



UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA AGRÍCOLA
CARRERA DE ECONOMÍA AGRÍCOLA

**TRABAJO DE TITULACIÓN COMO REQUISITO PREVIO PARA
LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA AGRÍCOLA.**

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA CRÍA Y
COMERCIALIZACIÓN DE CABALLOS DE RAZA PURA SANGRE
EN EL CANTÓN YAGUACHI DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS.**

JORDAN ALEJANDRO ROMERO MORA.

MILAGRO, ECUADOR.
2023

UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMIA AGRÍCOLA

CERTIFICACIÓN

El suscrito, Docente de la Universidad Agraria del Ecuador, en mi calidad de Tutor, **CERTIFICO QUE:** he revisado el Trabajo de Titulación, denominado: **“ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA CRÍA Y COMERCIALIZACIÓN DE CABALLOS DE RAZA PURA SANGRE EN EL CANTÓN YAGUACHI DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS”**, la misma que ha sido elaborada y presentada por el estudiante **JORDAN ALEJANDRO ROMERO MORA**; con cédula de identidad No.0928106251 quien cumple con los requisitos técnicos y legales exigidos por la Universidad Agraria del Ecuador para este tipo de estudio.

Atentamente,

Ing. Danilo Delgado Delgado, MSc.
Docente Tutor del Proyecto de Titulación

Guayaquil, octubre 30 del 2023

**UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**

TEMA:

**“ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA CRÍA Y
COMERCIALIZACIÓN DE CABALLOS DE RAZA PURA SANGRE EN EL CANTÓN
YAGUACHI DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS”**

AUTORA

JORDAN ALEJANDRO ROMERO MORA

TRABAJO DE TITULACIÓN:

**APROBADO Y PRESENTADO AL CONSEJO DIRECTIVO COMO
REQUISITO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA AGRÍCOLA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Lcda. Tania Acosta Chávez, MSc.

PRESIDENTE

CPA. Jaime Chusán Wong, MSc

EXAMINADOR PRINCIPAL

Econ. Francisco Viera Vaca, MSc.

EXAMINADOR PRINCIPAL

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a mi familia por su apoyo incondicional durante todo este proceso. A mí madre y mi tío David que ha sido como un padre para mí, a mi abuela que siempre ha está allí para apoyarme en cada decisión de mi vida.

Agradezco a la vida por haberme permitido conocer a compañeras excepcionales que me han brindado su apoyo en todo este largo camino, y que ahora estamos alcanzando esta meta juntos. Valery, Belén, Solange, Luchi y Joselyn, gracias por empujarme cada día a lograr este objetivo, se los agradezco de corazón y que Dios un día les retribuya con aporte con demasía.

También quiero agradecer a mi Tocayo, compadre y de mis mejores amigos Alejandro Álava que me prestó su confianza, sus ejemplares y sus contactos para realizar esta investigación, sin su aporte nada de esto fuera posible.

Por último quiero reconocer la labor que realizan cada uno de los docentes que ha aportado durante mi proceso educativo, doy gracias por exigir más de lo que podía dar y llevarme a límites que yo no sabía que era capaz de sobrepasar, en especial a Pedro Méndez, Rosa Dicado, Tania Acosta, Priscila Villamar, Francisco Viera, Marilyn Muñoz y Danilo Delgado.

DEDICATORIA

Dedicado con amor a mi querida mamá, quien siempre me apoyó en cada paso de mi vida y cuyo amor incondicional me inspiró a alcanzar mis objetivos.

También quiero agradecer a mis compañeros de Ciencias Económicas, quienes me acompañaron en cada momento de mi carrera, compartiendo risas, momentos de estudio y superando juntos cada desafío que se nos presentó.

Y por último, pero no menos importante, agradezco a cada persona que aportó su granito de arena en mi educación universitaria. Desde mis profesores que me enseñaron con pasión y dedicación, hasta mi familia y amigos que me brindaron su apoyo y aliento en todo momento. Gracias a todos por ser parte de este camino que hoy culmina con la presentación de mi tesis.

RESPONSABILIDAD

La responsabilidad, derecho de la investigación, resultados, conclusiones y recomendaciones que aparecen en el presente Trabajo de Titulación corresponden exclusivamente al Autor/a y los derechos académicos otorgados a la Universidad Agraria del Ecuador.

JORDAN ALEJANDRO ROMERO MORA
C.I. 0928106251

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo general analizar la factibilidad financiera de la cría y comercialización de caballos de raza Pura Sangre Inglés (PSI) en el cantón Yaguachi de la provincia del Guayas. Se desarrolló bajo el método cuantitativo o método tradicional, elaborado según una modalidad no experimental y contando como variables el TIR, VAN, Payback, entre otros. Los resultados del presente proyecto, se obtuvo como debilidades importantes a atender; se encuentra la marca desconocida que comercializa caballos en el cantón y de manera logística, lo lejano que se encuentran los proveedores para atender sus requerimientos y lo difícil del acceso a la zona de producción. Pero se identifican fortalezas importantes tales como, la experiencia de los colaboradores en este tipo de producción. Entre los resultados del levantamiento de información primaria, se identifica que el 30% del grupo objetivo prefieren adquirir caballos de raza PSI, para dedicarlos al salto. Es importante resaltar, que el 59% del grupo objetivo, compra 1 caballo cada 2 a 3 años, donde el 57% paga entre \$3.001 a \$9.000 por cada uno. Asimismo, se realizó un análisis de la visión estratégica del negocio, considerando elementos como la identificación del nicho de mercado, el marketing, las alianzas estratégicas y la mejora continua a aplicar. En conclusión, se determinó la solvencia y rentabilidad del proyecto, donde se concluyeron indicadores como el ROA de 12,52% y el margen neto de 7,33%. A estos se suman una TIR de 17,34% y un VAN de \$5.145,41, considerando al proyecto viable.

Palabras claves: Estudio de mercado, estrategias de mercadeo, necesidades técnicas y análisis financiero.

SUMMARY

The general objective of this project is to analyze the financial feasibility of breeding and marketing English Thoroughbred horses (PSI) in the Yaguachi canton of the Guayas province. It was developed under the quantitative method or traditional method, elaborated according to a non-experimental modality and counting as variables the IRR, VAN, Payback, among others. The results of this project were obtained as important weaknesses to address; there is the unknown brand that sells horses in the canton and logistically, how far the suppliers are to meet their requirements and how difficult it is to access the production area. But important strengths are identified, such as the experience of the collaborators in this type of production. Among the results of the collection of primary information, it is identified that 30% of the target group prefer to acquire PSI breed horses, to dedicate them to jumping. It is important to highlight that 59% of the target group buys 1 horse every 2 to 3 years, where 57% pay between \$3,001 to \$9,000 for each one. Additionally, an analysis of the strategic vision of the business was carried out, considering elements such as the identification of the market niche, marketing, strategic alliances and the continuous improvement to be applied. Finally, the solvency and profitability of the project were determined, where indicators such as the ROA of 12.52% and the net margin of 7.33% were concluded. To these are added an IRR of 17.34% and a NPV of \$5,145.41, considering the project viable.

Keywords: Market study, marketing strategies, technical needs and financial analysis

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
Caracterización del Tema.	1
Planteamiento de la situación problemática.	1
Justificación.	2
Delimitación del Problema.	2
Formulación del Problema.	2
Objetivos.	2
Hipótesis.	3
Aporte Teórico o Conceptual.	3
Aplicación Práctica.	3
CAPÍTULO I.....	4
MARCO REFERENCIAL.	4
1.1. Estado de Arte.	4
1.2. Bases Científicas o Teóricas.....	9
1.3. Fundamentación Legal.....	20
CAPÍTULO II	23
ASPECTOS METODOLÓGICOS	23
2.1 Métodos	23
2.2 Variables	23
2.3 Población y Muestra	24
2.4 Técnica y Recolección de Datos.....	25
2.5 Estadística Descriptiva e Inferencial	25
RESULTADOS.....	28
DISCUSIÓN	78
CONCLUSIONES	80
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXOS	92
APÉNDICES	97

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1:	Formato encuestas	92
Anexo N° 2:	Formato de entrevista para estudio técnico	95
Anexo N° 3:	Cronograma de actividades	96

ÍNDICE DE APÉNDICES

Apéndice N° 1: Operacionalización de variables	97
Apéndice N° 2: Gastos en sueldos y salarios	98
Apéndice N° 3: Costos de adiestramiento por 20 ejemplares.....	98
Apéndice N° 4: Costos de producción 4 caballos de salto	99
Apéndice N° 5: Costos de producción por 10 potros para adiestramiento	99
Apéndice N° 6: Costo de producción por 3 ejemplares reproducidos en el criadero.....	100
Apéndice N° 7: Flujo de caja	101
Apéndice N° 8: Estado financiero proforma	102
Apéndice N° 9: Estado de resultado proforma	103

INTRODUCCIÓN

Caracterización del Tema.

Ecuador se encuentra de manera estrecha ligado a la monta de caballo dada la herencia cultural introducida por parte de los colonizadores españoles. Estos han sido pieza fundamental en el desarrollo histórico del país, y su legado puede verse reflejado en piezas históricas como el mítico cuadro de Simón Bolívar, el Libertador de América montando su caballo blanco llamado “Palomo”. Tampoco es innegable el aporte que esta especie realiza como fuerza de trabajo en el sector agrícola, muchas veces sustituyendo las labores de las maquinarias.

En los últimos años las actividades deportivas a caballo como el salto, el senderismo, la doma clásica, vaulting, y endurance, han ido tomando fuerza a lo largo y ancho del país, hoy en día en se cuenta con un calendario ecuestre emitido por la Federación Ecuatoriana de Deportes Ecuestres con la finalidad de dar a conocer y organizar los eventos que se llevaran a cabo durante todo el año.

El presente estudio de factibilidad tiene como finalidad proponer un modelo negocio basado en la crianza y comercialización de caballos de raza Pura Sangre Inglés por medio de un análisis de factibilidad de manera que permita conocer a sus inversores la rentabilidad del mismo.

Planteamiento de la situación problemática.

El propietario de los caballos Alejandro Alava Orcés dedica su línea de raza Pura Sangre Inglés a las actividades deportivas ecuestres; la actividad principal a la que dedica sus ejemplares es en las carreras cortas en el hipódromo Miguel Salem Dibo, y como actividad secundaria al salto de obstáculos.

Esta actividad es realizada como pasatiempo y no genera una utilidad o beneficio económico alguno, a menos que se reciba una oferta bastante tentadora por uno de los especímenes. Los caballos luego que cumplen su ciclo en las actividades deportivas de carreras son vendidos a un precio inferior al precio inicial que fue adquirido, los que aún siguen activos; no todos cuentan con las habilidades para mantenerse en el podio de las carreras, y otros no cuentan con las características físicas, como la estatura o el peso.

En la Actualidad se cuenta con más de quince ejemplares repartidos en algunas ciudades del Ecuador, pero no se cuenta con la infraestructura necesaria para consolidar un criadero registrado por el Stud Book Ecuatoriano, que es la entidad que custodia el registro Genealógico, de Identidad y Propiedad de los caballos Sangre Pura de Carrera. Por ende, no se cuenta información económica y financiera, tampoco sobre la rentabilidad de la comercialización de estos caballos, no se ha estandarizado los precios al consumidor de los ejemplares dependiendo de las carreras u otros eventos que hayan ganado (se considera que mientras más habilidoso sea un caballo puede incrementar su coste).

Justificación.

La raza de caballos Pura Sangre Inglés como un producto se caracteriza por su versatilidad, y resistencia en las disciplinas ecuestres más exigentes, su línea de sangre es usada para diseñar otro tipo de razas como el Polo Argentino, el Cuarto de Milla, el Tennessee Walking Horse, el Morga, entre otros (Sáenz , 2008).

Aunado a esto la industria hípica, para el Criadero de caballos tiene la capacidad de crear empleos directos a los entrenadores, cuidadores y veterinarios. También empleos indirectos para los fabricantes de bozales, monturas, de vestimentas ecuestres, organizadores de eventos, e inclusive incentivar a los productores agrícolas de la zona que ofrezcan cultivos para la alimentación de los equinos (caballos).

Delimitación del Problema.

El proyecto se lleva a cabo en el Recinto La Inmaculada, de la Parroquia Cone, del Cantón Yaguachi de la Provincia del Guayas, en el periodo 2022.

Formulación del Problema.

¿Es rentable la crianza y comercialización de caballos de raza Pura Sangre Inglés en el Cantón Yaguachi de la Provincia del Guayas?

Objetivos.**Objetivo General.**

Analizar la factibilidad financiera de la cría y comercialización de caballos de raza Pura Sangre Inglés en el cantón Yaguachi de la provincia del Guayas.

Objetivos Específicos.

- Diseñar un estudio de mercado para analizar, la competencia, razas de caballos sustitutos, proveedores y clientes potenciales de los caballos Pura Sangre Inglés.
- Realizar un estudio técnico para determinar los factores productivos que requiere la crianza de los caballos Pura Sangre Inglés.
- Elaborar el análisis económico y financiero para la empresa de cría de caballos Pura Sangre Inglés para evaluar la viabilidad del proyecto.

Hipótesis.

La crianza y comercialización de caballos de raza Pura Sangre Inglés en el cantón Yaguachi de la provincia del Guayas es viable y factible en manera económica.

Aporte Teórico o Conceptual.

El aporte que se pretende lograr no solo es de plantear un modelo de negocio sino también proveer una base de datos referente a las características más generales de los consumidores; como los gustos, preferencias y la percepción que tienen sobre el producto, a fin de analizar su comportamiento. Hay que tener en cuenta la importancia de estos factores porque con estos datos se pueden establecer objetivos para adaptarlo a la calidad del producto. Los resultados documentados en este proyecto dan las pautas para conocer el desarrollo del producto, las necesidades y la calidad esperada por parte de los consumidores.

Aplicación Práctica.

Una vez obtenido los resultados y demostrado su viabilidad se puede poner en marcha el proyecto. Se busca promover y atraer inversores para la producción equina, y a medida que pase el tiempo integrar más razas de caballos. Este proyecto quiere dar hincapié para promover este tipo de investigaciones; proporcionando información para los futuros investigadores que requieran conocimientos de costo/beneficio, también de cómo llevar a la praxis un estudio de mercado a un producto que requiere un nicho muy específico, de la misma manera documentar los factores productivos que inciden en la crianza de los Pura Sangre Inglés para que faciliten la comprensión de la producción equina.

CAPÍTULO I

MARCO REFERENCIAL.

1.1. Estado de Arte.

Navarro (2021), en su plan de negocio emprendedor llamado “*Centro Ecuestre Collado Mediano*” se puede identificar los diferentes tipos de posibles clientes dependiendo de las actividades de equitación que estos deseen realizar, los productos fueron dirigidos a personas particulares, empresas e instituciones. La cartera de productos ecuestres es variada y entre ellas se ofrece; actividades al aire libre, parque de atracciones, actividades deportivas y culturales. La necesidad que se desea satisfacer es la del ocio y tiempo libre.

En el estudio de factibilidad para la implementación de una escuela hípica en la ciudad de Cuenca realizado por Ríos, Rodas, y Amaya (2019), pone en marcha una investigación mixta, en donde recolecta información cuantitativa con método descriptivo para las encuestas enfocadas a padres de familia que tengan niños de cinco a doce años, e información cualitativa para recolectar datos claves a cerca de la industria hípica consultada a expertos en el tema. En los resultados se puede evidenciar que el servicio de educación ecuestre está bien apreciado con una media del 64% de total de los encuestados, este porcentaje incluye servicio de transporte.

En el análisis financiero refleja una inversión inicial de \$1.176.527 que son utilizados para la compra de activos fijos, pagar el personal y cubrir los gastos de los primeros meses de operación de la empresa. La evaluación financiera es proyectada a 5 años en donde se obtiene una tasa del costo de capital promedio ponderado o tasa de descuento del 5%, una tasa interna de retorno positiva (TIR) del 9%, lo que denota que la escuela de equitación es poco rentable, también presenta un Valor Actual Neto (VAN) de \$308.245,36 que a pesar de ser positivo no presenta grandes ganancias.

Según Quesada (2018), en su “estudio técnico y de costos para la producción de heno en Bagatzí, Bagaces, Guanacaste versus el precio de mercado del mismo en la zona norte de Costa Rica” mostró resultados que indican que el proyecto no es rentable. Tiene un VAN negativo de -C\$14.565.291. La TIR es positiva, lo que indica

que el proyecto generará una rentabilidad mínima del 0.37%. La inversión total requerida es de ₡87.049.969 y la tasa de descuento utilizada es del 6.43%.

Según Pincay (2021), en el “Proyecto de factibilidad: faenamiento y comercialización de la producción de carne de cabra en la comuna Zapotal, cantón Santa Elena”, revelaron que; no existe un productor de carne de cabra en Santa Elena, lo que crea una demanda insatisfecha en la localidad y, por lo tanto, ofrece una oportunidad de posicionamiento en el mercado.

El proyecto en sí implica la cría de 300 cabras criollas, las cuales serán alimentadas con pastos para producir 690 cabritos al año a partir del tercer año de producción. A través del estudio financiero realizado, se ha determinado que el proyecto es viable a largo plazo. Este dato puede ser corroborado con la tasa interna de retorno es del 53,25% en un plazo de cinco años, superando así la tasa de descuento del 10%.

Además, el valor presente neto del proyecto es positivo, y la relación beneficio/costo es de veintiséis centavos, lo que confirma su viabilidad financiera.

En el “estudio de factibilidad para la producción y comercialización de artesanías de talabartería en la ciudad de Cotacachi – Imbabura”, realizado por Muriel y Peñaquishpe (2020), proponen una empresa que se dedica a fabricar herramientas, accesorios y otros aperos para la industria hípica. Para iniciar sus operaciones se necesita una inversión inicial de \$45.752. Se ha determinado una tasa de descuento del 8,75% para este proyecto. El análisis financiero revela una TIR del 46%, lo que indica un gran margen de rentabilidad para el proyecto. Además, el VAN (valor actual neto) para el proyecto es de \$54.828, lo que indica que el proyecto generará un flujo de efectivo positivo durante su vida útil proyectada de 5 años en el futuro.

