto a la Renta (puede aplicar el copci)	22%		22%	22%	
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3
Ventas	\$	123.858,98	\$	130.051,93	\$ 136.554,52
Costo de Venta	\$	32.827,66	\$	33.937,24	\$ 35.084,31
Utilidad Bruta en Venta	\$	91.031,32	\$	96.114,69	\$ 101.470,21
Gastos Sueldos y Salarios	\$	29.498,72	\$	36.649,02	\$ 37.576,38
Gastos Generales	\$	13.829,65	\$	15.353,06	\$ 15.817,65
Gastos de Depreciación	\$	5.608,72	\$	5.608,72	\$ 5.608,72
Utilidad Operativa	\$	42.094,23	\$	38.503,90	\$ 42.467,47
Gastos Financieros	\$	2.555,19	\$	1.637,93	\$ 606,08
Gastos Administrativos	\$	2.052,80	\$	2.052,80	\$ 2.052,80
Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)	\$	37.486,24	\$	34.813,17	\$ 39.808,58
Repartición Trabajadores	\$	5.622,94	\$	5.221,98	\$ 5.971,29
Impto a la Renta	\$	7.009,93	\$	6.510,06	\$ 7.444,21
Utilidad Disponible	\$	24.853,38	\$	23.081,13	\$ 26.393,09

En relación a las utilidades de la veterinaria, como muestra la Tabla 33, en el primer año se obtendrán ganancias por un valor de \$ 24,853.38, las cuales irán aumentando de forma continua hasta alcanzar un valor de \$ 26,353.09 en el tercer año.

5.2.3 Estado de Situación Financiera

A continuación, la tabla 34 muestra el estado de situación financiera, donde se detallan los activos y pasivos considerados para la veterinaria, así como también el patrimonio con el que cuenta.

Tabla 34 Estado de situación financiera

BALANCE GENERAL				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Activos				
Disponible	\$ 6.578,49	\$ 42.331,27	\$ 61.860,85	\$ 86.254,82
Depósitos en garantía (arriendos)	-	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Inventarios	-	-	-	-
Activo Corriente	\$ 6.578,49	\$ 42.831,27	\$ 62.360,85	\$ 86.754,82
Activos Fijos	\$ 28.314,41	\$ 28.314,41	\$ 28.314,41	\$ 28.314,41
Dep Acumulada	0	5.608,72	\$ 11.217,43	\$ 16.826,15
Activos Fijos Netos	\$ 28.314,41	\$ 22.705,69	\$ 17.096,98	\$ 11.488,26
Total de Activos	\$ 34.892,90	\$ 65.536,96	\$ 79.457,83	\$ 98.243,09
Pasivos				
Ctas por Pagar	-	-	-	-
Impuestos por Pagar	-	\$ 12.632,86	\$ 11.732,04	\$ 13.415,49
Pasivo Corriente	-	\$ 12.632,86	\$ 11.732,04	\$ 13.415,49
Deuda LP	\$ 24.892,90	\$ 17.550,72	\$ 9.291,29	0,00
Total de Pasivos	\$ 24.892,90	\$ 30.183,59	\$ 21.023,32	\$ 13.415,49
Patrimonio				
Capital Social	\$ 10.000,00	\$ 10.500,00	\$ 10.500,00	\$ 10.500,00
Utilidad del Ejercicio	-	\$ 24.853,38	\$ 23.081,13	\$ 26.393,09
Utilidades Retenidas	-	-	\$ 24.853,38	\$ 47.934,51
Total de Patrimonio	\$ 10.000,00	\$ 35.353,38	\$ 58.434,51	\$ 84.827,60
Pasivo más Patrimonio	\$ 34.892,90	\$ 65.536,96	\$ 79.457,83	\$ 98.243,09
CUADRE	0,00	0,00	0,00	0,00

5.3 Indicadores Financieros

5.3.1 Liquidez / Prueba del ácido

En la tabla 35, nos muestra la razón corriente en base a la deuda que mantiene la empresa, se dividen los activos corrientes y el pasivo corriente la cual es la deuda que mantendremos con el Banco Guayaquil, dando como resultado que en el primer año por cada dólar de la deuda que mantendrá la Veterinaria, se cuenta con 3,39 dólares para solventarla. En el segundo año tenemos que por cada dólar que se mantiene en la deuda tenemos 5,32 dólares para solventar. Para el tercer año la solvencia será de 6,47 dólares.

Tabla 35 Prueba Ácida Deuda de Veterinaria

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RAZON CORRIENTE	ACT. CORRIENTE	3,39	5,32	6,47
	PAS. CORRIENTE			
RAZON CORRIENTE	ACT. CORRIENTE	42.831,27	62.360,85	86.754,82
	PAS. CORRIENTE	12.632,86	11.732,04	13.415,49

En la tabla 36 se muestra las razones financieras evaluadas para saber el rendimiento de la empresa, el margen bruto indica que por cada dólar que vende la empresa se genera centavos de utilidad al año, en el año uno 0,73 centavos, en el año dos 0.74 y en el año tres 0,74centavos también.

En la razón del patrimonio muestra como resultado por cada dólar aportado por las accionistas tienen comprometidos estos centavos con los acreedores por año 0,54 centavos en el año uno, 0,74 centavos en el año dos y en el año tres 0.86 centavos.