En el “Estudio de factibilidad para la implementación de ganadería intensiva en el rancho ecológico San Andrés” realizado por Alumema y Panchi (2021), estudio en donde vieron la necesidad de comprobar la viabilidad de la implementación de un sistema de ganadería intensiva en el Rancho Ecológico San Andrés, ubicado en la parroquia Pastocalle, cantón Latacunga, Provincia de

Cotopaxi, por un período de 5 años. Se determinó la demanda insatisfecha de leche en el mercado nacional para determinar la viabilidad del incremento en la producción de la empresa.

El área disponible para el proyecto es de 3 Ha, de las cuales 2.93 Ha serán destinadas para el cultivo de pasto y el resto para la infraestructura. Se emplearán 37 cabezas de ganado lechero de raza Jersey y sus cruza, las cuales generarán un promedio de producción de 14lts/vaca al día.

Para la ejecución del proyecto se requiere una inversión de \$70,080, que será financiada por una entidad bancaria a un plazo de 5 años. Se estima un VAN de \$53,091.76 y una TIR de 33% a partir de los resultados obtenidos mediante los cálculos realizados, lo que indica que el proyecto representa una importante oportunidad de inversión. Se proyectan flujos de caja positivos para el tiempo previsto, lo que indica que el proyecto es factible para implementarlo en la empresa y que permitirá un desarrollo económico sostenible y sostenido en el futuro.

Estos datos financieros sugieren que el proyecto es viable y rentable a largo plazo. La empresa puede esperar un retorno significativo de su inversión inicial y un flujo de efectivo positivo a lo largo de la vida útil del proyecto.

En la investigación “Caracterización de los sistemas de explotación equina en la provincia del Azuay” efectuada por Morocho y Duchimaza (2018), detallan los recursos y procesos requeridos para realizar esta actividad económica, a priori hay que comprender que el ciclo de vida del caballo consta de tres fases; la cría, la transformación y por último la explotación. Durante el proceso de cría se lleva a cabo la reproducción, la gestación, y el destete del potro. Para el caso de la yegua esta puede ser fecundada por tres métodos diferentes como el trasplante de embriones, la monta natural y la inseminación artificial, para el padrillo o semental se procede a recolectar y almacenar el semen, esta etapa de crianza dura hasta que el potro sea destetado.

El proceso de transformación da inicio con la doma y adiestramiento del potro, sus funciones dependerán de su raza, temperamento y otro tipo de características que se van desarrollando a lo largo del tiempo, este proceso puede tomar alrededor de dos años. Por último, el proceso de Explotación, en esta etapa el caballo puede

ejercer diferentes actividades, lo cual depende de lo que se le haya impartido y este haya aprendido.

A fin de que la estancia del caballo sea lo más amena posible las instalaciones deben ofrecer; caballerizas o pesebreras que es el alojamiento en donde solo puede caber un caballo por compartimento, un guadarnés que es el lugar donde se guardan las monturas, y demás materiales que requieran los jinetes, también se requiere un espacio donde se pueda guardar los alimentos, duchas, Botiquín, tornos o picaderos para que el caballo tenga la libertad de moverse y el domador tenga más facilidad de adiestrarlo, así mismo un potro de manejo, esta consiste en una estructura metálica o de madera en donde se limita la movilidad del caballo ya sea para la revisión con el veterinario salvaguardando su integridad, el herraje o alguna observación más detalla que requiera.

En la investigación “Evaluación de alternativas para problemas de inundaciones que afectan a productores ganaderos en zona de islas de Entre Ríos” llevada a cabo por Vargas (2020), El objetivo de este trabajo es determinar la factibilidad de un sistema de producción asociativo a través de un feedlot ganadero en la localidad de Santa Elena, Entre Ríos. El proyecto busca preparar el feedlot para recibir animales en situaciones de emergencia y adaptarlos rápido al sistema para evitar la venta a precios bajos que puedan descapitalizar a los productores.

Para llevar a cabo este proyecto se requiere una inversión inicial de \$800,000, con una tasa de descuento del 0,4% y una tasa interna de retorno del 50%. El VAN del proyecto es de \$ 178,629, lo que indica que, bajo esas condiciones, el proyecto es viable y permitiría mantener la producción de carne con un margen de ganancia que no es muy alto, pero suficiente para evitar que los productores vendan su hacienda antes de tiempo y puedan mantener su capital.

En la propuesta que realiza Andrade y Mejía (2015), en su estudio de factibilidad para la creación del centro ecuestre “Corcel Negro”, cantón Bucay de la Provincia del Guayas, mencionan que nace como iniciativa para incentivar el turismo en la localidad mencionada en donde los protagonistas de la experiencia son los

caballos. Para obtener la muestra en el apartado del estudio de mercado se basa en un muestreo mixto, no probabilístico.

Para tener una mejor comprensión de la propuesta expuesta por los autores antes mencionado se explica que la metodología que implementada es descriptiva y exploratoria; en donde se desarrolla una investigación de campo para recopilar información referente a la oferta, demanda y demás características cualitativas del mercado, por otra parte el enfoque descriptivo que se centra en obtener datos que puedan ser medidos en el cantón Bucay, la técnica de recolección de datos se da por medio de encuestas. se centra en obtener datos numéricos para luego ser cuantificados e interpretados, entre los resultados más relevantes de las encuestas realizadas a 270 personas se puede documentar que el 42% había montado a caballo, de estas 270 personas el 80% están dispuestas a tomar clases para aprender a montar.

La propuesta está proyectada para 5 años al futuro, los resultados financieros muestran que se requiere \$435.086,20 para la inversión inicial, la tasa de descuento del 12% que contrasta la TIR del 69% da un margen bastante amplio, lo que quiere indicar que la propuesta es atrayente para el o los inversores. El VAN es de \$660,076.71. El indicador Beneficio/ Costo (B/C) muestra que se puede obtener \$1.52 por cada \$1 invertido con un tiempo de recuperación de alrededor 2 años y 9 meses.

Conforme Rodríguez (2015), en su plan de negocio para la creación de un centro ecuestre en la parroquia Nono, Pichincha. Esta investigación parte de una perspectiva descriptiva, la modalidad que se usa es de campo, en donde se obtiene información primaria por medio de encuestas para conocer las características de los posibles consumidores, también se plantea levantar información a partir de la observación de la posible competencia e industria relacionada. La muestra tomada fue de 167 encuestas dirigidas a los habitantes de los barrios Tenis Club, El condado, República del Salvador, Pinar Alto y Gonzales Suarez en la ciudad de Quito.

En el análisis de industria se puede destacar que este tipo de actividades no ha tenido un crecimiento considerable, los costos fijos suelen ser muy elevados, hay

disparidad entre la competencia dado que existen diferencias muy marcadas entre producto y producto, se ofrece competencia deportiva, de entretenimiento o terapia asistida con caballos. Además, toda la competencia no se encuentra concentrada en una sola ubicación, la información es limitada, los competidores se especializan en actividades diferentes. Referente a la inversión requerida para iniciar actividades en el centro ecuestre se evidencia que se necesitan \$ 516,732.92 la cual se financia \$ 258,366.46 por línea de crédito, el plan de negocios es proyectado a 10 años, en donde la tasa de descuento o costo de oportunidad es de 11.36%, en contraste con una TIR de 32.52%, por ello se lo considera bastante atractivo, aunque el tiempo de recuperación de inversión es bastante lejano; se da dentro de 6 años y presenta beneficios en el VAN de \$ 430,560.80.

1.2. Bases Científicas o Teóricas

1.2.1. Caballos de raza pura sangre.

Valladares (2007), menciona que, la raza de caballos pura sangre inglés (PSI) es reconocida a nivel mundial por correr a altas velocidades, comparada con el resto de razas, por ello son deseados y cotizados para competir en las carreras de los hipódromos, aunque dado a sus características físicas los han llevado a destacarse en diferentes disciplinas ecuestres como el salto y adiestramiento.

Por otro lado, Behling, (2011), menciona que, esta raza se diferencia en tres tipologías; la raza steepler sobresale por ser apta para las carreras de obstáculos, el flyer es más apto para el sprint en los hipódromos, y el stay para las carreras de larga distancia. Cabe mencionar que para poder registrar el nombre del ejemplar debe aparecer en el libro de registro solo una vez.

1.2.2. Estudio de factibilidad.

“El estudio de factibilidad se encarga de diseñar, y elaborar una propuesta de modelo operativo que cumpla el objetivo de satisfacer una necesidad y que esta resulte viable para ser puesta en marcha” (Echeverría C. d., 2017).

Santos Santos (2008), señala que, los estudios de factibilidad son considerados como una herramienta que se utiliza dentro de las organizaciones, con la finalidad de determinar la posibilidad de poder implementar un nuevo producto o un negocio en el mercado y con ello poder deducir si el mismo será factible.

Dubs de Moya (2002), señala que, para alcanzar los objetivos propuestos en la investigación es necesario que el estudio de factibilidad pase por cinco fases claves antes de ser ejecutada, la primera fase consta en el estudio de mercado, la segunda en el estudio técnico, la tercera el estudio administrativo, en la cuarta fase es estudio económico financiero y por último la quinta fase que se trata de la evaluación financiera

1.2.2.1. Estructura del estudio de factibilidad.

Ramírez & Vidal (2019), en su obra titulada “Etapas del análisis de factibilidad: compendio bibliográfico” señalan que, los estudios de factibilidad mantienen la siguiente estructura:

- Información general del proceso inversionista.
- Identificación del mercado potencial.
- Análisis de la demanda y oferta que se manifiestan en la inversión.
- Valoración de la competencia que ya se encuentra en el mercado.
- Especificaciones detalladas del proyecto donde se va a realizar la inversión.
- Formulación del cronograma para dar paso a la ejecución de la inversión.
- Evaluación económica financiera.
- Criterios cuantitativos.
- Conclusiones relacionadas con la factibilidad económica.

1.2.2.2. Tipos de estudios de factibilidad.

Echeverría (2017), en su artículo científico publicado por la revista de la Universidad Central del Ecuador, llamado “*Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto*” señala que, los tipos de estudios de factibilidad existentes son:

- **Estudio de factibilidad operativa:** este tipo de estudio es aquel que se centra de manera directa en el talento humano seleccionado para la elaboración del proyecto, en este caso, el mismo evalúa las competencias laborales que tienen las personas que han sido reclutadas para crear la propuesta que se va a ejecutar.
- **Estudio de factibilidad técnica:** la factibilidad técnica hace referencia en la infraestructura que tiene la empresa y con ello poder ver si es apta para llevar

acabo el nuevo proyecto que le presente, incluso también incide mucho en los conocimientos del personal operativo de la organización con el manejo del software y de maquinarias que la entidad utiliza para desarrollar sus operaciones.

- **Estudio de factibilidad económica:** la factibilidad económica se encarga del estudio del beneficio – costo, dando a entender que, si los costos son mayores que los beneficios, lo más recomendable es no realizar el proyecto o si el mismo está en marcha es finalizarlo.
- **Estudio de factibilidad comercial:** habla sobre los clientes que están dispuestos a consumir el bien y/o servicio que es lanzado al mercado, además este tipo de factibilidad, se encarga de estudiar la logística de distribución y de comercialización que tiene la compañía para con ello satisfacer las necesidades del mercado en el que se encuentra operando.
- **Estudio de factibilidad política y legal:** este tipo de estudio determina si el proyecto es legal o no, dado que se deben de revisar las leyes, reglamentos, resoluciones, ordenanzas municipales, entre otras, dado que, si es ilegal y atenta contra la población, no es factible llevarlo a cabo.
- **Estudio de factibilidad de tiempo:** mide la relación entre el tiempo propuesto para la creación del proyecto y el tiempo real que podría demorar implementarlo.

1.2.3. Estudio de mercado.

Nuño (2017), hace referencia a que un estudio de mercado tiene la finalidad de poder analizar y estudiar la viabilidad de un proyecto de negocios. Haciendo entender que el mismo se trata de un proceso que conlleva una gran cantidad de tiempo y de esfuerzo, durante el cual se recolecta grandes cantidades de información relacionada con los clientes, competidores, el entorno de operación y el mercado en concreto que opera la organización.

Los autores Mercado González, Gotes, y McDaniel (2016), mencionan que, Los estudios de mercado son considerados como una iniciativa dentro de las estrategias de marketing que una empresa utiliza, con la finalidad de querer conocer

una actividad económica más a fondo, para ver si el bien y/o servicio que quieren lanzar al mercado tendrá una buena acogida.

1.2.3.1. Análisis de macroentorno

El estudio de macroentorno surge de la necesidad de responder a las demandas del negocio con el fin de identificar las tendencias y los sucesos claves del pasados, presentes y futuros. La finalidad primordial de este estudio es pronosticar los cambios que se puedan susitar en el entorno (Rivera y de Garcillán, 2007).

Betancourt (2019), indica que, cuando se habla del PEST se hace una clara referencia a un análisis de tipo descriptivo del entorno de la organización. Dando a entender que el entorno o contexto de la empresa, se refiere a todos aquellos factores externos que tienen una gran relevancia para la organización, por lo que su análisis e interpretación resulta sustancial para con ello crear diferentes de estrategias o campañas a corto y largo plazo, para mitigar el problema que puede afectar a la organización.

Según Martínez y Milla (2012), considera el entorno político, económico, social y tecnológico como los más relevantes y los describe de la siguiente manera:

Factor Económico: Este punto trata de documentar por medio de diferentes indicadores macroeconómicos la evolución del sector al que se desea operar. Dentro de estos indicadores se puede considerar la inflación, la evolución del PIB, demanda del producto, entre otros.

Factor Tecnológico: En este punto se destacan los avances tecnológicos que pueden mejorar la producción de manera que agilite los procesos productivos. Dentro de este aspecto se pueden considerar a las TICs, innovaciones tecnológicas, incentivos públicos.

Factor Político: Este punto va direccionado en recoger los procesos políticos y legislativos que pueden influenciar de manera significativa la legislación del entorno a la que se debe sujetar. Este factor puede resultar ser beneficioso o perjudicial para la idea del negocio, dentro de este aspecto se puede considerar los cambios políticos, legislación fiscal, seguridad social y subvenciones por parte del gobierno.

Factor Social: Este es el punto que representa menor complejidad a entender ya que se centra en describir y cuantificar elementos como la edad de la población, distribución geográfica, niveles de riquezas y disparidad en el nivel de ingresos.

1.2.3.2. Análisis de microentorno

El análisis de microentorno o análisis interno tiene como prioridad indagar de manera minuciosa cada componente que integra el proyecto. La finalidad de este estudio es establecer las ventajas y desventajas que se suscitan en la estructura, funcionamiento instrumentos y organización (Talaya, et al., 2008).

Para poder comprender como se desempeña el microentorno se utiliza la herramienta de las cinco fuerzas Porter: este estudio permite sentar las bases para estructurar las debilidades, oportunidades, fortalezas, y amenazas (Millán, et al., 2013).

Las cinco fuerzas de Porter consideran los componentes más cercanos que pueden influenciar de manera directa e inmediata al proyecto.

Competencia: considera el número de competidores que se puedan identificar sean estos directos o indirectos, además trata de comprender sus estrategias y ventajas competitivas.

Proveedores: Está compuesta por aquellos vendedores de las materias primas o bienes intermedios para producir un bien o servicio final; este punto es clave para generar valor.

Grupos de interés: Abarcan aquellas instituciones que inciden de forma directa al proyecto, como: Instituciones financieras, comerciales o gubernamentales, medios de comunicación, entre otros.

Intermediarios: Son organizaciones que se encargan de distribuir al producto desde fabricante al consumidor final, también engloba a las actividades que promoción y publicidad del bien o servicio como lo es el marketing.

Clientes: Los clientes suponen la principal fuente ingresos del negocio, por lo que resulta importante definir al tipo de clientes al que se dirige el bien o servicio para definir estrategias de fidelización.

Empresas: Se refiere a las cualidades propias de la empresa como la organización, estructura organizativa, metas del departamento de ventas.

1.2.3.3. Matriz FODA.

El análisis FODA es una técnica utilizada para evaluar la situación de una organización tanto en términos internos como externos. Este análisis consiste en identificar los factores fuertes y débiles que afectan a la organización internamente, así como las oportunidades y amenazas que enfrenta en su entorno externo.

El objetivo del análisis FODA es proporcionar una comprensión detallada de la situación actual de la organización y ofrecer información valiosa para la toma de decisiones y la planificación estratégica. La evaluación de los factores fuertes y débiles internos permite a la organización conocer sus fortalezas y debilidades, mientras que la evaluación de las oportunidades y amenazas externas permite comprender los desafíos y oportunidades que enfrenta.

El análisis FODA es una herramienta eficaz para la mejora continua y la planificación estratégica, y debe ser actualizado con regularidad para reflejar los cambios en la situación de la organización y su entorno (Sarli, González, & Ayres, 2019).

Sánchez (2020), describe el análisis DAFO como:

Fortalezas: Se centra en describir los puntos fuertes con los que se centra en donde también se resalta las ventajas competitivas, de paso a identificar y crear oportunidades para hacerle frente a posibles amenazas. Dentro de estos puntos sobresalen los conocimientos técnicos, habilidades, capacidad de financiación, bajo costes, entre otros.

Debilidades: Se centra en describir los puntos débiles con los que se cuenta, estas pueden mermar la capacidad productiva de la empresa volviéndola ineficiente y con baja rentabilidad. En pocas palabras explora las deficiencias internas del proyecto.

Oportunidades: Se centra en identificar y las circunstancias o tendencias que genera el entorno de manera que pueda causar un efecto positivo en las operaciones de la empresa. Dentro de este punto se puede considerar el aumento en la demanda del producto, alianza de grupos comerciales regionales o mundiales, entre otros.