Tabla 36 Rendimiento de la empresa

MARGEN BRUTO	UTILIDAD BRUTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	VENTAS	0,73	0,74	0,74
MARGEN BRUTO	UTILIDAD BRUTA	91.031,32	96.114,69	101.470,21
	VENTAS	123.858,98	130.051,93	136.554,52

RAZON DEL PATRIMONIO	TOTAL DEL PATRIMONIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	TOTAL DE ACTIVOS	0,54	0,74	0,86
RAZON DEL PATRIMONIO	TOTAL DEL PATRIMONIO	35.353,38	58.434,51	84.827,60
	TOTAL DE ACTIVOS	65.536,96	79.457,83	98.243,09

5.3.2 Periodo de recuperación de Inversión Payback

Tabla 37 Periodo retorno Años

Periodo anterior al cambio de signo	1
Valor absoluto del flujo acumulado	\$ 21.611,63
Flujo de Caja en siguiente periodo	\$ 17.452,65
PERIODO PAYBACK	2

En la tabla 37 muestra el tiempo de recuperación de la inversión en años, la cual da como resultado que en el segundo de funcionamiento del negocio se recuperará la inversión.

En la Tabla 38 se muestra el análisis financiero de los 3 años, el que traído al valor presente alcanza un valor de \$56.418,17, descontado de este valor la inversión realizada al inicio del proyecto, que fue de \$34.892,90, se obtiene un Valor Actual Neto de \$ 21,525,26. Por lo que al salir positivo demuestra que el proyecto es viable en términos de dólares.

Respecto a la Tasa Interna de Retorno (TIR), se obtuvo un valor de 30%, que si se la compara con la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) que es del 15%, indica que la

tasa de rentabilidad del negocio es superior a la esperada. Por lo cual esto indica que para los inversionistas es esencial para poder invertir en el proyecto.

Tabla 38 Payback

TIR Y VAN				
% de Repartición Utilidades a Trabajadores		15%	15%	15%
% de Impuesto a la Renta		22%	22%	22%
Año	0	1	2	3
Ventas	0 \$	123.858,98	\$ 130.051,93	\$ 136.554,52
Costos Variables	0 \$	32.827,66	\$ 33.937,24	\$ 35.084,31
COSTOS FIJOS	0 \$	53.545,08	\$ 61.301,52	\$ 61.661,63
Flujo de Explotación	0 \$	37.486,24	\$ 34.813,17	\$ 39.808,58
Repart. Util	0 \$	5.622,94	\$ 5.221,98	\$ 5.971,29
Flujo antes de Imp Rta	0 \$	31.863,30	\$ 29.591,19	\$ 33.837,30
Impto Rta	0 \$	7.009,93	\$ 6.510,06	\$ 7.444,21
Flujo después de Impuestos	0 \$	24.853,38	\$ 23.081,13	\$ 26.393,09
Inversiones	\$ (34.892,90)	0	0	0
Flujo del Proyecto Puro	\$ (34.892,90)	\$ 24.853,38	\$ 23.081,13	\$ 26.393,09
TMAR	15%			
Valor Actual	\$ (34.892,90)	\$ 21.611,63	\$ 17.452,65	\$ 17.353,89
		\$ 21.611,63	\$ 39.064,28	\$ 56.418,17
VAN	\$ 21.525,26			
TIR	30%			

5.3.3 Rentabilidad sobre la inversión

En la Tabla 39, según las proyecciones del negocio, la empresa obtendrá una rentabilidad económica del 38% el primer año, 29% en el segundo año y 27% en el tercer año, siendo porcentajes de rendimiento sobre sus activos totales.

Tabla 39 Rentabilidad sobre la inversión

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ROTACION DE ACTIVOS	UTILIDAD NETA	38%	29%	27%
	ACTIVOS TOTALES			
ROTACION DE ACTIVOS	UTILIDAD NETA	24.853,38	23.081,13	26.393,09
	ACTIVOS TOTALES	65.536,96	79.457,83	98.243,09

5.3.4 Rentabilidad sobre el capital contable

En la Tabla 40 Referente a la rentabilidad financiera, muestra la eficacia de la veterinaria para generar utilidades a las accionistas, dando como resultado en el primer año la veterinaria obtendrá ganancias sobre su capital contable, con un 70%, en el segundo año un 39% y en el tercer año de actividad de la empresa un 31%.

Tabla 40 Rentabilidad sobre el capital contable

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE	UTILIDAD NETA	70%	39%	31%
	CAPITAL CONTABLE			
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE	UTILIDAD NETA	24.853,38	23.081,13	26.393,09
	CAPITAL CONTABLE	35.353,38	58.434,51	84.827,60

6. Aspectos legales

6.1 Forma legal

Al momento de crear una empresa, es necesario establecer los aspectos legales correspondientes a la naturaleza y la actividad de la misma, por esta razón; (Compañías, 2013)establece:

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. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

La Veterinaria Experto Animal, será sociedad anónima, dado la empresa estará constituida con capital de las socias, la cual estará dividida por acciones. Realizará sus actividades comerciales con dos accionistas cuyos nombres son; Ing. Michelle Navarrete y la Ing. Ángela Orellana.

En el artículo 146 de la presente ley, establece los reglamentos para la constitución de la sociedad:

Art. 146.-La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

Una vez constituida como sociedad anónima, es necesario que esté suscrita en la superintendencia de compañías, cuyo nombramiento estará registrado en el Registro Mercantil de lo contrario no se considerará una compañía existente.

6.2 Participación de capital de los socios

Referente al capital de los socios, según (Compañías, 2013) muestra que:

Art. 171.- El monto de las acciones preferidas no podrá exceder del cincuenta por ciento del capital suscrito de la compañía.

Art. 208.- La distribución de las utilidades al accionista se hará en proporción al valor pagado de las acciones.

Art. 209.- Acordada por la junta general la distribución de utilidades, los accionistas adquieren frente a la compañía un derecho de crédito para el cobro de los dividendos que les correspondan.

El capital de la empresa será integrado por la aportación de las socias, las acciones con las que cuente la empresa no pueden exceder del 50% del capital con el que se suscribieron. Las utilidades serán repartidas conforme al valor pagado de las acciones.

6.3 Trámite o permiso adicional requerido para iniciar actividades

A continuación, se detallan los requisitos para iniciar las actividades comerciales de la veterinaria.

REQUISITOS PARA ESTABLECIMIENTOS NUEVOS ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIOS DE SALUD PÚBLICOS Y PRIVADOS

Dispensarios médicos- consultorios (médicos, odontológicos, obstétricos, psicológicos y veterinarios) servicio de rehabilitación y clínicas veterinarias.

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
Copias de títulos de los profesionales de la salud (registrados en el Ministerio de Salud Pública)
- Copia del plano de las instalaciones del local
(para servicios de rehabilitación de drogodependientes).
- Copia del croquis de ubicación del local
(para servicios de rehabilitación de drogodependientes).
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Copia del RUC del establecimiento.
- Copia del Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

REQUISITOS DE INSCRIPCION DE SOCIEDADES (SRI)

En una guía referencial emitida por el Servicio de Rentas Internas,(Internas, s.f.) muestra los requisitos de inscripción para personas naturales y sociedades.

- Formulario RUC 01-A y RUC 01-B suscritos por el representante legal.
- Original y copia o copia certificada de la escritura pública de constitución escrita en el registro mercantil.
- Original y copia o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil.

Identificación del representante legal y gerente general

- Ecuatoriano: copia de la cedula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral.
- Extranjeros residentes: copia de la cédula de identidad, si no tuviere cedula presentan copia de pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente.
- Extranjeros no residentes: copia de pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 12 vigente.

REQUISITOS POR PARTE DEL MUNICIPIO

Permisos de funcionamiento de locales comerciales uso de suelo

1. Pago de tasa de trámite.
2. Presentación de formulario en Departamento de Uso de Suelo.

Patentes Municipales

Toda persona natural o jurídica que realice actividad comercial, industrial, financiera y de servicio, que opere habitualmente en el cantón Guayaquil, así como las que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

1. Original y copia de Certificado de Seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.
2. RUC actualizado.
3. Llenar formulario de Patente de comerciante de persona natural o jurídica
4. Copia cédula y certificado de votación del dueño del local.
5. Nombramiento del representante legal y copias de escritura de constitución, si es compañía. Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

(Guayaquil, s.f.)

CERTIFICADO DE SEGURIDAD DEL B. CUERPO DE BOMBEROS

Todo establecimiento está en la obligación de obtener el referido certificado, para lo cual deberá adquirir un extintor o realizar la recarga anual. El tamaño y número de extintores dependerá de las dimensiones del local. Requisitos:

1. Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
2. Fotocopia nítida del RUC actualizado.
3. Carta de autorización a favor de quien realiza trámite.
4. Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.
5. Nombramiento del representante legal si es compañía.
6. Original y copia de la calificación Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.
7. Señalar dimensiones del local.