Amenazas: Se centra en identificar las circunstancias o tendencias que genera el entorno de manera que puedan causar un efecto negativo en las

operaciones de la empresa. Dentro de este punto se pueden considerar la crisis socio-económica, inflación, pandemias, bloqueos económicos, guerras.

1.2.4. Estudio técnico.

El estudio técnico es un proceso que se utiliza para identificar y evaluar las opciones tecnológicas disponibles para producir bienes o servicios requeridos. Este proceso permite analizar y comparar diferentes alternativas tecnológicas y determinar la factibilidad técnica de cada una de ellas. A través del análisis técnico, se puede determinar cuál es la opción más adecuada en términos de eficiencia, costo, calidad y viabilidad a largo plazo. El estudio técnico es una herramienta valiosa para los gerentes, inversores y prestamistas al momento de tomar decisiones informadas sobre la implementación de tecnologías y la producción de bienes y servicios (Universidad para la Cooperación Internacional, 2016)

Cotera Regalado (2018), afirma que, el estudio técnico es considerado como un análisis técnico detallado, el cual tiene como función principal, verificar la viabilidad técnica que se tiene para poder elaborar el producto, y las inversiones necesarias para llevar a cabo la ejecución del proyecto, estas inversiones se traducen como la infraestructura, tecnología y capacitación del personal para el desarrollo de sus actividades.

1.2.4.1. Componentes del estudio técnico.

La Universidad para la Cooperación Internacional (2017), señala que, el estudio técnico se compone de las siguientes partes:

- **Localización del Proyecto:** la finalidad de este componente es saber el lugar donde se implementará la planta, este debe de ser un lugar estratégico, donde se encuentren los dos aspectos principales para su funcionamiento la macro localización donde se encuentran las materias primas y una mano de obra disponible, por otro lado, se habla de la micro localización donde los consumidores tengan un mayor acceso al consumo del producto.
- **Determinación del tamaño óptimo de la planta:** hace referencia a la capacidad instalada del proyecto, o también a la capacidad que la empresa tendrá para producir durante un determinado periodo de tiempo.

- **Ingeniería del proyecto:** la finalidad de este componente es hacerse cargo de todo lo que concierna para el correcto funcionamiento de la empresa, desde la adquisición de la maquinaria, hasta la revisión de los términos legales para que la compañía pueda operar de manera legal.
- **Organización humana y jurídica:** este tipo de organización tiene como finalidad la creación de un organigrama para enfatizar como quedarán las plazas laborales que la empresa ofertará para la ciudadanía, entre la descripción de dicho organigrama se toma muy en cuenta la preparación académica y la experiencia de las personas que accedan a las plazas.

1.2.5. Estudio financiero.

El estudio financiero es un proceso que permite comprender el riesgo y la rentabilidad de una empresa a través del análisis de la información financiera reportada. Este proceso incluye la revisión de estados financieros, como el balance, la cuenta de resultados y el flujo de efectivo, para identificar tendencias y oportunidades y evaluar la solvencia y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras. El objetivo final del estudio financiero es ayudar a los inversores, prestamistas y gerentes a tomar decisiones informadas sobre la gestión del dinero y el futuro de la empresa. (Añez, 2019)

1.2.5.1. Indicadores financieros.

Vergíu Canto y Bendezú Mejía (2007), menciona que, los indicadores financieros tienen como objetivo principal obtener la información relevante que permite dirigir de manera segura la empresa, y con ello evaluar de manera seguida la salud económica de la empresa, además de eso permiten desarrollar estrategias con anticipación para prevenir futuras crisis dentro de la organización.

Tasa Interna de Retorno

La tasa Interna de Retorno (TIR) es un tipo de interés en la cual se destaca el valor porcentual obtenido, lo que la vuelve atractiva al proyecto de inversión o no. Este porcentaje es obtenido por los flujos futuros y reflejan la cantidad de del capital invertido al principio de las operaciones.

Por medio de la TIR se puede determinar la factibilidad del proyecto para llevar a cabo este análisis es necesario un comportamiento entre la TIR y la tasa de

descuento. Para determinar este valor se requiere los flujos de periodo, el número de periodos, y la inversión social (Mete, 2014) y (Flórez, 2007).

Valor Actual Neto

El valor Actual Neto (VAN) o Valor Presente Neto (VPN) es catalogada como la técnica de evaluación financiera más utilizados a nivel mundial. Este indicador se enfoca en actualizar los valores de los ingresos que se proyectan tener a futuro, a esto se debe restar los egresos actualizados para dar a conocer si son iguales o uno es mayor que otro. En pocas palabras lo que trata de explicar es que si los ingresos superan a los egresos o es el caso contrario en donde los egresos superan los ingresos (Morín, 2009) y (Mete, 2014) .

Para poder conocer estos valores se requiere de la tasa de descuento conocida también como tasa expectativa o alternativa, esta es la medida mínima rentabilidad que requiere el proyecto para recuperar la inversión, recubrir costos y conseguir beneficios.

Costo Beneficio

La relación Costo/Beneficio (C/B) este indicador como su nombre mismo lo menciona muestra la relación que existe entre el valor actual de los ingresos de proyecto y el valor actual de los costos, esto quiere decir que toma en consideración el valor del dinero en el tiempo (Sanchez, 2021).

Índice de rentabilidad

El índice de rentabilidad es un método ajustado por el valor del dinero en el tiempo que permite conocer el valor presente de los cobros que se generan por cada unidad monetaria que se invierte en el proyecto (Emery, Finnerty, & Stowe, 2000).

1.2.5.2. Análisis de sensibilidad.

Aunós Gómez, Rodríguez Puerta, y Garasa Laborda (2002), señalan que, el análisis de sensibilidad es considerado como una técnica la cual se encarga de estudiar de manera directa el impacto que se tiene una variable independiente una variable dependiente, las cuales se encuentran dentro del mismo modelo financiero, haciendo un claro énfasis en la variación porcentual de cada una de ellas.

1.2.6 Estados financieros pro forma

Los estados financieros proyectados son de vital importancia para el proyecto, con regularidad suelen ser planificados con un año de anticipación, este estudio está compuesto por los Ingresos Pro Forma; que tiene la facultad de reflejar los ingresos y costos que se esperan tener en los siguientes años, y también lo compone el Balance Pro Forma, que indica la posición financiera del proyecto (Activo, Pasivo y, capital Contable) al final de los periodos presupuestados. Este es una de las partes más relevantes en el proceso de planeación, porque se requiere proyectar las ventas esperadas en un tiempo dado (Carrouche, 2021).

Dentro de los estados pro forma se puede realizar un diagnóstico financiero por medio de los ratios financieros, estos no son más que el resultado entre la comparación de dos cuentas de los estados financieros, lo valores se pueden interpretar en términos porcentuales o unidades monetarias.

Dentro de estos ratios se puede conocer los ratios de liquidez; estos muestran la capacidad de pago que tiene el emprendimiento sobre sus obligaciones en el corto plazo, para conocer estos indicadores se toman en consideración las cuentas relacionadas en el corto plazo en el estado de situación financiera. También se encuentran los ratios de gestión, estos muestran el desempeño histórico de algunas áreas específicas como; el manejo de la logística, el comportamiento de la política de créditos, entre otros.

Los ratios de rentabilidad se centran en conocer el nivel de eficiencia obtenido en la gestión de recursos con los factores que cuenta el proyecto, se puede considerar la rentabilidad como una de las variables más importantes dentro del análisis financiero. Ratios de apalancamiento este indicador trata de evidenciar el nivel de endeudamiento que tiene el proyecto, es decir de los recursos obtenidos de terceros para financiar las operaciones o realizar sus inversiones (Andrade A. , 2022).

1.2.7 Capacidad de máquina

Es un proceso que puede interpretarse como la capacidad para fabricar artículos según las especificaciones previas y que son estipuladas, e inclusive puede

interpretarse como la adecuación del proceso o de una máquina para cumplir con los límites de tolerancia. El estudio de capacidad es realizado cuando se necesita analizar un nuevo proceso, si una de las partes esenciales ha cambiado del proceso, cuando una o más máquinas están en otro lugar, si ha habido un reajuste en el funcionamiento de las máquinas, cuando los gráficos de control muestran cierta inestabilidad, entre otras series de procesos.

Para realizar un análisis de la capacidad del proceso para la variabilidad, requiere conocimiento o estimación de la distribución de característica examinada, o la estimación de los parámetros que definir esta variabilidad (Solé, 2014).

1.2.8 Teoría de la demanda

La demanda es la que determina la aceptación de un producto o servicio que los compradores están dispuestos a pagar en función de los diferentes niveles de precios. La demanda está determinada por una serie de las variables; Precio del bien viene es determinada por la cantidad demandada tiene una relación inversa al precio: si el precio de un bien aumenta, hay menos demanda; si disminuye el precio, la demanda aumenta.

El nivel de Renta de las familias también puede influir; Cuando aumenta la renta de los consumidores, en general también aumentan las cantidades demandadas.

Necesario para un bien. Este es el comportamiento de la mayoría de las mercancías, llamados "bienes normales".

Pero existe también la posibilidad que si aumentan los ingresos de los consumidores puede disminuir el consumo de un determinado producto; estos son los llamados "bienes inferiores". A mayor poder el poder adquisitivo del consumidor le permite sustituirlos por otros de mejor calidad.

Bien sustituto es un bien que puede satisfacer las necesidades del consumidor, esto se debe a que posee las mismas características del bien que fue adquirido en un principio. Los bienes complementarios como su nombre lo indica sirven para complementar a otro tipo de bienes.

Entre bien y bien sustituto existe una relación directa, Si aumenta el precio del bien sustituto, aumenta la demanda del bien. En cambio, si el precio del bien

sustituto disminuye, la demanda del bien se ve disminuida. Por el contrario, para el caso de los bienes complementarios existe una relación inversa, si aumenta el precio de un bien complementario, la demanda del bien disminuye y Así, cuando el precio de este bien cae, la demanda aumenta.

1.2.9 Teoría de la oferta

La oferta es la que determina la cantidad de un bien que los vendedores sacan al mercado en relación al precio del bien o servicio.

En el precio del bien a diferencia de la demanda la oferta presenta una relación directa, esto quiere decir que a medida que aumenta el precio las cantidades ofertadas también lo hará, sin embargo si el precio baja las cantidades ofertadas disminuirán.

1.2.10 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se lo puede definir como una operación matemática que refleja la igualdad entre los costos e ingresos de un proyecto a ejecutarse. Se lo puede llegar a considerar como el volumen mínimo de ventas para poder obtener utilidades, puesto que la cifra reflejada es la que se requiere para no exista pérdidas. Este indicador sirve para conocer los niveles más bajos de producción o ventas para que el proyecto pueda funcionar sin poner en riesgo su viabilidad financiera. Por ende el objetivo del punto de equilibrio es medir la eficiencia de operación, comparar las cifras predeterminadas con las cifras reales para tomar decisiones y generar políticas de la administración del proyecto (Universidad de Buenos Aires, 2013).

1.3. Fundamentación Legal.

Según la Constitución de la República del Ecuador (2008), el proyecto que se desea realizar se fundamenta en el artículo 66 numeral 15 en donde estipula que se garantiza el derecho a realizar actividades económicas de manera individual colectiva bajo los lineamientos de la solidaridad, responsabilidad social y ambiental. El artículo 277 numeral 5 lo ratifica agregando que las instituciones del estado deben promover, fomentar y defender estas actividades siempre y cuando se cumplan con lo acordado por la constitución y la ley.

Para el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI (2010) se sustenta en el artículo 4 literal C tiene como finalidad incentivar la

producción y comercialización nacional con prácticas responsables y sustentables, también promueve el uso de tecnologías que no contaminen el medio ambiente. Estas unidades productivas tienen que ser generadoras de empleos de calidad y que respeten el derecho laboral. Puesto que el COPCI tiene como objetivo fomentar y regularizar las inversiones privadas en actividades productivas.

En el objetivo 54 se recalca la importancia de las universidades y centros educativos de enseñanza, con el propósito de vincular a los sectores productivos en programas de emprendimiento y producción con la intención de consolidar las Pymes en el mercado nacional.

La Ley Orgánica de Sanidad Agropecuaria (2017), en el artículo 19 estipula; que deben estar sujetas a un registro en la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario todas las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la producción, comercialización, importación y exportación de plantas, productos vegetales, animales mercancías pecuarias y artículos reglamentados, así como la importación y producción animal, de insumos agropecuarios, centros de faenamiento y de acopio.

Los Gobiernos Autónomos Descentralizados, provinciales, municipales y metropolitanos proporcionarán la información que requiera la Autoridad.

El subsistema contendrá la siguiente información:

- a) Tecnologías y servicios técnicos en materia de sanidad agropecuaria;
- b) Laboratorios registrados y acreditados para los análisis fito y que realicen actividades relativas a inocuidad de productos e insumos agropecuarios;
- c) Registro de proveedores de insumos agropecuarios y de insumos agropecuarios importados y de producción nacional;
- d) Áreas y zonas libres y de riesgo, de plagas, enfermedades vegetales y animales;
- e) Certificación de fincas que aplican buenas prácticas sanitarias agrícolas y pecuarias, estándares de bienestar animal;
- f) Guías y manuales de buenas prácticas sanitarias agropecuarias; y,
- g) Otros temas que la Autoridad Agraria Nacional considere pertinente, a criterio técnico de la Agencia de Regulación y Control.

En el Reglamento Interno del Stud Book Ecuador (2019), manifiesta que es la entidad se encarga de certificar a los caballos de Sangre Pura de Carreras, entre ellas a los PSI, de manera que se encarga de custodiar el registro genealógico de identidad y propiedad de los caballos Sangre Pura de carrear, Árabes y Anglo-Árabes, nacidos en el Ecuador o que sean importados del resto del mundo. Se estipula en el artículo 13 que para ser considerado criador de Caballos de Sangre Pura de Carrera se debe estar inscrito en el respectivo registro y cumplir con el reglamento. El artículo 14 hace referencia a los requerimientos básicos para ser solicitante del registro del establecimiento, en dónde; se deben disponer con instalaciones equipadas, contar con 3 yeguas como mínimo y que estén inscritas en el Stud Book Ecuatoriano. La Comisión de Stud Book se encarga en su totalidad de los controles necesarios.

CAPÍTULO II

ASPECTOS METODOLÓGICOS

2.1 Métodos

Para llevar a cabo la investigación del estudio de factibilidad propuesto se emplea el método cuantitativo o método tradicional, como su nombre lo indica se centra en recolectar datos de orden numérico que puedan ser medidos para su posterior interpretación. El instrumento para recopilar la dicha información es mediante encuestas, y que a partir de los resultados obtenidos se consiguen datos estadísticos que pueden ser explicados en tablas de frecuencia y de pastel.

El método cuantitativo tiene la peculiaridad de ser lo más objetivo posible, en donde se parte de la premisa de que la realidad solo puede ser observada sin ser afectada, con este método se pueden llegar a explicar los rasgos más esenciales de la realidad como las interacciones y funciones sociales (Ramírez y Zwerg, 2012).

2.1.1 Modalidad y Tipo de Investigación

Para ejecutar la investigación de este proyecto se opta por una modalidad no experimental de tipo descriptiva, por motivo de que las variables no son, ni serán manipuladas. La herramienta a usar para obtener estos datos cuantitativos no experimentales es mediante las encuestas, estas permiten conocer las cualidades más marcadas del mercado al que se desea introducir los caballos PSI, también permiten explorar aspectos estratégicos, técnicos, organizacionales y financieros a fin de evaluar si resulta factible la creación de una empresa para la cría y comercialización de caballos pura sangre en cantón Yaguachi de la provincia del Guayas.

2.2 Variables

En este tipo de estudio no son necesarias las variables dependientes e independientes por lo que se propone como variable decisoria al estudio de factibilidad.

2.2.1 Operacionalización de las Variables

Para este estudio se consideran cuatro variables decisorias que determinan si el proyecto puede ser viable o no, se toma en consideración a la Tasa Interna de

Retorno, Valor Actual Neto, Índice de Retorno y la Relación Costo/ Beneficio, que son explicadas en Apéndices N°1

2.3 Población y Muestra

No existe la información suficiente en fuentes secundarias para segmentar la población y muestra de las personas que utilicen y compren caballos PSI en la Provincia del Guayas. Por lo que se propone una alternativa para fijar la población y extraer más datos.

Por medio de una entrevista realizada a Alava (2022), propietario de los Caballos Pura Sangre Inglés, se llegó a los siguientes resultados; para levantar dicha información del mercado por medio de encuestas se ha identificado una muestra de 25 propietarios que utilizan y compran caballos PSI. Entre los propietarios se encuentran; clubes ecuestres, criaderos de caballos, haciendas y personas naturales en la Provincia del Guayas. Esta población se dedica a actividades deportivas como; salto de obstáculos a caballo, carreras de velocidad, doma clásica o senderismo. También desempeñan actividades comerciales como la ganadería o mejorar genética de la raza de caballos. Se considera también a las actividades alternativas como la terapia asistida con caballos y turismo ecuestre. La característica que debe tener en común la población es que cuenten con el poder adquisitivo para adquirirlos, mantenerlos y utilizarlos. Se planea realizar un estudio donde estas personas acuden a eventos deportivos de caballos para medir su intención de compra para este tipo de actividad.

A priori, aunque parezca una población poco específica cabe recordar que se requiere diversificar al máximo la cartera de clientes potenciales porque el acceso a la información es limitada dada la exclusividad de los caballos PSI. A fin de llegar a un número más amplio de encuestados y contar con más datos referente al mercado provincial, se utiliza como herramienta de apoyo el muestreo de bola de nieve que según D´Astous, Sanabria, y Pierre (2003), esta técnica de levantamiento de información es factible cuando no se cuenta con una base de datos de la población, de manera que no se puede estimar la cantidad de encuestados de la muestra. Lo que hace la técnica de bola de nieve es seleccionar un grupo inicial de encuestados, y una vez realizado los cuestionarios se les pide que recomienden a otros

participantes que pertenezcan a la población de interés para obtener más información (Malhotra, 2004).

2.4 Técnica y Recolección de Datos

Los datos obtenidos son recolectados por medio de fuentes primarias, debido se requiere obtener información de una población por medio de una encuesta con muestra antes mencionada. Esto es referente al objetivo del estudio de mercado en donde se quiere conocer la demanda y las características de los consumidores como los gustos y preferencias de las personas que utilizan los caballos PSI. Los resultados de la información obtenida serán presentados haciendo uso de la estadística descriptiva, para su posterior análisis e interpretación mediante gráficos. Como herramienta de apoyo se utilizara el Software Microsoft Excel y Word.

Como dato adicional; para efectos del presente proyecto también se requiere hacer entrevistas a especialistas en la industria hípica, sobre todo para los requerimientos de los factores productivos y procesos productivos en el estudio técnico, a fin de sustentar la información recopilada por medio de fuentes secundarias.

2.5 Estadística Descriptiva e Inferencial

La metodología que se emplea en el para desarrollo de cada objetivo planeado en el proyecto son el siguiente:

En el primer objetivo que se basa en realizar el estudio de mercado los datos son obtenidos por medio de encuesta (anexos 1) a las personas interesadas en adquirir caballos PSI, a fin de recolectar datos que puedan ser medidos o cuantificados. Dentro de los lineamientos que se desea comprender son; las características más marcadas de los clientes potenciales, y el mercado en la industria hípica en general. También se requiere realizar un análisis del macroentorno y microentorno para conocer y evaluar los factores que influyen en el proyecto y, un análisis FODA que permita determinar los factores internos y externos de la empresa.

En el segundo objetivo se efectúa el estudio técnico y organizacional; en este punto se analiza los factores y procesos productivos que necesita el criadero de

caballos PSI; se establecen los requerimientos necesarios para poner en marcha la idea del negocio. Para llevar a cabo este objetivo específico se prioriza la obtención de información de fuentes primarias por medio de entrevistas (anexos 2) a expertos en la industria hípica.

En el tercer objetivo que comprende el estudio económico se utilizan herramientas financieras para evaluar la factibilidad del proyecto, por ello se procede a calcular el VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno), IR (Índice de Rentabilidad) Y C/B (Costo Beneficio). Su formulación matemática es la siguiente:

Tasa Interna de Retorno

Valor medido en porcentaje que expresa el interés generado a lo largo del tiempo entre la inversión y flujos de ingresos a futuros.

$$0 = VAN = \sum_{t=1}^T \frac{C_t}{(1 + TIR)^t} - C_0$$

Dónde:

C_t = Entrada neta de efectivo durante el período t

C_0 = Costos totales de inversión inicial

TIR = Tasa Interna de Retorno

t = El número de períodos de tiempo

Valor Actual Neto

Valor medido en flujo de dinero que se encarga de traer a valor presente los ingresos que se proyectan tener a futuro.

$$VAN = \sum_{t=1}^T \frac{R_t}{(1 + i)^t} - I_0$$

Dónde:

V_t = flujos de caja de cada periodo de tiempo

I_0 = valor del desembolso inicial de la inversión.

n = número de periodos considerado.

r = tasa de interés

Índice de Rentabilidad

Muestra la relación que existe entre el valor actual de los ingresos del proyecto y el valor actual de los costos, tomando en consideración los flujos futuros.

$$IR = \sum \left(\frac{FC}{(1+i)^t} \right) / INV$$

En donde:

FC = Flujo de caja de cada periodo.

i = Tasa de descuento.

T = Numero de cada periodo.

INV = Inversión inicial.

Relación Costo/ Beneficio

Mide el valor presente de las comisiones generadas por cada unidad monetaria invertida en el proyecto.

$$C/B = \frac{\text{Ingresos totales netos}}{\text{Costos totales}}$$

Ingresos totales netos: Utilidad obtenida luego del pago de impuesto a la renta, y participación a trabajadores.

Costos totales: Suma de costos fijos y costos totales.

RESULTADOS

Estudio de mercado para analizar, la competencia, razas de caballos sustitutos, proveedores y clientes potenciales de los caballos Pura Sangre Ingles.

La presente herramienta permite analizar las condiciones del macroentorno que inciden sobre el proyecto planteado, donde se analizan temas políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales.

Político

Desde el punto de vista político, el cantón Yaguachi al igual que las demás localidades ecuatorianas, se rige por una municipalidad según lo estipulado en la Constitución Política de la República del Ecuador. El Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Yaguachi (GAD) es una entidad de gobierno seccional que administra el cantón de forma autónoma al gobierno central.

La municipalidad está organizada por la separación de poderes de carácter ejecutivo, representado por el alcalde “Ing. Kléber Falcón Ortega”, y otro de carácter legislativo conformado por los miembros del concejo cantonal. El Alcalde es la máxima autoridad administrativa y política del Cantón Yaguachi y es la cabeza del cabildo representando al Municipio, la misma que tiene como objetivo brindar el soporte a pequeños y medianos negocios/emprendimientos y a todos los que participan en los canales productivos (como los insumos, transporte, entre otros).

Desde el punto de vista Geográfico, el cantón Yaguachi cuenta con una extensión de 512,8 km². Limita al norte con los cantones Samborondón y Jujan; al sur con el cantón Naranjito; al este con los cantones de Milagro, Marcelino Maridueña, El Triunfo; y al oeste Durán y Samborondón.

Económico

El cantón Yaguachi el 65% de la población es económicamente activa. Sin embargo, la precarización de los empleos en los que muchos casos no son afiliados a un régimen legal no permite un cálculo exacto de los valores, esto sumado a la informalidad y los trabajadores autónomos no registrados en el servicio de rentas internas.

Es importante tener presente que las empresas en el cantón Yaguachi tienen una vida estimada de 10 años, encontrando su pico de utilidad en los 6 años, comenzando así una carrera decreciente, esto con excepciones que mantiene actividad por más de tres décadas en la ciudad. Sin embargo, las grandes compañías internacionales y también nacionales han eliminado de manera sistemática a los pequeños negocios con una amplia trayectoria en el mercado.

También, se identifica que en el cantón Yaguachi, se mantiene un sector empresarial en auge sin embargo sus negocios no varían de los ya tradicionales convirtiendo el mercado en saturado. La informalidad por su parte no permite unos accesos a los servicios financieros como préstamos o hipotecas de manera amigable, debiendo muchas veces recurrir a medios de financiación alternativos.

Social

El cantón Yaguachi cuenta con una población de 78.204 habitantes, de los cuales el 49.5% son hombres y el 50.5% son mujeres. Con respecto a la edad económicamente activa, el 65,0% están entre los 18 a 65 años.

Según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), la tasa total de analfabetismo fue del 4.77% para el 2020, dato menor al registrado en el año 2010, donde se registró una tasa de 6.67%. Lo que refleja un avance significativo en temas de capacitación y acceso a centros de educación.

El mayor nivel de instrucción en el cantón Yaguachi es el primario con un porcentaje de 92.48%, seguido por el nivel básico con un 91.56%, secundario con 66.61%, bachillerato con 53.65% y el nivel mínimo es el superior que corresponde a 21.47%.

Con respecto a la salud pública del cantón en estudio, esta se ve afectada por la baja oferta de profesionales del ramo, sin embargo, existe un alto porcentaje de población que tiene buen acceso a centros de salud, pero existen ciertos poblados ubicados en áreas rurales que tardan para acceder a estos.

Esta situación se agrava porque la mayoría del personal médico no es especialista, razón por la cual, para enfermedades catastróficas, la población busca atenderse en centros especializados privados o trasladarse a la ciudad de Guayaquil en busca de servicios profesionales.

Tecnológico

Dentro de los aspectos tecnológicos se pueden considerar a las técnicas implantadas para la doma y adiestramiento, pues esta es basada en crear un lazo de confianza con el ejemplar sin maltrato. También se pueden considerar la maquinaria e infraestructura para obtener el mayor rendimiento de los caballos como piscinas especiales para fortalecer los músculos y picaderos automatizados para calentar antes de la empezar alguna actividad deportiva.

Ecológico

La actividad económica del cantón Yaguachi, y en particular la agricultura, ha asociado de forma histórica a su crecimiento en detrimento de sus recursos naturales. La actividad agro-industrial de finales y principios del siglo XX, devastó, no solo la extensa zona de bosques primarios existentes, sino también áreas montañosas ubicadas al oeste del cantón, convertidas hoy en planicies de cultivo de caña de azúcar, la mayor parte del material explotado, es base de la infraestructura vial productiva que se encuentra en estos “canteros”.

La actividad alimenticia es una de las mayores contaminantes del medio ambiente debido al manejo de los desechos orgánicos (residuo de alimentos) y de los envases plásticos, siendo este último el generador de mayor impacto negativo al medio debido a su prolongado tiempo de degradación.

Legal

El marco legal para la creación de un proyecto para comercializar caballos de raza pura sangre en el cantón Yaguachi, está fundamentado en la Superintendencia de Compañías, donde explica los pasos para crear una empresa, sus permisos de funcionamiento, la creación de una empresa ecológica y los permisos de funcionamiento.

En el GAD Municipal y en la Empresa pública del cuerpo de bomberos Yaguachi, se describe en detalle los permisos de funcionamiento requeridos para dar inicio y operar.

La Ley de Defensa del Consumidor, la misma que describe las obligaciones y derechos de los consumidores en el Ecuador, descrita en la Ordenanza GADMM # 32.

Tabla N°1**Análisis FODA**

Fortalezas (interno)	Debilidades (interno)
1. Experiencia en crianza equina	1. La marca del criadero es completamente desconocida en el mercado.
2. Acceso a centros ecuestres exclusivos como el hipódromo Salem Dibo y Guayaquil Country Club	2. Accesibilidad de vías deficientes
3. Disponibilidad de un jinete de alto rendimiento para promocionar los caballos en competencias de salto	3. Proyecto de costos altos.
4. Se cuenta con un Stud en el hipódromo Miguel Salem Dibo	4. Los proveedores de ejemplares están localizados fuera de la provincia.
Oportunidades (externo)	Amenazas (externo)
1. Mejora de raza por medio de la introducción de nuevas líneas de sangre.	1. Incremento de abigeato y la delincuencia.
2. Incremento de actividades asociadas a la equitación.	2. Cambio climático, escasez de alimentos y agua.
3. Incursión en ferias y exposiciones ganaderas.	3. Crisis económica debido a conflictos bélicos en otros países y la pandemia.
	4. Pérdida de ejemplares debido a las enfermedades.

Elaborado por: Autor, 2022

Matriz FODA

Estrategia FO

El objetivo de esta estrategia es maximizar las fortalezas de la empresa y luego tomar ventaja de las oportunidades disponibles.

Análisis de factibilidad financiera Fortalezas-F **para la cría y comercialización de** **caballos pura sangre en el cantón** **Yaguachi de la provincia del Guayas.**

Oportunidades-O

(3-2) Se busca utilizar la imagen de los jinetes (Equestrian) en competiciones oficiales como medio de publicidad con el fin de promocionar la calidad de nuestros ejemplares. Esto ayudará a destacar las habilidades y capacidades de nuestros animales, generando una mayor demanda por ellos y aumentando su reconocimiento en el mercado.

(1-3) Es fundamental mantener a los ejemplares en un estado óptimo para poder exhibirlos y/o subastarlos en ferias o exposiciones ganaderas.

Elaborado por: El Autor, 2022.

Estrategia DO

Estas estrategias buscan corregir las debilidades y aprovechar las oportunidades. Para lograr esto, se pueden implementar diversas acciones estratégicas, como:

Análisis de factibilidad Debilidades-D
financiera para la cría y
comercialización de
caballos pura sangre en el
cantón Yaguachi de la
provincia del Guayas.

Oportunidades-O (4-1) Establecer acuerdos con los proveedores de los animales con el objetivo de garantizar los inventarios y mejorar la genética de los ejemplares.

(1-2) Ofrecer a los clientes ejemplares versátiles que se adapten a las exigencias y necesidades de los consumidores finales.

Elaborado por: El Autor, 2022.

Estrategia FA

La organización utiliza diversas medidas para prevenir riesgos. Algunos pasos que pueden ser tomados para lograr este objetivo incluyen:

Análisis de factibilidad Fortalezas-F
financiera para la cría y
comercialización de caballos
pura sangre en el cantón

Yaguachi de la provincia del Guayas.

Amenazas-A	(1-1) Es crucial asegurar la seguridad de nuestros ejemplares. Por esta razón, demandaremos servicios de guardianía a compañías de seguridad que brinden garantías por su gestión. (1-4) Ofrecer instalaciones adecuadas y el espacio suficiente para que los animales no experimenten estrés, con el fin de prevenir enfermedades relacionadas con este factor.
-------------------	--

Elaborado por: El Autor, 2022.

Estrategia DA

Esta política tiene como propósito minimizar los errores comerciales y prevenir posibles amenazas. Las acciones estratégicas a implementar incluyen:

Análisis de factibilidad financiera para la cría y comercialización de caballos pura sangre en el cantón Yaguachi de la provincia del Guayas.

Amenazas-A	(3-2) Establecer acuerdos con los proveedores de alimentos y los productores locales con el objetivo de garantizar una alimentación básica para los ejemplares.
-------------------	--

Elaborado por: El Autor, 2022.

Encuestas

Resultados de las encuestas

Pregunta 1. Cantón al que pertenece.

En la Tabla N°2 se muestra la distribución de los 68 encuestados en diferentes cantones. El 40% de los encuestados viven en Guayaquil, que es conocida como la capital hípica del Ecuador. El 28% vive en Samborondón y el 16% en el cantón de Salitre. Hay una concentración menor del 8%, en el cantón de Yaguachi, que es donde se desea realizar el estudio para establecer una explotación equina.

Tabla N°2

Cantón al que pertenece

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Samborondón	19	28%
Guayaquil	27	40%
Balzar	3	4%
Salitre	11	16%
Yaguachi	5	8%
Otros	3	4%
TOTAL	68	100%

Fuente: Encuesta, 2022

Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 2. ¿Cuál es la raza de caballos de su preferencia?

En la tabla N°3 se presentan las razas de caballos más populares, con el silla argentino y el pura sangre inglés liderando la lista con 14 y 20 respuestas respectivamente. Estas dos razas son considerados selectos para actividades deportivas como el salto de obstáculos. En la ubicación donde se llevó a cabo la encuesta, estas dos razas son las preferidas debido a su rendimiento en deportes de alto nivel. El caballo de pura raza española también obtuvo un buen resultado con 11 respuestas y es considerado más apto para el adiestramiento y la doma clásica. Sin embargo, en la provincia de Guayas, este deporte no tiene mucha incidencia, por lo que no fue incluido en la encuesta.

Los caballos restantes son utilizados principalmente para actividades recreativas como paseos, senderismo y cabalgatas, esto se debe a que no tienen las cualidades físicas para ser considerados caballos deportivos, por lo que tienen poca popularidad.

Tabla N°3

Raza de caballos de preferencia

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Pura Raza Española	11	16%
Colombiano de Paso	1	2%
Silla Argentino	14	20%
Peruano de Paso	1	2%
Pura Sangre Inglés	20	30%
Lusitano	1	2%
Criollo	7	11%
Otros	12	17%
TOTAL	68	100%

Fuente: Encuesta, 2022

Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 3. ¿Actividad a la que dedica su caballo?

Según los resultados obtenidos en la investigación sobre la actividad a la que se dedican los caballos, se puede ver en la Tabla N°4 que 46 de los 68 encuestados utilizan sus caballos para el salto de obstáculos, mientras que 12 los utilizan para carreras. Estas dos actividades son las que más interesan a la población objetivo de este estudio de factibilidad. La preferencia hacia los caballos PSI también se puede confirmar en la Tabla N°3, donde se ve que gran parte de los encuestados tiene una inclinación hacia esta raza debido a sus prestaciones.

El turismo ecuestre y la equino terapia tienen 8 y 3 confirmaciones respectivamente, aunque estas actividades son menos comunes y se requieren caballos con características específicas; como un temperamento adecuado, una estatura apropiada y de carácter amistoso. No se requieren caballos con altas exigencias deportivas, por lo que estas actividades no resultan atractivas para la población objetivo en comparación con las otras dos actividades.

Tabla N°4**Actividad a la que se destinan los caballos**

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Salto	46	67%
Carrera	12	17%
Turismo Ecuestre	8	12%
Equino terapia	3	4%
TOTAL	68	100%
Fuente: Encuesta, 2022		Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 4. ¿Cuántos Caballos posee?

En la Tabla N°5 se describe la cantidad de caballos que poseen los encuestados, de “1 a 3” están representados por el 54% (37 personas), se puede mencionar que este porcentaje mayormente tiene sus caballos en clubes ecuestres y de escuelas de salto Tabla N°6, tienen pocos caballos debido al costo que les presenta mantenerlos allí. Muchas veces tienen que pagar cursos o clases adicionales para poder montarlos a gusto. De “4 a 6” está representado por el 32%, (22 personas) estas personas mayormente tienen sus caballos en finca propia. Los dos últimos datos “7 a 9” con 8% (5 personas) y “10 a 12” (4 personas) son individuos que se dedican a la carrera de caballos, tienen a disposición pesebreras (Stud de carrera) en el hipódromo. En este lugar se requiere tener una cartera de ejemplares bastante variadas para las diferentes categorías que existen, desde potros inexpertos hasta caballos veteranos.

Tabla N°5**Número de Caballos que posee**

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
De 1 a 3	37	54%
De 4 a 6	22	32%
De 7 a 9	5	8%
De 10 a 12	4	6%
TOTAL	68	100%
Fuente: Encuesta, 2022		Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 5. ¿En qué lugar tienen sus caballos?

Al levantar información sobre los lugares donde se encuentran los caballos de los encuestados, 34 de los 68 encuestados (50%) indicaron que se encuentran en escuela de salto y 20 encuestados en Clubes ecuestres, esto se debe a que un caballo adiestrado de la manera correcta puede generar valor agregado a lo largo del tiempo, en caso de venderse. Además de ofrecer la infraestructura requerida para practicar este deporte y personal para cuidar de los caballos.