7. Plan de trabajo en gráfica de Gantt

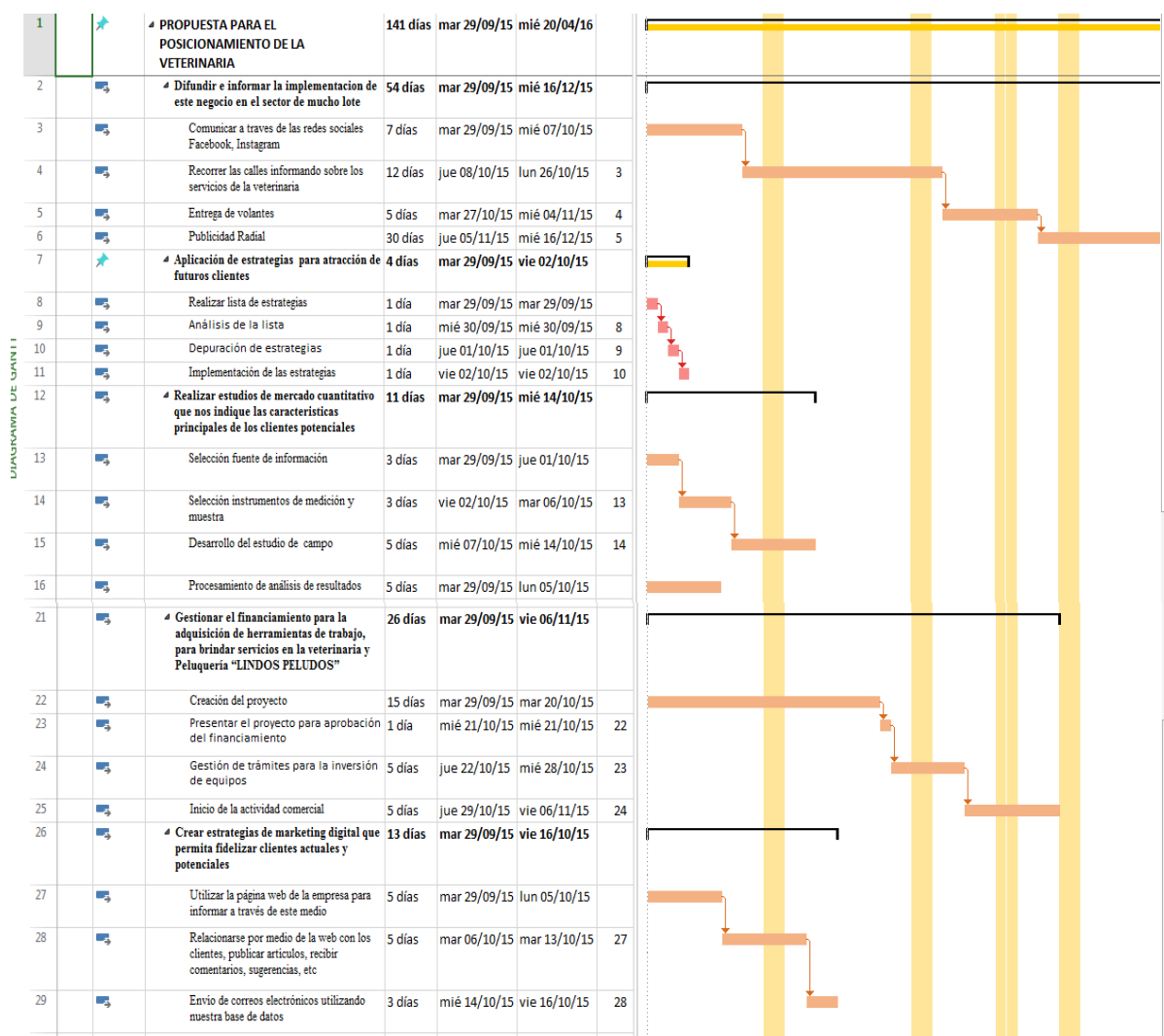
A continuación, en la Tabla 41 se muestran los objetivos con sus actividades a realizar para la elaboración del proyecto de la veterinaria “Experto Animal”. Como se puede observar en el gráfico 48 del diagrama de Gantt.

Tabla 41 Diagrama de Gantt

Objetivos	Actividades
1. Difundir e informar la implementación de este negocio en el sector de Mucho Lote.	1. Comunicar a través de la red social Facebook. 2. Recorrer las calles informando sobre los servicios de la veterinaria. 3. Entrega de volantes 4. Realizar Publicidad radial.
2. Realizar estudios de mercado cuantitativos que nos indique las características principales de los clientes potenciales.	1. Selección fuente de información 2. Selección instrumentos de medición y muestra. 3. Desarrollo del estudio de campo 4. Procesamiento de análisis de resultados.
3. Aplicar estrategias de marketing publicitario para dar a conocer el Plan de Salud Prepagada	1. Realizar lista de estrategias. 2. Analizar la lista. 3. Depurar las estrategias. 4. Implementar las estrategias.

4. Gestionar el financiamiento para la adquisición de herramientas de trabajo, para brindar servicios en la veterinaria “EXPERTO ANIMAL”	1. Creación del proyecto. 2. Presentar el proyecto para aprobación del financiamiento. 3. Gestión de trámites para la inversión de Equipos. 4. Inicio de la actividad comercial.
5. Crear estrategias de marketing digital que permita fidelizar clientes actuales y potenciales	1. Utilizar la página web de la empresa para informar a través de este medio. 2. Relacionarse por medio de la web con los clientes, publicar artículos, recibir comentarios, sugerencias, etc. 3. Envío de correos electrónicos utilizando nuestra base de datos.

Figura 48 Diagrama de Gantt



8. Bibliografía

Bibliografía

Agrocalidad. (s.f.). *Normativa agrocalidad*. Obtenido de Normativa agrocalidad:

www.agrocalidad.gob.ec

Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la Investigación Científica*. Caracas: Episteme.

Banco guayaquil. (2016). *Costos Financieros y operativos 2016*. Obtenido de Costos Financieros y operativos 2016: www.bancoguayaquil.com

Censos, I. E. (2010). *Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos: www.ecuadorencifras.gob.ec

censos, I. n. (28 de Noviembre de 2010). *INEC*. Obtenido de INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

censos, I. n. (28 de noviembre de 2010). *INEC*. Obtenido de INEC: www.ecuadorencifras.gob.ec

Compañías, S. d. (2013). *Ley de Compañías*. Obtenido de Ley de Compañías: www.supercias.gov.ec

Diario "El Comercio". (25 de Marzo de 2015). La Ley LOBA. *La Ley LOBA*, pág. 2.

Diario "El Tiempo". (7 de Junio de 2015). Tendencias deL maltrato animal . *Ley LOBA se socializa en Cuenca* , pág. 2.

El Mercurio. (2015 de Noviembre de 10). www.elmercurio.com.ec. Obtenido de [www.elmercurio.com.ec: http://www.elmercurio.com.ec/310106-cuidado-de-mascotas-mueve-la-economia-local/#.VkInL7cveM8](http://www.elmercurio.com.ec/310106-cuidado-de-mascotas-mueve-la-economia-local/#.VkInL7cveM8)

Google. (s.f.). *Google Maps*. Obtenido de Google Maps: www.goole.com.ec/maps

guayaquil, C. d. (enero de 2011). *Normas y reglamentos técnicos INEN*. Obtenido de Normas y reglamentos técnicos INEN: <http://www.industrias.ec>

guayaquil, M. d. (26 de noviembre de 2004). *Ordenanza municipal*. Obtenido de

Ordenanza municipal: www.guayaquil.gob.ec

Guayaquil, M. d. (s.f.). *M.I Municipalidad de Guayaquil*. Obtenido de M.I Municipalidad

de Guayaquil: www.guayaquil.gob.ec

Guia Local . (12 de Junio de 2015). Obtenido de

<http://guialocal.com.ec/search/veterinario%20en%20mucho%20lote/guayaquil>

Intelectual, I. E. (AGOSTO de 2013). *Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual*.

Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual:

www.propiedadintelectual.gob.ec

interior, M. d. (22 de enero de 1971). *Codigo penal Ministerio del interior*. Obtenido de

Codigo penal Ministerio del interior: www.ministeriointerior.gob.ec

Internas, S. d. (s.f.). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas:

www.sri.gob.ec

Ley Orgánica de Bienestar Animal . (2015). *Ley Animal*. Guayaquil: Ley Orgánica de

Bienestar Animal .

normalización, I. e. (15 de noviembre de 2008). *Instituto ecuatotiano de normalización*.

Obtenido de Instituto ecuatotiano de normalización: <http://www.siaproci.com>

Palella, S., & Martins, F. (2012). *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas:

Fedupel.

Studio, I. (2015). *Psicología del color*. Obtenido de Psicología del color:

www.psicologiadelcolor.es

ANEXOS

ENCUESTA



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



FORMULARIO PARA PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

COOPERACIÓN: Su ayuda es clave para nosotros. Le garantizamos que la información se mantiene en forma confidencial y solo será usada para propósitos académicos.

INSTRUCCIONES: Por favor, llene este formulario tan preciso como sea posible. No deje espacios en blanco y siga las instrucciones para cada pregunta. El cuestionario durará alrededor de 10 minutos.

1. ¿En qué sector de la ciudad usted vive?

Alborada

☐

El Cóndor

☐

Samanes

☐

Las Orquídeas

☐

Mucho Lote

☐

Los Vergeles

☐

Otros

2. ¿Qué tipo de mascota usted tiene?

Perro

☐

Gato

☐

Otros

3. ¿Con que frecuencia lleva a su mascota a una Veterinaria?

- Semanalmente ☐
- Quincenalmente ☐
- Mensualmente ☐
- Cada 2 Meses ☐
- Otros _____

4. ¿Cuáles de los servicios usted usualmente utiliza para su mascota?

- Peluquería ☐
- Consulta general ☐
- Baño ☐
- Otros _____

5. ¿Le gustaría que exista una veterinaria que brinde el servicio de salud prepagada en consulta externa?

Sí ☐ No ☐

6. ¿Qué rango estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de Salud prepagada en consulta externa para su mascota?

- \$5 - \$10 ☐
- \$10 - \$15 ☐
- \$15 - \$20 ☐

7. En una escala de Likert, midiendo desde el (1) como nada importante hasta el (5) como demasiado importante, al momento de acudir a una veterinaria ¿Qué tan importante considera usted los siguientes aspectos?

- (1) Nada Importante
 (2) Poco Importante
 (3) Importante
 (4) Muy Importante
 (5) Demasiado Importante

Atención al Cliente
 Calidad del Servicio
 Precio
 Infraestructura del local
 Limpieza del establecimiento

1	2	3	4	5

8. ¿Estaría de acuerdo en que se implemente una veterinaria de mascotas en el sector de Mucho Lote?

Total acuerdo ☐
 Parcial acuerdo ☐
 Ni acuerdo / ni desacuerdo ☐
 Parcial desacuerdo ☐
 Total desacuerdo ☐

9. ¿Señale cuál es el rango que estaría usted dispuesto a gastar en su mascota por servicios de veterinaria?

Menos de \$10 ☐
 Entre \$10 y \$20 ☐
 Entre \$20 y \$30 ☐
 Entre \$30 y \$40 ☐
 De \$40 en adelante ☐

10. ¿Qué servicio adicional le gustaría que tuviera a disposición la veterinaria?

Atención domiciliaria ☐

Hospitalización ☐

Hotel ☐

Peluquería móvil ☐

Otros _____

11. ¿Usted compra accesorios o juguetes para su mascota?

☐ **Sí**

☐ **No**

12. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre la veterinaria?