El 12% (8 personas) tiene caballos en Stud de carreras, estos caballos rara vez son montados por sus dueños, con regularidad sirven para entretener al público y generar ingresos por medio de las apuestas. El 8% de los encuestados tienen sus caballos en fincas, es su mayoría usados para hacer senderismo, cabalgatas, (turismo ecuestre), o reproductores.

Tabla N°6

Lugar donde tiene sus caballos

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Finca Propia	5	8%
Club Ecuestre	20	30%
Escuela de Salto	34	50%
Stud de Carrera	8	12%
TOTAL	68	100%

Fuente: Encuesta, 2022

Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 6. ¿Con qué frecuencia adquiere sus caballos?

Con respecto a la Tabla N°7 presenta la temporalidad de adquisición o compra de caballos pura sangre en la encuesta. La opción más popular entre los encuestados fue la de comprar "1 caballo cada 3 años", con 22 participantes que representan el 32% del total. Le siguió la opción de comprar "1 caballo cada 2 años", con 18 encuestados que representan el 27%. La opción de comprar "1 caballo por año" fue elegida por 16 encuestados, representando el 23% del total, mientras que la opción de comprar "2 caballos por año" fue elegida por 9 encuestados, representando el 13%. Por último, la opción de comprar "3 caballos por año" fue elegida por solo 3 encuestados, representando el 5% del total.

Tabla N°7***Frecuencia con que adquieren los caballos***

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
1 cada 2 años	18	27%
1 cada 3 años	22	32%
1 por año	16	23%
2 por año	9	13%
3 por año	3	5%
TOTAL	68	100%
Fuente: Encuesta, 2022		Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 7. ¿Se siente satisfecho con los caballos que ha adquirido?

En la Tabla N°8 se evidencia el nivel de satisfacción de los encuestados por haber adquirido caballos pura sangre (sin identificar la raza), donde 26 de los 68 encuestados (38%) se encuentran “Satisfechos” por su adquisición y 42 de los 68 encuestados (62%) no se encuentran satisfechos por sus ejemplares.

Tabla N°8***Nivel de satisfacción con los caballos que ha adquiridos***

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Satisfechos	26	38%
No satisfechos	42	62%
TOTAL	68	100%
Fuente: Encuesta, 2022		Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 8. ¿Cuál es la estatura de preferencia para sus caballos?

En la Tabla N°9 se expone en detalle la estatura promedio de los ejemplares que con normalidad compran los encuestados, siendo considerada la estatura alcanzada en su madurez. En ella se identifica que tienen preferencia por las razas que superan los “1,81 – 1,90” metros de alto, siendo 25 encuestados de 68 que confirman esta postura. En segunda instancia se identifica a los que buscan caballos de “1,71 – 1,80” metros, con 23 respuestas. Por último, se encuentra el 29% con 20 encuestados que prefieren caballos con baja estatura “1.60 – 1.70” estos caballos

con frecuencia suelen ser usados para equino terapia o para clases de equitación de adolescentes o niños.

Tabla N°9

Estatura de preferencia de sus caballos

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
1.60 - 1.70 metros	20	29%
1.71 - 1.80 metros	23	34%
1.81 - 1.90 metros	25	37%
TOTAL	68	100%

Fuente: Encuesta, 2022

Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 9. Precio que ha pagado por sus caballos

En la Tabla N°10 se presentan los resultados de los precios pagados por los caballos adquiridos por los encuestados. Los precios varían dependiendo de factores como la raza, estatura, lugar de procedencia, y características físicas del ejemplar. Además, su versatilidad y habilidades son consideradas a la hora de fijar el precio. De los 68 encuestados, 24 indicaron haber pagado entre \$6001 y \$9000, mientras que 19 encuestados afirmaron haber pagado entre \$9001 y \$12000. Por otro lado, 15 encuestados mencionaron haber pagado entre \$3001 y \$6000 y 13 encuestados dijeron haber pagado entre \$1000 y \$3000.

Tabla N°10

Precio pagado por sus caballos

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
\$1000 - \$3000	13	19%
\$3001 - \$6000	15	22%
\$6001 - \$9000	24	35%
\$9001 - \$12000	16	24%
TOTAL	68	100%

Fuente: Encuesta, 2022

Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 10. A qué edad del caballo prefiere adquirirlo

En la Tabla N°11 se muestra que la edad preferida por los encuestados para comprar caballos pura sangre es de 1 a 3 años, se puede destacar que 31 de las 8 respuestas indicaron esta edad. Esto puede ser explicado porque los caballos jóvenes tienen una mayor disposición a aprender cualquier disciplina. La preferencia baja para caballos de 3 a 7 años, con 22 respuestas. Estos suelen ser caballos maduros que ya vienen con cierto nivel de entrenamiento. Por último, caballos de 7 a 12 años obtuvieron 16 confirmaciones, aunque estos suelen ser caballos adultos que son muy difíciles de entrenar.

Tabla N°11

A qué edad del caballo prefiere adquirirlo

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
De 1 a 3 años	31	46%
De 3 a 7 años	22	33%
De 7 a 12 años	16	24%
TOTAL	68	100%
Fuente: Encuesta, 2022		Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 11. ¿Compraría un potro pura sangre inglés en nuestro criadero?

Al exponer la información sobre el interés de adquirir un potro pura sangre inglés, se identifica que 24 de 68 encuestados "Sí" presentan el deseo de comprar un ejemplar de este tipo. En contraparte, 44 de los encuestados "No" lo comprarían.

Cabe recalcar que algunos supieron manifestar que antes de la compra tendrían que verificar la calidad de los ejemplares y cuál es el valor agregado que ofrece el criadero, como la línea de sangre, cruza, nivel de rienda y entrega.

Tabla N°12

Interés por adquirir un potro pura sangre inglés

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Si	24	35%
No	44	65%

TOTAL	68	100%
Fuente: Encuesta, 2022	Elaborado por: Autor, 2022	
Pregunta 12. ¿Cuánto pagaría por un potro pura sangre inglés?		

Entre los 24 encuestados que han comprado ejemplares de caballos pura sangre inglés, el 42% (10 encuestados) afirmó que estaría dispuesto a pagar entre \$6001 y \$9000. Le siguen el 21% (5 encuestados) que estarían dispuestos a pagar entre \$3001 y \$6000, y el 17% (4 encuestados) que estarían dispuestos a pagar entre \$9001 y \$12000. Por último, solo el 8% (2 encuestados) estarían dispuestos a pagar entre \$12000 y \$15000 y el mismo porcentaje (2 encuestados) estaría dispuesto a pagar entre \$1000 y \$3000.

Tabla N°13

Valor económico a pagar por un potro pura sangre inglés

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
\$1000 - \$3000	2	10%
\$3001 - \$6000	5	22%
\$6001 - \$9000	10	42%
\$9001 - \$12000	4	16%
\$12001 - \$15000	2	10%
TOTAL	24	100%
Fuente: Encuesta, 2022	Elaborado por: Autor, 2022	

Pregunta 13. ¿Compraría un Caballo pura sangre inglés para salto?

Los resultados de la Tabla N°14 presentan una situación especial, donde solo el 16% de los 68 encuestados expresaron interés en adquirir un caballo pura sangre inglés para salto, mientras que el 52% declaró que no está dispuesto a hacerlo. Esta pregunta generó una respuesta dividida en la encuesta.

Tabla N°14***Interés por comprar un Caballo pura sangre inglés para salto***

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Si	16	24%
No	52	76%
TOTAL	68	100%
Fuente: Encuesta, 2022		Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 14. ¿Cuánto pagaría por un Caballo pura sangre inglés para salto?

La Tabla N°15 muestra el valor que los encuestados estarían dispuestos a pagar por un caballo pura sangre inglés para salto. Se encontró que el 37,5% de los encuestados (6 personas) estarían dispuestos a pagar entre \$12.001 y \$15000 y el mismo porcentaje (4 personas) estarían dispuestos a pagar entre \$15001 y \$18000. Por otro lado, el 31% (5 encuestados) estarían dispuestos a pagar entre \$9001 y \$12000 y solo el 6% (1 encuestado) estaría dispuesto a pagar entre \$6000 y \$9000.

Es importante tener en cuenta que el valor de un caballo pura sangre inglés para salto depende de su desempeño y su línea de sangre, por lo que es posible que caballos con un costo más alto tengan un mejor rendimiento. Por lo tanto, es fundamental evaluar las prestaciones de cada caballo de manera individual antes de decidir su compra.

Tabla N°15***Valor a pagar por un Caballo pura sangre inglés para salto***

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
\$6000 - \$9000	1	7%
\$9001 - \$12000	5	30%
\$12001 - \$15000	6	35%
\$15001 - \$18000	4	28%
TOTAL	16	100%
Fuente: Encuesta, 2022		Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 15. ¿Arrendará su caballo en nuestro criadero o centro ecuestre?

Se informó a los encuestados que, además de servicios de rienda o adiestramiento, también tendrían acceso a instalaciones para disfrutar y ver el progreso de sus caballos. Para garantizar el bienestar de los ejemplares, se incluyen pesebreras con una adecuada instalación.

Los resultados muestran que el 79% de los 68 encuestados (54 personas) estarían interesados en arrendar sus caballos, mientras que el 21% (14 personas) no estarían interesados. Es evidente que existe una demanda significativa por parte de los propietarios de caballos para arrendarlos y tener acceso a las instalaciones y servicios ofrecidos

Tabla N°16

Interés por Arrendar su caballo en nuestro criadero o centro ecuestre

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Si	54	79%
No	14	21%
TOTAL	68	100%
Fuente: Encuesta, 2022		Elaborado por: Autor, 2022

Pregunta 16. Precio que pagaría por arrendar su caballo.

En la Tabla N°17 se registraron los montos que los encuestados estarían dispuestos a pagar por arrendar un caballo. Se encontró que el 41% de los 54 encuestados (22 personas) estarían dispuestos a pagar entre \$200 y \$300, mientras que el mismo porcentaje (22 personas) estarían dispuestos a pagar entre \$301 y \$400. Además, el 28% (15 personas) respondió que pagarían entre \$401 y \$500, y el 11% (6 personas) respondió que pagarían entre \$501 y \$600.

Estos resultados pueden ser un indicativo del precio de apertura para el arrendamiento de caballos en este criadero y pueden ser un punto de referencia para determinar los precios futuros en este mercado.

Tabla N°17***Precio que pagaría por arrendar su caballo.***

Indicador	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
\$200 - \$300	22	40%
\$301 - \$400	11	28%
\$401 - \$500	15	20%
\$501 - \$600	6	12%
TOTAL	54	100%
Fuente: Encuesta, 2022	Elaborado por: Autor, 2022	

Necesidades a satisfacer

Según los resultados de la encuesta a las 68 personas; las actividades de salto de obstáculos y carreras son las más populares entre los encuestados, con un porcentaje del 67% y 17% respectivamente. Por lo tanto, este proyecto está enfocado en satisfacer esas necesidades deportivas ecuestres y brindar un ejemplar que sea adecuado para estos momentos de ocio y tiempo libre.

Tamaño de Mercado

Al tener en cuenta el valor pagado por los ejemplares adquiridos y la frecuencia de compra anual, se estima que en promedio se adquieren 59 ejemplares por año, generando una cantidad aproximada de \$457,500.00 en términos monetarios. Referente a las 68 personas encuestadas.

Análisis de la industria**Competencia**

Dentro de la competencia se han podido identificar tres empresas que representan nuestra competencia directa y una empresa indirecta. Solo el criadero de “La Chima Horses” se encuentra fuera de la provincia del Guayas, ubicada en la provincia de Tungurahua. El Hipódromo Miguel Salem Dibo y el Guayaquil Country Club están localizados en el cantón de Samborondón y el criadero “La Isla” en el cantón de Salitre, capital montubia del Ecuador.

Tabla N°17

Competencia directa e indirecta

Competencia	Nombre de la empresa	Actividad Deportiva	Actividad Económica	Tipo de caballo
Directa	Hipódromo Miguel Salem Dibo	Carreras	Entretenimiento, apuestas, comercialización de caballos.	Pura Sangre Inglés
	Guayaquil Country Club	Salto y adiestramiento	Servicios ecuestres, comercialización de caballos.	Variados
	Criadero "La Chima Horses"	Salto	Crías.	Silla Belga (Zangersheide)
Indirecta	Criadero La Isla	Turismo ecuestre	Comercialización, turismo ecuestre, y crías	Peruano de Paso

Elaborado por: Autor, 2022

Productos sustitutos

Los productos sustitutos (para este caso en particular los caballos) dentro de industria hípica pueden ser variado, dependerá bastante de los gustos y preferencia de los consumidores, en este caso en particular que es centrado en caballos de uso deportivo como lo es el salto de obstáculos se puede considerar como productos sustitutos a los caballos criollos; que son criados y comercializados en todo el Ecuador sobre todo a un bajo costo, uno de estos ejemplares se los puede adquirir a partir de \$100 en adelante sin tener escuela o principios de doma. Aunque cabe recalcar que no tendrá el mismo rendimiento que un Pura Sangre Inglés.

Otro par de opciones que ofrecen las mismas prestaciones que el caballo Pura Sangre Inglés son; el Pura Raza Árabe y el Pura Raza Española, los ejemplares potros se pueden encontrar en el mercado a partir de entre \$800 a \$1.200 los más económicos y su valor puede ir acrecentando debido al rendimiento que estos

tengan, ya sea en actividades de salto o doma clásica, otra variable a considerar es la ascendencia que este tenga. Un caballo promedio de esta raza que tenga alta escuela y salto de obstáculos ronda entre los \$8.000 y \$15.000.

Las razas predilectas para el salto son el Silla Argentino y Silla Belga (para ser más específico de la línea de sangre Zangersheide), estos caballos son menos accesibles ya que se requiere importarlos y dentro del país muy pocas personas tienen un ejemplar de estos, estos caballos se caracterizan por su mansedumbre y entrega a la hora de practicar alguna actividad ecuestre por lo que son muy deseados por los jinetes de alto rendimiento. Un ejemplar de estos se puede llegar a cotizar desde los \$20.000. En el país existe un solo criadero de la raza de Silla Belga que es el Criadero “La Chima”.

Barrera de entradas

Una de las barreras de entrada que se ha podido identificar es que el mercado al que está dirigido los caballos pura sangre inglés es muy reducido, esto se debe a que por ser un bien de lujo pocas personas pueden acceder a comprar uno de estos caballos.

Los sitios a donde se pueden presentar, o hacer concursar los caballos requiere de membresías, o algún contacto que pueda hacer ingresar al ejemplar. Otra barrera que se puede identificar es que se requiere ser reconocido o contar el apoyo de contactos que tengan cierto renombre en la industria hípica, ya que la experiencia es sinónimo de ejemplares de calidad.

Proveedores

Pronaca posee una línea de nutrición y salud animal que es un alimento concentrado elaborado con los más altos estándares de calidad, con materia prima seleccionada y demás insumos utilizados para la crianza de pollos, ganado lechero, cerdos y caballos. Existen líneas de medicamentos garantizados para la prevención y control de enfermedades, vitaminas, vacunas y demás productos que son necesarios para que la crianza de animales resulte exitosa, respaldadas por marcas internacionales.

Por otra parte, la alimentación de estos caballos requiere de pasto para tener una dieta más balanceada. Ecuapac ofrece pacas de heno de alfalfa a todo el Ecuador, sus oficinas están localizadas en Guayaquil por lo que resulta ventajoso en cuestiones de logística. Esta es una empresa que ya se encuentra posesionada en el mercado y abastece a los Stud del Hipódromo Miguel Salem Dibo y a la Asociación de Ganaderos del Litoral y Galápagos.

Cliente

Los caballos se venden de manera directa entre el criadero y el comprador, como ya se mencionó con anterioridad el público objetivo de esta raza de caballos son Equestrians, jinetes de alto rendimiento, y aficionados que tengan el poder adquisitivo suficiente para adquirir uno de estos ejemplares. Ya que es considerado como un bien de lujo.

Una manera de llegar al cliente y consumidor final, es por medio de ferias ganaderas, presentaciones de potros en el hipódromo Miguel Salem Dibo, y en competencias de salto de obstáculos. Todos estos eventos mencionados están localizados dentro de la provincia del Guayas.

Cálculo de la Demanda

A continuación, se presenta al cálculo de la demanda de los ejemplares de pura sangre inglés y del servicio de pesebrera-adiestramiento, la información es levantada a partir de los 68 encuestados. Para llevar a cabo las proyecciones se toma en consideración la tasa de crecimiento poblacional de la provincia del Guayas que es del 2%, según la base de datos del INEC y la inflación promedio dada por el Banco Mundial que es del 1,2%

Tabla N° 18

Frecuencia de compra de ejemplares por año

Frecuencia de compra entre potros y caballos			
Frecuencia	Personas	Unidad por año	Total por año
1 cada 2 años	18	0,5	9
1 cada 3 años	22	0,3	7
1 por año	16	1	16

2 por año	9	2	18
3 por año	3	3	9
Total de ejemplares			59

Elaborado por: Autor, 2022

Como se puede apreciar en la Tabla N° 18 se evidencia la frecuencia compra de ejemplares en un año. Las personas que más adquieren caballos por año son entre 16 y 9 personas que compran cerca de ejemplares 2 por año, estas personas suelen dedicarse a la compra y venta.

Tabla N°19

Tamaño de mercado por la adquisición de ejemplares.

Tamaño de mercado			
Valor pagado por los Ejemplares	Personas	Precio por unidad	Precio Total
\$1000 - \$3000	13	\$2.000,00	\$26.000,00
\$3001 - \$6000	15	\$4.500,00	\$67.500,00
\$6001 - \$9000	24	\$7.500,00	\$180.000,00
\$9001 - \$12000	16	\$11.500,00	\$184.000,00
Total	68	\$25.500,00	\$457.500,00

Elaborado por: Autor, 2022

En la Tabla N°19 se puede apreciar el valor monetario pagado por cada caballo con anterioridad, el precio por unidad es un valor medio entre los rangos del valor a pagado por los ejemplares, esto sirve para dar una idea del valor de cada ejemplar de caballo que los encuestados han adquirido. El total del precio total corresponde a la sumatoria de los precios de los 68 caballos, este valor nos indica una aproximación de cuánto dinero se está moviendo en la industria hípica.