Redes sociales ☐

Volantes ☐

Afiches ☐

Correo electrónico ☐

Otros _____

TABLA SECTORIAL 2015 SALARIO MÍNIMO

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
GERENTE / AFINES	A1		1918200000101	370.53
ADMINISTRADOR DE LOCALES / ESTABLECIMIENTOS	B1		1910000000003	370.14
ADMINISTRADOR DE CAMPO	B1	Incluye: Mayordomo, Capataz	1910000000004	370.14
ADMINISTRADOR GERENCIAL	B1		1910000000005	370.14
SUBGERENTE / AFINES	B1		1910000000006	370.14
SUPERINTENDENTE / AFINES	B1		1910000000007	370.14
JEFE / AFINES	B2		1920000000008	369.29
SUPERVISOR / AFINES	B2	Incluye: Monitoreador	1920000000009	369.29
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE BODEGA	E1	Incluye: Kardista	1910000000037	358.43
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE LIMPIEZA	E1		1910000000038	358.43
EMPACADOR / CARGADOR	E2	Incluye: Encartonador, Etiquetador, Embalador	1920000000039	354.00
DESPACHADOR / PERCHERO	E2	Incluye: Recibidor, Mercaderista	1920000000040	354.00
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE SERVICIOS EN GENERAL	E2	Incluye: Personal de Servicios, Polifuncional	1920000000041	354.00
TRADUCTOR	C1		1910000000074	367.03
CHOFER: camionetas livianas o mixtas hasta 3,5 toneladas.	C1	Incluye chofer / conductor de reparto	1910000000091	367.03
CHOFER: para camiones pesados hasta 4,5 toneladas.	C1	Incluye chofer / conductor de reparto	1910000000092	367.03
ENFERMERA QUE NO LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	B1		1920000000075	370.14
MEDICO QUE NO LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	B1		1920000000076	370.14
PSICOLOGO INDUSTRIAL	B1		1920000000077	370.14
CHOFER: Para automóviles y camionetas con acoplados de hasta 1,75 toneladas de carga útil o casas rodantes; vehículos motorizados de 3 0 4 ruedas para transporte particular de personas, con capacidad de once o menos asientos.	C2		1920000000090	365.15
DIRECTOR MÉDICO	A1		2114851100054	387.67
ODONTÓLOGO	B1		2110000000001	385.08
PSICÓLOGO CLÍNICO	B1		2110000000002	385.08
VETERINARIO	B1		2110000000003	385.08
QUÍMICO FARMACEÚTICO	B1	INCLUYE: BIOQUÍMICO FARMACEÚTICO, BIOQUÍMICO CLÍNICO	2110000000005	385.08
INSTRUMENTISTA DEL SECTOR SALUD	B2	ENFOCADO EN EL ÁREA DE CIRUGÍA	2114851100004	383.62
EJECUTIVO / AFINES	C3		1930000000021	363.27
DIGITADOR	D1		1910000000022	361.40
OPERADOR DE BODEGA	D1	Incluye: Almacenista	1910000000023	361.40
SECRETARIA / VENDEDORA	D1		1910000000024	361.40
RECEPCIONISTA / ANFITRIONA	D1		1910000000025	361.40
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1		1910000000026	361.40



Instituto Ecuatoriano
de la **Propiedad**
Intelectual

INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL IEPI

FORMATO UNICO DE REGISTRO DE SIGNOS DISTINTIVOS

1	2
Nº. de Solicitud	Fecha de Presentación
3	
Denominación del Signo	
4	5
Naturaleza del signo	Tipo de signo
Denominativo ☐	Marca de Producto ☐
Figurativo ☐	Marca de Servicios ☐
Mixto ☐	Nombre Comercial ☐
Tridimensional ☐	Lema Comercial ☐
Sonoro ☐	Indica Geog/denominación origen ☐
Olfativo ☐	Apariencia Distintiva ☐
Táctil ☐	Marca Colectiva ☐
	Marca de Certificación ☐
	Rótulo Enseña ☐
6	
Identificación del(os) solicitante(s)	
Nombre(s):	
Dirección:	
Ciudad:	E-mail:
Teléfonos:	Fax:
Nacionalidad del Signo:	
Nacionalidad del Solicitante:	
7	
Quien(es) actúa(n) a través de	
Representante ☐	O
Nombre:	Apoderado ☐
Dirección:	
Teléfono:	E-mail:
Registro de poder Nº:	Fax:
8	
Interés real para oposición Andina Art.- 147 - Decisión 486 CAN (llenar solo de ser el caso)	
Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real en el Expediente N°.	
9	10
E espacio reservado para la reproducción del signo mixto o figurativo (*)	Descripción clara y completa del signo

*Clasificación del elemento figurativo

11 Enumeración detallada de los productos, servicios o actividades									
12 Clasificación Internacional N°.									
13 Signo que acompaña al lema comercial									
Denominación									
Registro N°		Año	h	Vigente hasta					
Solicitud N°			Fecha y Año						
Clase Internacional de la solicitud o registro al que acompaña al lema comercial									
14 Prioridad									
Solicitud N°:			Fecha:	/ /	País:				
15 Abogado patrocinador									
Nombre:									
Casillero IEPI:	Quito	Guayaquil	Cuenca	Casillero Judicial:					
16 Anexos									
☐ Comprobante pago tasa N° _____ ☐ 6 etiquetas en papel adhesivo 5x5 c. m. ☐ Copia cédula ciudadanía para personas naturales ☐ Copia de la primera solicitud si se reivindica prioridad ☐ Poder ☐ Nombramiento de representante legal ☐ Reglamento de uso, (marcas de certificación, colectivas) ☐ Designación de zona geográfica, (indicación geográfica/denominación de origen) ☐ Reseña de calidades, reputación y características de los productos (indicación geográfica/denominación de origen) ☐ Documento en el que se demuestre el legítimo interés, (indicación geográfica/denominación de origen) ☐ Copia de estatutos de solicitante, (marcas colectivas, certificación, indicación geográfica/denominación de origen) ☐ Lista de integrantes, (marcas colectivas o de certificación)									
17					18				
Firma Solicitante (s)					Abogado patrocinador Matrícula: E-mail:				

Los campos en los que se usen fechas, deberán especificarse en dd/mm/aaaa

Formato único, PROHIBIDA SU ALTERACIÓN O MODIFICACIÓN

En caso de alterarse o modificarse este FORMATO, no se aceptará a trámite la solicitud

El presente formulario debe ser llenado a máquina de escribir o computadora, no se receptorán peticiones elaboradas a mano.

Suplemento -- Registro Oficial N° 326 -- Jueves 4 de septiembre de 2014 -- 3

ANEXO 1	TASAS POR SERVICIOS
PROPIEDAD INDUSTRIAL	
Signos Distintivos	
SOLICITUDES	
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas	\$ 208,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Nombre	\$208,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Lema	\$208,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Apariencias	\$208,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas	\$400,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas de	\$400,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marca	\$1.002,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de	\$
Trámite de reconocimiento de Denominación de Origen extranjera	\$
Informe de búsqueda general de Signo Distintivo	\$16,00
Informe de búsqueda especial con base en cualquiera de los siguientes criterios: titular, clase internacional, año de registro y solicitudes en trámite en determinado período (por cada signo distintivo encontrado)	\$2,00
Trámite de solicitudes de reconocimiento de marca notoria	(\$3.270 - \$10.800)
CERTIFICADOS	
Certificado de autorización de Denominación de Origen Ecuatoriana	\$ 32,00
Otorgamiento de autorización de uso y explotación de Denominación de Origen	\$40,00
RENOVACIONES DEL REGISTRO	
Trámite de solicitud de renovación de Signos Distintivos	\$208,00
Trámite de solicitud de renovación de Nombre Comercial	\$208,00
Trámite de solicitud de renovación de Lema Comercial	\$208,00
Trámite de solicitud de renovación de Apariencias Distintivas	\$208,00
Trámite de solicitud de renovación de autorización de uso y explotación de Denominación de Origen Ecuatoriana	\$40,00
Trámite de solicitud de emisión de certificado de renovación de autorización de uso y explotación de Denominación de Origen Ecuatoriana	\$32,00
Trámite de solicitudes de renovación de reconocimiento de marca notoria	(\$4.300 - \$14.400)
MODIFICACIONES AL REGISTRO	
Trámites de modificaciones relacionadas con Signos Distintivos (cambios de nombre, transferencias, limitaciones de productos o servicios, cambio de	\$101,00
Trámites de modificaciones relacionadas con Nombre Comercial (cambios de nombre, transferencias, limitaciones de productos o servicios, cambio de	\$101,00
Trámites de modificaciones relacionadas con Lema Comercial (cambios de nombre, transferencias, limitaciones de productos o servicios, cambio de	\$101,00
Trámites de modificaciones relacionadas con Apariencias Distintivas (cambios de nombre, transferencias, limitaciones de productos o servicios, cambio de	\$101,00
INSCRIPCION DE CONTRATOS	
Inscripción de contratos de prenda comercial y licencia de uso de Signos Distintivos	\$72,00
Inscripción de contratos de prenda comercial y licencia de uso de Nombre Comercial	\$72,00
Inscripción de contratos de prenda comercial y licencia de uso de Lema Comercial	\$72,00
Inscripción de contratos de prenda comercial y licencia de uso de Apariencias	\$72,00
INSPECCIONES Y TUTELAS ADMINISTRATIVAS	
Trámite de acciones para el ejercicio de la tutela administrativa de Signos Distintivos	\$208,00
Inspecciones realizadas por el IEPI para el ejercicio de la tutela administrativa	(\$132-\$1.360)
Inspecciones realizadas por el IEPI para el reconocimiento del lugar, previo a la emisión de la autorización de Denominación de Origen ecuatoriana	(\$132-\$1.360)
Patentes	
SOLICITUDES	
Presentación de solicitud de patente hasta 10 reivindicaciones	\$2.816,13
Por cada reivindicación adicional luego de la décima	\$130,61
Presentación de solicitudes de Registro, Inscripción o Concesión de derechos de Diseños Industriales	\$526,46
Presentación de solicitudes para trámite de concesión de derechos de patentes de modelos de utilidad	\$136,00

GUAYAQUIL

cguerra

pedido

Punto de Venta: GUAYAQUIL

Bodega: GYE-2001 GARDEN CENTER

Cliente: GYE-6905 CONSUMIDOR FINAL

Origen Doc: VENDEDOR

Vendedor: C GUERRA

Usuario: CARMEN GUERRA

Motivo:

ECUAQUIMICA
RUC: 0990018707001
PEDIDO / COTIZACION

Fecha: 17-mar-2016 16:47:53

Página: 1 de 1

Sistema: 3721329

Fecha: null

Identificación: 99999999999999

Estado: P

Días de Validez: 0

Moneda: USD DOLAR DE EE.UU.