Tabla N°20

Aceptación de nuestros ejemplares al público

Porcentaje de aceptación	
Proyección - Caballos de salto PSI	24%
proyección - Potros PSI	35%
proyección – Adiestramiento	79%

Elaborado por: Autor, 2022

La Tabla N°20 indica la aceptación de los ejemplares en el mercado, de los 68 encuestados 16 están dispuestos a adquirir en nuestro criadero caballos de salto

PSI. De la misma manera 24 personas de las 68 encuestadas están interesados en nuestras crías. Y por otra parte 54 personas desearían adquirir nuestros servicios de adiestramiento-pesebrera.

Tabla N°21

Proyección de la demanda de ejemplares y servicios de adiestramiento

Proyección de la demanda						
Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Proyección - Caballos de salto PSI	24	24	25	25	26	26
proyección - Potros PSI	35	35	36	37	38	38
proyección – Adiestramiento	54	55	56	57	58	60

Elaborado por: Autor, 2022

Tabla N°22

Oferta de ejemplares y servicios relacionados

Oferta			
Lugares	Potros PSI	Caballos de salto de PSI	Renta de pesebreras y adiestramiento
Hipódromo Miguel Salem Dibo	10	2	3
Asociación de Ganaderos del Litoral y Galápagos	4	6	8
Guayaquil Country Club	3	6	12
Total	17	14	23

Elaborado por: Autor, 2022

En la Tabla N°22 se puede constatar la oferta de los competidores, Guayaquil Country Club y Asociación de Ganaderos del Litoral y Galápagos son competidores directos en cuanto a servicio de pesebrera y venta de caballos de salto se refiere, sin embargo, el Hipódromo Miguel Salem Dibo es competidor directo en la venta de potros PSI, este cada último, cada cierto tiempo realiza exposición de potros en donde diferentes dueños de toda la provincia sacan a sus ejemplares para mostrarlos o venderlos.

Tabla N°23

Proyección de la oferta de ejemplares y servicio de adiestramiento

Proyección de la oferta						
Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Proyección - Caballos de salto PSI	14	14	15	15	15	15
proyección - Potros PSI	17	17	18	18	18	19
proyección – Adiestramiento	23	23	24	24	25	25

Elaborado por: Autor, 2022

Tabla N°24

Proyección de la demanda insatisfecha de ejemplares y servicio de adiestramiento en unidades

Demanda insatisfecha						
Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Proyección - Caballos de salto PSI	10	10	10	10	11	11
proyección - Potros PSI	18	18	18	19	19	20
proyección – Adiestramiento	31	32	32	33	34	34

Elaborado por: Autor, 2022

La Tabla N°23 muestra la oferta proyectada de los 3 productos en 6 años al futuro. La Tabla N°24 muestra la diferencia entre la proyección de la demanda restado proyección de la oferta, estos valores están estipulados en unidades de ejemplares. En la Tabla N°25 se muestra la demanda insatisfecha valuada en unidades monetarias, para los dos productos y el servicio que se desea ofrecer.

Tabla N°25

Proyección de la demanda insatisfecha de ejemplares y servicio de adiestramiento en unidades en valor monetario

Demanda insatisfecha						
Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Proyección - Caballos de salto PSI	\$142.392	\$145.240	\$148.144	\$151.107	\$154.129	\$157.212
proyección - Potros PSI	\$80.609	\$82.221	\$83.865	\$85.543	\$87.254	\$88.999
proyección - Adiestramiento	\$161.472	\$164.701	\$167.995	\$171.355	\$174.782	\$178.278

Elaborado por: Autor, 2022

Estrategias aplicadas a la cría y comercialización de caballos de raza pura sangre en el cantón Yaguachi de la provincia del Guayas

Visión estratégica

Para el proyecto de cría y comercialización de caballos de raza pura sangre, es importante tener una visión estratégica clara y definida que permita alcanzar los objetivos de negocio de manera eficiente y efectiva. A continuación, se describen algunos puntos clave para una visión estratégica exitosa:

- **Identificación de un nicho de mercado:** Es fundamental identificar un nicho de mercado específico, para poder ofrecer un producto único y de alta calidad que se diferencie de la competencia.
- **Cría seleccionada:** La selección cuidadosa de los caballos a reproducir es clave para el éxito del proyecto. Se debe buscar la combinación perfecta de rasgos genéticos, habilidades atléticas y belleza para lograr caballos de alta calidad y valor comercial.
- **Entrenamiento y cuidado de calidad:** La formación y cuidado adecuado de los caballos es esencial para garantizar su salud y bienestar, así como para mejorar su desempeño y valor comercial.
- **Marketing y promoción:** Una estrategia de marketing efectiva y una promoción adecuada son importantes para dar a conocer los caballos y atraer a compradores potenciales.
- **Alianzas estratégicas:** Es importante establecer alianzas estratégicas con otros actores del mercado, como entrenadores, exhibidores y compradores, para ampliar el alcance del proyecto y aumentar la visibilidad de los caballos.
- **Mejora continua:** La mejora continua es fundamental para mantener el éxito del proyecto y para adaptarse a los cambios en el mercado. Se deben evaluar con frecuencia los procesos y procedimientos para identificar áreas de mejora y para asegurarse de que se cumplan los estándares de calidad y los objetivos de negocio.

Misión

Nuestra misión es producir caballos de pura sangre de alta calidad y excelencia, que destaquen en competencias nacionales, y ofrecer espacios únicos de recreación en el criadero, para que los visitantes puedan disfrutar de la belleza y tranquilidad del campo rodeados de nuestros ejemplares.

Visión

Nuestra visión es ser reconocidos como líderes en la cría y comercialización de caballos de pura sangre de alta calidad y belleza. Queremos ser un referente en la industria, ofreciendo ejemplares excepcionales y una experiencia única para aquellos amantes de los caballos, ofreciendo una experiencia única e inolvidable para aquellos que buscan calidad y excelencia en las riendas.

Objetivos**Objetivos a corto plazo:**

- Establecer alianzas estratégicas con otros criadores y entrenadores para mejorar la calidad genética de nuestros caballos.
- Analizar y optimizar nuestros costos de producción para asegurar la rentabilidad y viabilidad a largo plazo del negocio.

Objetivos a largo plazo:

- Consolidar nuestra presencia en el mercado como uno de los criaderos líderes en la producción de caballos de pura sangre de alta calidad.
- Crear una comunidad de amantes de los caballos alrededor de nuestro criadero, ofreciendo actividades y eventos para fomentar la pasión por estos animales.

Valores

- **Compromiso con el bienestar animal:** Sostenemos una profunda creencia en proporcionar un ambiente seguro, cómodo y saludable para nuestros caballos, garantizando su bienestar y calidad de vida.

- **Excelencia:** Nos esforzamos por producir ejemplares de caballos de pura sangre de alta calidad, aplicando las mejores prácticas en la cría y el entrenamiento.
- **Sostenibilidad:** Buscamos desarrollar un negocio rentable y sostenible a largo plazo, manteniendo un equilibrio entre nuestros objetivos económicos y la preservación del medio ambiente.
- **Pasión:** Compartimos una profunda pasión por los caballos y buscamos transmitir esa pasión a través de nuestro trabajo y nuestra comunidad.

Políticas

- **Política de competitividad empresarial:** El criadero de caballos se esforzará por mantener una presencia sólida y reconocida en el mercado a través de una estrategia de marketing efectiva y la oferta de productos y servicios de alta calidad.
- **Política de diversificación de productos:** El criadero explorará nuevas oportunidades de negocios relacionadas con los caballos, como la organización de competiciones deportivas y la venta de productos derivados del caballo.
- **Política de bienestar de los ejemplares:** El criadero se comprometerá a proporcionar un entorno seguro, saludable y cómodo para los caballos, incluyendo la alimentación adecuada, la atención veterinaria y la atención diaria necesaria para el bienestar del animal.
- **Política de preservación de la raza:** El criadero trabajará en colaboración con organizaciones equinas para preservar y mejorar las características de las razas de caballos en su criadero.
- **Política de administración de recursos:** El criadero de caballos implementará prácticas de administración eficiente de recursos, incluyendo la gestión de la mano de obra, la optimización del uso de la tierra y la conservación de los recursos naturales.

Factor diferenciador

Se busca generar valor añadido por medio del adiestramiento en saltos de obstáculos y doma en los ejemplares del criadero. Se espera enviar a estos ejemplares a competencias para demostrar su potencial para resaltar el nombre del criadero. Además, en el servicio de adiestramiento, se enfocará en que el ejemplar aprenda a recibir las órdenes del jinete mediante la rienda. Las instalaciones del criadero también estarán disponibles para aquellos que deseen adiestrar sus caballos y divertirse probándolos.

Alianzas estratégicas

El criadero busca establecer alianzas estratégicas clave con reconocidos profesionales en la reproducción de equinos PSI y Stud triple AAA del Hipódromo Miguel Salem Dibo a fin asegurar el ganado equino requerido. Además, de asociarse con la Asociación de Ganaderos del Litoral, una organización líder en la organización de ferias de ganadería y eventos ecuestres de alto nivel en la provincia del Guayas. Esta alianza nos permite acceder a una amplia red de contactos en el mercado, ya sea proveedores como acreedores, lo que nos permite ofrecer soluciones integrales a nuestros clientes.

Marketing Mix

El marketing mix es una herramienta importante para cualquier empresa o negocio que busque promocionar y vender sus productos o servicios. Para el caso de este estudio de factibilidad, estas estrategias son esenciales para lograr una presencia efectiva en el mercado equino y atraer a potenciales compradores.

Las estrategias de marketing mix incluyen la identificación y evaluación de los productos que se ofrecen (producto), la determinación del precio adecuado (precio), la selección de canales de distribución efectivos (plaza) y la planificación de una efectiva campaña de publicidad (promoción). Cada uno de estos elementos es importante para el éxito del negocio y debe ser considerado para garantizar que la oferta sea atractiva y accesible para los clientes potenciales.

Promoción

- Generar promociones por la compra de 2 o más ejemplares pura sangre.
- Dar garantías y devoluciones en caso de que el caballo adquirido no cumpla las expectativas del cliente.
- Realizar sorteos de monturas inglesas, cabezadas y riendas entre los clientes al finalizar cada año.

Plaza

- Dar a conocer la marca en los eventos donde participen los ejemplares.

Publicidad

- Generar plan de publicidad digital en redes sociales.
- Realizar eventos dentro de las instalaciones para presentar los potros y demás caballos.
- Formar alianzas estratégicas con empresas que produzcan o comercialicen bienes complementarios para exhibirlas con los ejemplares, de manera que el criadero pueda llegar a conocer en otras provincias o países.

Precio

- Dar facilidades de pago de plazo hasta 3 meses.
- Asignar un valor monetario a cada caballo conforme su aptitud y actitud.

Posicionamiento

- Participar en eventos y espectáculos de deportes ecuestres.

Producto

- Preparar caballos de alto rendimiento en deportes ecuestres.
- Mejorar la raza con nuevas líneas de sangre.

Realización de un estudio técnico para determinar los factores productivos que requiere la crianza de los caballos Pura Sangre Inglés.

Para el desarrollo del requerimiento técnico, en primera instancia se presentan las necesidades de personal o talento humano que requiere el proyecto, requerimientos legales, presupuesto económico y su organigrama funcional.

Organización

Requerimiento de Talento Humano

En la Para el éxito de nuestro criadero de caballos, requerimos un equipo de talento humano capacitado y comprometido con su trabajo. Estas son las posiciones que estamos buscando:

Administrador: se quiere a un administrador con experiencia en la gestión de negocios agropecuarios, con habilidades de liderazgo, toma de decisiones y capacidad para trabajar en equipo. Debe tener una formación sólida en administración y finanzas, con conocimientos en gestión de recursos humanos y de proyectos.

Contador: se busca contador con experiencia en contabilidad y finanzas, con una formación sólida en contabilidad y finanzas. Debe tener un conocimiento profundo de la legislación fiscal y de las normas contables, debe ser capaz de llevar a cabo una gestión eficiente de las finanzas de la empresa.

Médico Veterinario: Se desea prestar los servicios de un médico veterinario con experiencia en el cuidado y tratamiento de caballos, con una formación sólida en medicina veterinaria. Debe tener un conocimiento profundo de la anatomía y fisiología del ganado equino, y debe ser capaz de proporcionar atención médica de calidad a los ejemplares.

Equestrian: se requiere equestrian con experiencia en adiestramiento, doma de caballos, con habilidades técnicas y tácticas para guiar y entrenar a los ejemplares. Debe tener una formación sólida en equitación y un conocimiento profundo de la doma natural o racional.

Tabla N°19

Descripción de puestos e identificación de perfiles

Puesto	Descripción	Identificación de perfil
Administrador	1.- Planificación y organización 2.- Gestión de recursos. 3.- Finanzas y recursos	1.- Conocimiento en community manager. 2.- Manejo de cartera de contactos. 3.- Pensamiento crítico y resolución de problemas.
Contador	1.- Controlar y administrar movimientos financieros y contables.	1.- Título en CPA. 2.- Experiencia laboral de 3 años mínimos.
Médico veterinario	1.- Consultoría 2.- Vacunas de los ejemplares. 3.- Revisión periódica.	1.- Título de tercer nivel (Como mínimo). 2.- Experiencia Laboral en la Industria Hípica.
Equestrians	1.- Doma de caballos. 2.- Training.	1.- Alta escuela o Doma. 2.- Veterinaria básica. 3.- Inscrito en la Federación Ecuatoriana de Deportes Ecuestres.
Palafreneros	1.- Alimentación 2.- Limpieza de pesebreras e instalaciones. 3.- Aseo de los ejemplares.	1.- Manejo de ganado. 2.- Principio de Doma.

Elaborado por: Autor, 2022

Palafreneros: Los palafreneros deben tener experiencia en el cuidado y mantenimiento de caballos, con habilidades manuales y técnicas para atender a los ejemplares.

Estos profesionales deben ser apasionados por los caballos y estar comprometidos con su bienestar y desarrollo. Buscamos a individuos dedicados, proactivos y con un fuerte sentido de responsabilidad hacia su trabajo y hacia la empresa.

Procesos operativos

- **Reproducción:** Identificación y selección de caballos reproductores, así como la gestión de la reproducción natural.
- **Alimentación:** Preparación y suministro de una dieta adecuada y equilibrada para los caballos, que incluya forrajes, piensos y complementos nutricionales.
- **Cuidado médico:** Realización de chequeos regulares y tratamientos médicos para garantizar la salud y bienestar de los caballos.
- **Adiestramiento o arrendamiento:** Entrenamiento de los caballos en habilidades específicas como saltos, doma y otros deportes ecuestres.
- **Mantenimiento del criadero:** Reparación y mantenimiento de las instalaciones y equipos para garantizar un ambiente seguro y adecuado para los caballos.
- **Comercialización:** Identificación de clientes potenciales y la promoción y venta de los caballos del criadero.
- **Gestión financiera:** Mantenimiento de registros contables y presupuestos para el criadero, incluyendo gastos e ingresos.

Tipo de empresa

El criadero de caballos (Criadero Paso Real) sería una empresa de tipo Sociedad Limitada. Una Sociedad Limitada es una forma de negocio en la que los socios están limitados a la cantidad de capital que han aportado, lo que significa que su responsabilidad económica está limitada a la cantidad de dinero que hayan invertido en la empresa. Esta forma de negocio es adecuada para aquellos que buscan una estructura jurídica flexible y que les permita compartir el riesgo y la gestión de la empresa con otros socios. En este caso, el criadero de caballos sería

una empresa que estaría gestionada por los socios limitados y su objetivo sería la compra, venta, entrenamiento y reproducción de caballos.

La compañía nace bajo la especie de responsabilidad limitada, como lo estipula el artículo 2 de la ley de compañías. Para la ejecución del proyecto se tiene el apoyo de tres socios inversionistas, que están estrechamente relacionados con las actividades que se realizan en la industria hípica. Con este número de socios se puede acceder a esta especie de compañía, esto puede ser corroborado en el artículo 95 en donde se señala que no se puede exceder de quince socios.

Capacidad instalada

Se cuenta con un espacio de terreno de 3.5 hectáreas, de las cuales 2.5 hectáreas se destinan para los potreros, mientras que 1 hectárea se destina a la infraestructura y 100 metros cuadrados para el picadero o pado.

Se espera tener capacidad para albergar entre 50 y 60 caballos, con 40 pesebreras disponibles, cada una con un tamaño de 9 metros cuadrados. Se arrancará con 14 caballos propios y 20 caballos de arrendamiento, y se realizará la reproducción con monta natural. Esto es posible debido a que no se recurrirá al pastoreo como principal fuente de alimentos, sino que se piensa comprar el pasto y el concentrado.

El personal de trabajo estará compuesto por 4 personas, incluyendo 1 adiestradores, 1 palafreneros y 2 de personal administrativo. Se contará con una bodega de almacenamiento de 20 metros cuadrados para comida y otros insumos.

El equipo de tecnología para el bienestar de los caballos será proporcionado por un veterinario y la empresa con la que se hagan alianzas estratégicas. La técnica de adiestramiento y doma será la doma natural o racional, y se utilizará R estudio para analizar la evolución del ejemplar con herramientas estadísticas.

A continuación, detalla la maquinaria, equipos y herramientas que se requieren en el criadero para poder empezar las operaciones. La Tabla N°26 detalla la descripción de cada artículo, la cantidad de cada uno, el precio unitario y el total de la compra.

Esta tabla muestra que se van adquirir 44 cabezadas por un total de \$440.00, 10 monturas por un total de \$2,500.00, 10 peleros por un total de \$859.50, 10 bocados con

riendas por un total de \$600.00, 4 fustas por un total de \$80.00 y 2 espuelas por un total de \$40.00. El total de la compra es de \$4,519.50.