Código	Producto	Empaque	Lote	Solicitado	Cantidad	BackOrd	Precio	% Dcto	IVA	Valor
33010035	ASUNTOL JABON 100GR.	UNIDAD		50	50	0	4.20	20.00	0.00	168.00
33370029	BACTROVET PLATA 250 ML	250 ML		15	14	1	6.19	20.00	0.00	74.28
33010028	BOLFO POLVO 100GR	UNIDAD		30	23	7	3.83	20.00	0.00	91.92
33010101	BOLFO SHAMPOO 220 ML	220 ML		30	30	0	8.00	20.00	0.00	192.00
33110076	CANIMENTOS ADULTOS RAZAS	2 KGMS		30	9	21	6.83	20.00	12.00	163.92
33110071	CANIMENTOS CACHORROS RAZAS	2 KGMS		30	4	26	7.72	20.00	12.00	185.28
33010084	EQUILIBRIUM AGES (FCO. 60 TAB.)	UNIDAD		10	10	0	19.70	20.00	0.00	157.60
22960154	Hueso de juguete para perro	UNIDAD		25	25	0	3.80	12.00	12.00	83.60

Observacion: null

Subtotal 0%: 683.80

Subtotal 12%: 432.80

SubTotal : 1,116.60

SubTotal Sin Dcto: 1,386.25

Total Descuento: 269.65

IVA 12%: 51.93

Valor Total: 1,168.53

Preparado por

Firma

TABLA DE AMORTIZACIÓN MENSUAL				
Capital:	\$ 24,892.90	Prestamo: Banco Guayaquil		
Plazo meses	36			
Tasa	11.83%			
Pago	\$ 824.78			
Meses	Capital	Interes	Pago	Amort. Prést.
0			\$ 824.78	\$ 24,892.90
1	\$ 579.38	\$ 245.40	\$ 824.78	\$ 24,313.53
2	\$ 585.09	\$ 239.69	\$ 824.78	\$ 23,728.44
3	\$ 590.86	\$ 233.92	\$ 824.78	\$ 23,137.58
4	\$ 596.68	\$ 228.10	\$ 824.78	\$ 22,540.89
5	\$ 602.57	\$ 222.22	\$ 824.78	\$ 21,938.33
6	\$ 608.51	\$ 216.28	\$ 824.78	\$ 21,329.82
7	\$ 614.50	\$ 210.28	\$ 824.78	\$ 20,715.32
8	\$ 620.56	\$ 204.22	\$ 824.78	\$ 20,094.76
9	\$ 626.68	\$ 198.10	\$ 824.78	\$ 19,468.08
10	\$ 632.86	\$ 191.92	\$ 824.78	\$ 18,835.22
11	\$ 639.10	\$ 185.68	\$ 824.78	\$ 18,196.12
12	\$ 645.40	\$ 179.38	\$ 824.78	\$ 17,550.72
13	\$ 651.76	\$ 173.02	\$ 824.78	\$ 16,898.96
14	\$ 658.19	\$ 166.60	\$ 824.78	\$ 16,240.78
15	\$ 664.67	\$ 160.11	\$ 824.78	\$ 15,576.11
16	\$ 671.23	\$ 153.55	\$ 824.78	\$ 14,904.88
17	\$ 677.84	\$ 146.94	\$ 824.78	\$ 14,227.04
18	\$ 684.53	\$ 140.25	\$ 824.78	\$ 13,542.51
19	\$ 691.27	\$ 133.51	\$ 824.78	\$ 12,851.23
20	\$ 698.09	\$ 126.69	\$ 824.78	\$ 12,153.15
21	\$ 704.97	\$ 119.81	\$ 824.78	\$ 11,448.17
22	\$ 711.92	\$ 112.86	\$ 824.78	\$ 10,736.25
23	\$ 718.94	\$ 105.84	\$ 824.78	\$ 10,017.31
24	\$ 726.03	\$ 98.75	\$ 824.78	\$ 9,291.29
25	\$ 733.18	\$ 91.60	\$ 824.78	\$ 8,558.10
26	\$ 740.41	\$ 84.37	\$ 824.78	\$ 7,817.69
27	\$ 747.71	\$ 77.07	\$ 824.78	\$ 7,069.98
28	\$ 755.08	\$ 69.70	\$ 824.78	\$ 6,314.90
29	\$ 762.53	\$ 62.25	\$ 824.78	\$ 5,552.37
30	\$ 770.04	\$ 54.74	\$ 824.78	\$ 4,782.33
31	\$ 777.64	\$ 47.15	\$ 824.78	\$ 4,004.69
32	\$ 785.30	\$ 39.48	\$ 824.78	\$ 3,219.39
33	\$ 793.04	\$ 31.74	\$ 824.78	\$ 2,426.35
34	\$ 800.86	\$ 23.92	\$ 824.78	\$ 1,625.49
35	\$ 808.76	\$ 16.02	\$ 824.78	\$ 816.73
36	\$ 816.73	\$ 8.05	\$ 824.78	\$ 0.00

Elaborado: Autoras