Tabla N°26

Herramientas

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Cabezadas	44	\$ 10.00	\$ 440.00
Monturas	10	\$ 250.00	\$ 2,500.00
Peleros	10	\$ 85.95	\$ 859.50
Bocados con riendas	10	\$ 60.00	\$ 600.00
Fustas	4	\$ 20.00	\$ 80.00
Espuelas	2	\$ 20.00	\$ 40.00
Total			\$ 4,519.50

Elaborado por: Autor, 2022

En la tabla N°27 se detalla la descripción de cada artículo, la cantidad de cada uno, el precio unitario y el total de la compra referente a la maquinaria y equipos a utilizar.

La tabla muestra que se requiere de una bomba agrícola centrífuga por un total de \$401.34, un purificador de agua por un total de \$554.38, 12 pedestales para obstáculos por un total de \$540.00 y 60 obstáculos por un total de \$300.00. El total de la compra es de \$1,795.72.

Tabla N°27

Maquinaria y equipos

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Bomba Agrícola Centrífuga 3hp De 1 1/2 X 1 Pulgada Y 22	1	\$ 401.34	\$ 401.34
Purificador de agua	1	\$ 554.38	\$ 554.38
Pedestal para obstáculos	12	\$ 45.00	\$ 540.00
obstáculos	60	\$ 5.00	\$ 300.00
Total			\$ 1,795.72

Elaborado por: Autor, 2022

La tabla N°28 muestra los ejemplares que se van a destinar para la reproducción, en donde se evidencia que se necesitan de tres madrillas por un total de \$12,000 y un padrillo por un total de \$8,000.

Tabla N°28

Yeguada para reproducción

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio Total
madrillas	3	\$ 4000	\$ 12000
padrillos	1	\$ 8000	\$ 8000
Total			20000

Elaborado por: Autor, 2022

A continuación, se muestran la cantidad de ejemplares que se van a adquirir para luego ser comercializados. La Tabla N°29 muestra que cuatro caballos de salto por un total de \$32,000 y diez potros por un total de \$12,000.

Tabla N°29

Ejemplares a comprar

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio Total
Caballos adultos	4	8000	32000
Potros	10	1200	12000
Total			44000

Elaborado por: Autor, 2022

Costos y Gastos

El Apéndice 2 detalla los cargos, la cantidad de personas en cada cargo, el sueldo base, el bono por décimo tercer sueldo, el bono por décimo cuarto sueldo, el fondo de reserva, el pago por vacaciones, el aporte patronal, el aporte al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y el total mensual y anual de cada cargo.

La tabla muestra que la empresa tiene un administrador que recibe un sueldo base de \$800.00, un contador que recibe un sueldo base de \$450.00, cinco palafreneros que reciben un sueldo base de \$450.00 y dos equestrian que reciben un

suelo base de \$800.00. El total mensual de todos los cargos es de \$3205.00 y el total anual es de \$38,460.00.

Los "Gastos de servicios básicos" incluyen los costos necesarios para mantener los servicios básicos en el criador de caballos.

En este caso, los gastos incluyen agua por \$2,00 mensuales o \$24,00 anuales, energía eléctrica por \$85,00 mensuales o \$1.020,00 anuales, teléfono por \$20,00 mensuales o \$240,00 anuales, e internet por \$20,00 mensuales o \$240,00 anuales. Estos gastos son necesarios para mantener las operaciones diarias del criadero de caballos.

Tabla N°30

Gastos servicios básicos

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Agua	\$ 20,00	\$ 240,00
Energía Eléctrica	\$ 85,00	\$ 1.020,00
Teléfono	\$ 20,00	\$ 240,00
Internet	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL	\$ 145,00	\$ 1.740,00

Elaborado por: Autor, 2022

Los "gastos de suministro de oficina" incluyen los productos y materiales necesarios para mantener la oficina funcionando de manera correcta. Algunos de los gastos más comunes incluyen papel bond, esferos, carpetas, tóners de impresora y un pequeño margen para imprevistos. Estos gastos son necesarios para mantener la oficina organizada y eficiente y son una parte integral de cualquier negocio.

Tabla N°31

Gastos suministro de oficina

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Paquete de hojas bond	\$ 8,50	\$102,00
Esferos	\$2,35	\$28,20
Carpetas	\$4,00	\$48,00
Tinta de impresora	\$32,00	\$192,00
Imprevistos 5%	\$2,34	\$18,51
Total	\$49,19	\$388,71

Elaborado por: Autor, 2022

Los "Otros gastos de inversión" son gastos adicionales que se deben considerar al establecer un negocio o proyecto.

En este caso, los "Otros gastos de inversión" incluyen el permiso Stud Book por \$1.500,00 anuales y los certificados y permisos de funcionamiento por \$300,00 anuales. Estos gastos son necesarios para garantizar que la empresa cumpla con todas las regulaciones y requisitos legales aplicables.

Tabla N°32

Otros gastos de inversión

Descripción	Valor Anual
Permiso Stud Book	\$ 1.500,00
Certificados y permisos de funcionamiento	\$ 300,00
Total	\$ 1.800,00

Elaborado por: Autor, 2022

En la Tabla N°33 se muestran los costos totales utilizados incurridos durante todo el proceso de producción. En el Apéndice 3 se pueden visualizar los costos más detallados. Para el año 2023, el costo de producción proyectado para los caballos de salto PSI es de \$43,424, para los potros PSI es de \$36,904, para el adiestramiento es de \$46,878 y para los ejemplares propios es de \$14,611. A medida que avanza el tiempo, se espera que los costos de producción aumenten en todas las categorías.

Tabla N°33

Proyección de Costos de Producción

Proyección	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Caballos de salto						
PSI	\$43.424	\$43.945	\$44.472	\$45.006	\$45.546,26	\$46.092
Potros PSI	\$36.904	\$ 37.347	\$ 37.795	\$ 38.249	\$ 38.708,32	\$39.172
Adiestramiento	\$46.878	\$ 47.441	\$ 48.010	\$ 48.586	\$ 49.169,84	\$49.759
Ejemplares propios	\$14.611	\$14.787	\$14.964	\$15.144	\$15.325,96	\$15.509
Total de costos de Producción	\$141.819	\$143.521	\$145.243	\$146.986	\$148.750	\$150.535

Elaborado por: Autor, 2022

En 2028, se proyecta que el costo de producción para los caballos de salto PSI sea de \$46,092, para los potros PSI sea de \$39,172, para el adiestramiento sea de \$49,759 y para los ejemplares propios sea de \$15,509. En general, la proyección sugiere que los costos de producción aumentarán con el tiempo para cada categoría de caballos.

Fijación de precios

Tabla N°34

Margen de ganancia en referencia a los costos de producción

Descripción	Margen
Adiestramiento y pesebreras.	25%
Caballos de salto	25%
Potros	20%

Elaborado por: Autor, 2022

En la Tabla N°33 muestra el porcentaje de la rentabilidad de cada uno de los ejemplares y el servicio a ofrecer. Todo esto relacionado a las respuestas de las encuestas, tratando de ajustar el precio en gran medida a los resultados obtenidos en las encuestas.

Tabla N°34

Precio de cada por ejemplar y adiestramiento

Descripción	cantidad	costo de producción	Precio de venta	Precio de venta total
Caballos de salto PSI	4	\$10.856	\$14.475	\$64.615
Potros PSI	10	\$3.630	\$4.538	\$44.473
Adiestramiento	20	\$2.344	\$5.209	\$104.175
Total				\$213.264

Elaborado por: Autor, 2022

En la Tabla N°34 se puede constatar el precio unitario por cada ejemplar y el servicio de adiestramiento y de la misma manera el precio por el servicio de adiestramiento, esto da un total de \$213.264 que se espera generar en el primer año de operaciones. Al ser un ser vivo en gran medida utilizado para hacer deporte no se echa a perder o deprecia en caso de no ser vendido, por el contrario, toma mayor valor al pasar el tiempo.

Inversión y financiamiento

La inversión total se refiere a la cantidad total de recursos financieros necesarios para establecer un negocio o proyecto.

En este caso, según la información presentada, la inversión total para consolidar el criadero es de \$124.804,68. Esta inversión se compone de varios componentes, como la compra de un terreno por \$25.000,00, la infraestructura por \$21.642,08, equipos y herramientas por \$6.315,22, muebles y equipos de oficina por \$2.490,00, gastos de suministros de oficina y servicios básicos por \$176,19, otros gastos de inversión por \$1.800,00, la inversión en capital de trabajo por \$3.381,19, la compra de ejemplares reproductores por \$20.000,00 y la compra de ejemplares para la venta por \$44.000,00.

Tabla N°35

Inversión total

Descripción	Valor total
Terreno	\$25.000,00
Infraestructura	\$21.642,08
Equipos y Herramientas	\$6.315,22
Muebles y equipos de oficina	\$2.490,00
Gastos de suministros de oficina y servicios básicos	\$194,19
Otros gastos de inversión	\$1.800,00
Inversión capital de trabajo	\$3.399,19
Compra reproductores	\$20.000,00
Compra Ejemplares	\$44.000,00
Total	\$124.840,68

Elaborado por: Autor, 2022

De acuerdo a la información presentada, el monto total a financiar es de \$124.840,68. La fuente de financiamiento consta de dos partes: el capital propio y un préstamo.

El capital propio representa el 40% del monto total a financiar, es decir, \$49.936,27. Esta cantidad proviene de 3 inversionistas que muestran interés para que se realice este proyecto cada uno realizará un aporte de \$16.645,42. Por otra parte, el préstamo representa el 60% del monto total a financiar, es decir, \$74.904,41.

Tabla N°36**Financiamiento**

Descripción	Monto a financiar	Porcentaje
Inversión total	\$ 124.840,68	100%
Capital Propio	\$ 49.936,27	40%
Préstamo	\$ 74.904,41	60%

Elaborado por: Autor, 2022

Se planea realizar un préstamo por un monto de \$74.882,81 al BanEcuador con un plazo de 6 años y una tasa efectiva anual del 9,76%. El pago anual del préstamo sería de \$17.072,89. Esto significa que se tendrá que pagar \$17.072,89 cada año durante los próximos 6 años para cumplir con las obligaciones del pago.

Tabla N°37**Datos del Préstamo**

BanEcuador		
Deuda	\$ 74.882,81	
Plazo	6	años
T. Efectiva	9,76%	anual
T. Efectiva	9,76%	mensual
Pago	\$ 17.072,89	anual

Elaborado por: Autor, 2022

La Tabla N°38 de amortización proporcionado, muestra que el préstamo inicial es de \$74,904.41. El préstamo se debe cancelar en seis períodos, con una cuota fija de \$17,077.82 por período. En cada período, una parte de la cuota se utiliza para pagar los intereses adeudados y el resto se aplica a la reducción del saldo insoluto del préstamo.

Tabla N°38**Préstamo bancario**

Periodo / anual	Pago	Interés	Amortización	Saldo Insoluto
0				\$74.904,41
1	\$17.077,82	\$7.310,67	\$9.767,15	\$65.137,26
2	\$17.077,82	\$6.357,40	\$10.720,42	\$54.416,84
3	\$17.077,82	\$5.311,08	\$11.766,74	\$42.650,10
4	\$17.077,82	\$4.162,65	\$12.915,17	\$29.734,93

5	\$17.077,82	\$2.902,13	\$14.175,69	\$15.559,24
6	\$17.077,82	\$1.518,58	\$15.559,24	\$0,00

Elaborado por: Autor, 2022

Capital de trabajo

La inversión en capital de trabajo se refiere a los recursos financieros necesarios para mantener las operaciones diarias de una empresa. Esta inversión incluye costos variables, salarios y los servicios básicos, así como los suministros de oficina.

Según la información presentada, el valor mensual de la inversión en capital de trabajo es de \$3.381,19 y el valor anual es de \$40.574,31.

Los salarios y los salarios representan el 90% del valor mensual de la inversión en capital de trabajo, es decir, \$3.205,00. Los servicios básicos representan el 4% y los suministros de oficina representan el 1,4%.

Tabla N°39

Inversión capital de trabajo

Descripción	valor mensual	valor anual
Sueldos y Salarios	\$3.205,00	\$38.460,00
Servicios Básicos	\$127,00	\$1.524,00
Suministros de oficina	\$49,19	\$590,31
TOTAL	\$3.381,19	\$40.574,31

Elaborado por: Autor, 2022

Tasa de descuento

La variable "p" representa la tasa de inflación, que es un indicador de la variación de los precios de los bienes y servicios a lo largo del tiempo. Según el Banco Mundial la tasa de inflación para Ecuador es de 1,20% en promedio.

La variable "PR" representa la prima de riesgo, que es una medida de la compensación adicional que los inversores exigen por asumir el riesgo de invertir en un activo en lugar de un activo seguro. En este caso, la prima de riesgo es de 14,13%.

La multiplicación de "p" y "PR" da lugar a la tasa de interés real, que es una medida de la rentabilidad de una inversión después de descontar la inflación. En este caso, la tasa de interés real es de 0,17%.

La variable "TMAR" representa la tasa mínima aceptable de retorno, que es el mínimo rendimiento que un inversor espera obtener de una inversión. En este caso, la tasa mínima aceptable de retorno es de 15,50%.

Tabla N°40

Costo medio ponderado de capital

P	1,20%
PR	14,13%
p*PR	0,17%
TMAR	15,50%

Elaborado por: Autor, 2022

La tabla N°41 muestra el monto de financiamiento y el aporte de los accionistas, así como el porcentaje que cada uno representa en el total de la inversión.

El monto de financiamiento es de \$74.904,41 y representa el 60% de la inversión total. La tasa de interés asociada a este financiamiento es del 15,50%, y cuando se multiplica por el porcentaje que representa este financiamiento en el total de la inversión (60%), se obtiene una tasa ponderada de 9,30%.

Tabla N°41

Costo medio ponderado de capital

Descripción	Monto	W	Tasa	W*T
Financiamiento	\$74.882,81	60%	15,50%	9,30%
Aporte accionistas	\$49.936,27	40%	9,76%	3,90%
Inversión total	\$124.804,68	100%		13,20%

Elaborado por: Autor, 2022

Comentado [FXVV1]: Casi 50.000 aporte de accionistas, quienes son ellos

Por otro lado, el aporte de los accionistas (dos personas dedicadas a la crianza de caballos Pura Raza de Carrera y una dedicado al Salto Ecuestre) es de \$49.936,27 y representa el 40% de la inversión total. La tasa de interés asociada a

este aporte es del 9,76% y, al multiplicarse por el porcentaje que representa este aporte en la inversión total (40%), se obtiene una tasa ponderada de 3,90%.

En definitiva, la inversión total es de \$124.840,68 y la tasa ponderada total es de 13,20%, lo que representa la tasa de interés promedio para el proyecto o inversión. Esta tasa ponderada se obtiene al sumar las tasas ponderadas de financiamiento y aporte de accionistas.

Elaboración del análisis económico y financiero para la empresa de cría de caballos Pura Sangre Inglés para evaluar la viabilidad del proyecto.

Financiera

Estados financiera proforma

Los resultados obtenidos en el estado financiero proforma se pueden visualizar en el Apéndice

ROE ROA márgenes de liquidez

ROE

El retorno sobre el patrimonio neto de la empresa aumenta de 31,0% en 2023 a 41,6% en 2028, lo que indica que la empresa es capaz de generar mayores ganancias en relación a la inversión realizada por los accionistas.

ROA

El retorno sobre los activos de la empresa también ha aumentado con el tiempo, pasando del 12,40% en 2023 al 15,07% en 2028. Este indicador mide la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de sus activos, y se puede inferir en que es bastante aceptable.

Margen neto

La utilidad neta corresponde al 7,26% de las ventas, lo que significa que por cada dólar vendido se generó 7,26 centavos de utilidad neta, esta aumenta de 7,26% en 2023 a 9,18% en 2028.

Margen operacional

El margen operacional representa el 14,38% de las ventas netas, lo que indica que por cada dólar vendido se reportaron 14,38 centavos de utilidad operativa. Este se mantiene estable a lo largo de los años, lo que sugiere que la empresa es capaz de controlar los costos y mantener una buena eficiencia operativa.

Margen bruto

Las ventas generaron un margen bruto del 33,5% en el año 2023, lo que significa que por cada dólar vendido se generaron 33,50 centavos de utilidad bruta. Este se mantiene constante en 33,5%, lo que indica que la empresa ha mantenido una buena rentabilidad en su actividad principal antes de deducir los costos fijos.

Tabla N°42

Ratios de Rentabilidad

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
ROE	31,0%	32,8%	34,8%	36,9%	39,2%	41,6%
ROA	12,40%	12,88%	13,38%	13,91%	14,48%	15,07%
Margen Neto	7,26%	7,60%	7,96%	8,34%	8,75%	9,18%
Margen Operacional	14,38%	14,41%	14,43%	14,46%	14,49%	14,52%
Margen Bruto	33,5%	33,5%	33,5%	33,5%	33,5%	33,5%

Elaborado por: Autor, 2022

Apalancamiento y solvencia

Endeudamiento del Activo

Este indicador muestra la proporción de los activos que se financian con deuda. Una relación de 0,6 indica que el 60% de los activos de la empresa están financiados con deuda. Aunque esto puede no tener un impacto negativo de manera obligada, un alto endeudamiento puede aumentar el riesgo financiero de la empresa.

Endeudamiento Patrimonial

Este indicador muestra la proporción del patrimonio neto de la empresa que está financiado con deuda. Por cada dólar de patrimonio, la empresa tiene deudas de \$1,5, lo que implica que los acreedores tienen una mayor participación en la empresa que los propietarios.

Endeudamiento del ANC

Este indicador muestra la proporción de las cuentas por cobrar que se financian con deuda. Un valor de 0,97 indica que casi todas las cuentas por cobrar están financiadas con deuda.

Apalancamiento

La interpretación del apalancamiento quiere decir que; por cada dólar que los dueños han comprometido con deuda, los acreedores tienen un compromiso de 250%, lo que indica que el criadero se está financiando en gran medida con deuda.

Apalancamiento Financiero

Este indicador muestra la proporción entre el beneficio neto y los intereses de la deuda. Un valor de 1,62 indica que la empresa genera \$1,62 más beneficio que los intereses de su deuda.

Cobertura de Intereses

Este indicador muestra la capacidad de la empresa para cubrir sus intereses de la deuda con sus beneficios operativos. La empresa puede cubrir 1,81 veces los gastos financieros o intereses a pagar utilizando la utilidad operacional, lo que significa que no existe inconveniente para cubrir las deudas. Un valor alto indica que la empresa tiene una buena capacidad para pagar sus intereses de la deuda.

Tabla N°43

Ratios de apalancamiento y solvencia

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Endeudamiento del Activo	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60
Endeudamiento Patrimonial	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,7
Endeudamiento del ANC	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97
Apalancamiento	2,50	2,55	2,60	2,65	2,71	2,76
Apalancamiento Financiero	1,62	1,73	1,84	1,96	2,10	2,24
Cobertura de Intereses	1,80	1,82	1,85	1,87	1,90	1,92

Elaborado por: Autor, 2022

Gestión

Los datos presentados en la sección de gestión corresponden a indicadores que miden el desempeño del criadero en términos de eficiencia y rentabilidad.

Rotación de activos

Se entiende como la cantidad de ventas generadas por cada unidad de activo, y en este caso, el indicador muestra una disminución gradual a lo largo de los años, lo que podría indicar una menor eficiencia en el uso de los activos del criadero para

generar ingresos. Este indicador muestra que por cada dólar invertido en activos se pueden generar \$1,71 de ventas al año 2023.

Carga financiera

Se refiere a la proporción de los gastos financieros totales de la empresa en relación con sus ingresos, y en este caso, el indicador muestra una disminución constante del 8% en el 2023 y 7,5 al 2028. El impacto de la carga financiera del criadero es del 8%, lo que significa que los gastos financieros como intereses representan el 8% de las ventas del año 2023, lo que podría indicar que la empresa está mejorando su capacidad para manejar su deuda y reducir sus costos financieros.

Impacto de gastos administrativos y de ventas

Hace referencia al porcentaje de los gastos totales de la empresa que corresponden a estos conceptos, y en este caso, el indicador se mantiene constante a lo largo de los años. Esto podría indicar que el criadero está manteniendo un control adecuado sobre sus gastos y no está incurriendo en mayores costos en estas áreas.

Tabla N°44

Ratios de gestión

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Rotación de Activos	1,71	1,70	1,68	1,67	1,66	1,64
Carga Financiera	0,080	0,079	0,078	0,077	0,076	0,075
Impacto de Gastos Adm. y Ventas	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19

Elaborado por: Autor, 2022

Flujo de caja

El flujo de Caja se extiende desde el año 2022 hasta el año 2028. La fila de Proyecto: indica los flujos de efectivo proyectados para el proyecto en los años 2022 hasta 2028. En el año 2022, se espera que el criadero de caballos genere una salida de efectivo de \$41.138. En los años siguientes, se espera que el proyecto genere entradas de efectivo de \$10.884 en 2023, \$10.848 en 2024, \$10.785 en 2025, \$10.691 en 2026, \$10.562 en 2027 y \$18.052 en 2028.

La fila de flujo de caja descontado indica los flujos de efectivo proyectados para el proyecto, pero ajustados por el valor del dinero en el tiempo utilizando una

tasa de descuento del 13.20%. Estos valores reflejan el valor presente de los flujos de efectivo del proyecto.

La última fila indica los flujos de efectivo asociados con la inversión inicial requerida para iniciar el proyecto. En este caso, se espera que la inversión inicial sea de \$41.138 en el año 2022. En los años siguientes, se espera que la inversión disminuya y que el proyecto genere entradas netas de efectivo en los años 2025 a 2028.

En general, estos indicadores sugieren que el criadero generará entradas netas de efectivo después del año 2024, pero requerirá una inversión inicial significativa en el año 2022.

Tabla N°45

Flujo de caja

Flujo de Caja	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Proyecto	(\$41.333)	\$10.736	\$10.699,65	\$10.634,36	\$9.829	\$9.655	\$17.096
Descontado		\$9.484	\$8.349,26	\$7.330,42	\$5.985	\$5.193	\$9.196
+ Inversión	(\$41.333,20)	(\$30.596)	(\$19.896)	(\$9.262)	\$566	\$10.222	\$27.318

Elaborado por: Autor, 2022

Tabla N°46

Indicadores financieros

Indicadores financieros	
Tmar	13,20%
VAN	\$3.133,12
TIR	15,76%
Relación Costo/Beneficio	0,08
Payback	4,548
Índice de Rentabilidad	1,08

Elaborado por: Autor, 2022

VAN

En general, estos indicadores sugieren que el proyecto o inversión evaluado es rentable y se espera que genere beneficios significativos en el futuro, con una TIR del 17,34% y un VAN positivo de \$5.145,41.

TIR

La Tasa Interna de Retorno es el porcentaje de rendimiento que se espera obtener de una inversión o proyecto en un periodo de tiempo determinado de 6 años es del 17,34%.

PAYBACK

El periodo de recuperación o Payback que es el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial; es de 4 años y 3 meses.

Relación B/C

Este indicador mide la relación entre los costos y los beneficios de un proyecto o inversión. Un valor menor a 1 indica que los costos son mayores que los beneficios, mientras que un valor mayor que 1 indica lo contrario. En este caso, la Relación Costo/Beneficio es de 0,08 lo que sugiere es que los beneficios no superan de manera a los costos; lo cual lo vuelve un proyecto poco atractivo.

Índice Rentabilidad

Este indicador sirve para medir la rentabilidad del proyecto considerando los valores futuros, este índice muestra que por cada \$1 que es invertido en el proyecto esto genera \$1,08 de rentabilidad. El valor obtenido es superior a 1 por lo que se puede aceptar el proyecto como rentable, sin embargo el margen de ganancia no es mucho.

Análisis de sensibilidad

El escenario pesimista tomando en cuenta un decrecimiento en las ventas de - 3% muestra ingresos de \$204.733, flujos de efectivo de \$5.229 y una tasa de interés

del 13,20%. Esto da como resultado un Valor Actual Neto (VAN) de \$301,52 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 13.41%.

El escenario normal muestra ingresos de \$213.264, flujos de efectivo de \$10.884 y una tasa de interés del 13,20%. Esto da como resultado un Valor Actual Neto (VAN) de \$5.145.52 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 17,34%.

El escenario optimista con una variación en las ventas del 2% muestra ingresos de \$217.529, flujos de efectivo de \$13.712 y una tasa de interés del 13,20%. Esto da como resultado un Valor Actual Neto (VAN) de \$39.907,65 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 37,56%. Lo cual indica que una variación mínima puede afectar de manera positiva en la salud de la empresa.

En líneas generales se puede resumir que; todo este análisis de sensibilidad que presenta una variación $\pm 3\%$, en las ventas puede resultar muy sensible (puede verse muy beneficiado o bastante perjudicado en el caso de fracasar), lo que implica que es un negocio de alto riesgo, y depende netamente de la decisión de los inversionistas proseguir con este proyecto.

Tabla N°47

Análisis de sensibilidad

Resumen del escenario	Pesimista	Normal	Optimista
Ingresos	\$204.733	\$213.264	\$217.529
Flujos de efectivo	\$5.229	\$10.884	\$13.712
Tmar	13,20%	13,20%	13,20%
VAN	\$301,52	\$5.145,41	\$39.908
TIR	13,41%	17,34%	37,56%

Elaborado por: Autor, 2022

Comentado [FXVV2]: Invierte 124.000 y obtiene un van de 5 mil. Es muy sensible tiene un VAN DE 40.000 y 300 CON VARIACIONES DE 2 Y 3 % DE VENTAS

DISCUSIÓN

Para el 1er. caso de discusión, se considera el estudio de factibilidad para la implementación de una escuela hípica en la ciudad de Cuenca realizado por Ríos, Rodas, y Amaya (2019), donde pone en marcha una investigación mixta, en donde recolecta información cuantitativa con método descriptivo para las encuestas enfocadas a padres de familia que tengan niños de cinco a doce años. En contraste con este proyecto se puede mencionar que en las encuestas fueron realizadas a personas que tienen sus ejemplares en escuelas de saltos o clubes ecuestres, donde se concentran en demasía las familias. También se puede destacar el hecho de que suplen la necesidad de ocupar estos caballos para ratos ocio o la práctica de algún deporte (Navarro, 2021). Estas actividades tienen la finalidad de dinamizar la economía y promover los deportes ecuestres, esto es posible debido a que se mueven grandes cifras de dinero.

En el proyecto llevado a cabo por Pincay (2021), resultó ser de gran medida rentable ya que al ser productor único no tiene competencia directa que le desfavorezca en la demanda de su producto, esto puede verse reflejado en la tasa interna de retorno que es del 53,25% en un periodo cinco años, superando así la tasa de descuento del 10%. La relación beneficio/costo es de veintiséis centavos, lo que confirma su viabilidad financiera. Este valor indica que con una buena planificación es posible tener un negocio basado en la ganadería altamente rentable.

En el estudio realizado por Muriel y Peñaquishpe (2020), donde proponen una empresa que se dedica a fabricar herramientas, accesorios y otros aperos para la industria hípica. Se pudo constatar que es un proyecto con altos beneficios financieros en donde las personas constantemente adquieren productos complementarios para sus ejemplares. El proyecto tiene una tasa de descuento del 8,75%. El análisis financiero revela una TIR del 46%, lo que indica un gran margen de rentabilidad para la talabartería. Además, el VAN (valor actual neto) es de \$54.828, lo que indica que el negocio generará un flujo de efectivo positivo durante 5 años. En contraste con este proyecto se puede mencionar que a nivel nacional la industria hípica se encuentra vigente, y tiene la capacidad de mover grandes monetarias.

Alumema y Panchi (2021), mencionan que para poder instalar su ganado vacuno van a requerir de 3 Ha, de las cuales 2.93 Ha serán destinadas para el cultivo de pasto y el resto para la infraestructura. Esto quiere decir que cerca del 3% va a ser destinado a infraestructura, lo cual concuerda con nuestro proyecto en donde se van a destinar 3.5 hectáreas, de las cuales 2.5 hectáreas se destinan para los potreros, mientras que 1 hectárea se destina a la infraestructura y 100 metros cuadrados para el picadero o pado, cabe recalcar que se mencionen específico a este estado del arte ya que ambos ganados (vacuno y equino) tienen bastante similitud y muchas veces es complementario.

En este proyecto se estima un VAN de \$53,091.76 y una TIR de 33% a partir de los resultados obtenidos mediante los cálculos realizados, lo que indica que el proyecto representa una importante oportunidad de inversión.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Entre las conclusiones que responden al primer objetivo del presente proyecto, se identifica que como debilidades importantes a atender se encuentra la marca desconocida que comercializa caballos en el cantón y de manera logística, lo lejano que se encuentran los proveedores para atender sus requerimientos y lo difícil del acceso a la zona de producción. Pero se identifican fortalezas importantes tales como, la experiencia de los colaboradores en este tipo de producción y el acceso a ecuestres exclusivos para la presentación de los equinos.

Entre los resultados del levantamiento de información primaria, se identifica que el 30% del grupo objetivo prefieren adquirir caballos de raza Pura Sangre Inglés, para dedicarlos al salto (67% de los encuestados). Es importante resaltar, que el 59% del grupo objetivo, compra 1 caballo cada 2 a 3 años, donde el 57% paga entre \$3.001 a \$9.000 por cada uno. Estos datos sirvieron de base para calcular la demanda insatisfecha, donde se identificó 4 potros PSI, 10 caballos de salto PSI y 20 posibilidades de arrendamiento.

Para el Objetivo 2, se realizó un análisis de la visión estratégica del negocio, considerando elementos como la identificación del nicho de mercado, la selección de las crías, las tareas de entrenamiento y cuidado, el marketing, las alianzas estratégicas y la mejora continua a aplicar. Entre las estrategias de marketing propuestas, se identifican la necesidad de generar promociones, sorteos, participar en eventos, diseñar campañas publicitarias digitales y mejora constante de las razas.

Sobre las necesidades técnicas expuestas en el Objetivo 3, se determinó el requerimiento de 5 cargos, entre ellos el administrador, el contador, el médico veterinario, el equestriano y los palafreneros: estos colaboradores cumplirán sus funciones en una empresa bajo la modalidad de Sociedad Limitada y funcionará en un terreno de 3.5 hectáreas, de las cuales 2.5 hectáreas se destinan para los potreros, mientras que 1 hectárea se destina a la infraestructura y 100 metros cuadrados para el picadero o pado.

El proyecto realiza una compra anual de 4 caballos adultos y 10 potros, donde su inversión alcanza los \$44.000,00. El costo de proyección calculado en el primer año, que incluye la compra de los caballos y el adiestramiento es de \$141.819,0.

Por último, en el Objetivo 4 se determinó la solvencia y rentabilidad del proyecto, donde se concluyeron indicadores como el ROA que para el 2023 es de 12,52% y el margen neto que en el mismo año es de 7,33%. A estos se suman una TIR de 17,34% y un Van de \$5.145,41, considerando el proyecto viable.

Recomendaciones

- Frente al grupo objetivo y según los resultados de las encuestas, se recomienda invertir mayor presupuesto a la participación en eventos exclusivos, a la generación de promociones por volumen de compra y al mejoramiento permanente de las razas.
- Con respecto a las estrategias para el funcionamiento del proyecto, se recomienda capacitar de manera periódica al personal operativo sobre el mejor manejo de los equipos, tanto en su adiestramiento como en los cuidados alimenticios como de salud.
- Se debe incluir mayor inversión en la publicidad digital, porque es considerada la más directa, y menos costosa y la más eficiente para llegar al público objetivo.
- Frente a las necesidades técnicas, se recomienda invertir de forma continua en innovación y renovación de equipos con los que se trabaja el mantenimiento de las instalaciones, con la finalidad de ser más eficientes.
- Se recomienda estar en permanente búsqueda de reducir los costos a invertir por la compra de ejemplares, sin mermar la calidad de estos, con el fin de generar una mayor rentabilidad al proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Alava, A. D. (09 de Julio de 2022). Segmentación de Mercado y Clientes Potenciales de caballos Pura Sangre Inglés en la Provincia del Guayas. (J. A. Romero , Entrevistador)
- Alulema, M., & Panchi, M. (2021). *Estudio de factibilidad para la implementación de ganadería intensiva en el rancho ecológico San Andrés*. Ecuador: Latacunga: Universidad Técnica de Cotopaxi. Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/7933>
- Alumema, M. A., & Panchi, M. A. (2021). Estudio de factibilidad para la implementación de ganadería intensiva en el rancho ecológico San Andrés UTC. *Tesis-Ingeniería comercial*. Universidad Técnica de Cotopaxi, Latacunga.
- Andrade, A. (2022). *Ratios o razones financieras*. Lima: Repositorio Académico de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/622323>
- Andrade, A. A., & Mejía, S. E. (2015). Propuesta de estudio de factibilidad para la creación del Centro Ecuéstre "Corcel Negro", cantón Bucay de la provincia del Guayas. Bucay, Guayas, Ecuador: Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/3280>
- Añez, J. (2019). *www.webyempresas.com*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/estudio-financiero/>
- Asamblea Nacional. (2017). *LEY ORGÁNICA DE SANIDAD AGROPECUARIA*. Quito. Obtenido de <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=permisos+o+leyes+que+regulen+la+crianza+de+estos+animales>.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Ecuador. Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiiPSWwJr4AhX6hXIEHeZsD04QFnoECAQQAQ&url=https%3A%2F%2F>

Fwww.tce.gob.ec%2Fwp-content%2Fuploads%2F2022%2F01%2FConstitucion-de-la-Republica-del-Ecuador.pdf&usg=AOvVaw1xTmSWNT4i295oyBJTu

Aunós Gómez, Á., Rodríguez Puerta, F., & Garasa Laborda, M. (2002). Análisis de sensibilidad sobre la rentabilidad financiera de choperas de Huesca y Lérida. *Revista de ámbito forestal*, 8. Obtenido de <https://repositori.udl.cat/items/2c285996-e016-4b12-bac6-08816bc4970a>

Behling, S. (2011). Razas de caballos: Las 100 razas mas conocidas. Editorial HISPANO EUROPEA, 2011. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=y0-CgLsnQAKC&pg=PA83&hl=es&source=gbs_selected_pages&cad=3#v=onepage&q&f=false

Betancourt, D. (2019). *biblioteca.udgvirtual.udg.mx*. Obtenido de <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/3205>

Carrouche, E. (2021). *Estados financieros pro-forma Enfocados a determinar las Ventas*. Méxicoq. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/estados-financieros-pro-forma-enfocados-determinar-las-carrouche>

Caurin, J. (26 de julio de 2017). *www.emprendepyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/plan-de-marketing>

Cotera Regalado, E. (2018). *ri.uaemex.mx*. Obtenido de http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/103125/secme-31_1.pdf?sequence=1

D' Astous, A., Sanabria, R., & Pierre, S. (2003). Muestreo bola de nieve. *Investigación de mercados*. Bogotá, Colombia: Norma. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=tujPyjaYulQC&pg=PA234&dq=muestreo+de+bola+de+nieve&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwipr9uN59H4AhUgZTABHT7yBjYQuwV6BAgBEAc#v=onepage&q=muestreo%20de%20bola%20de%20nieve&f=false>

- Dubs de Moya, R. (2002). El Proyecto Factible: una modalidad de investigación. *Sapiens. Revista Universitaria de Investigación*, 3.
- Echeverría, C. d. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando*, 17. Obtenido de <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836>
- Echeverría, R. C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista UCE*, 13-15.
- Emery, D. R., Finnerty, J. D., & Stowe, J. D. (2000). Índice de rentabilidad. En *Fundamentos de la administración financiera*. PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=isR9DyNXdDwC&pg=PA312&dq=Indice+de+rentabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj7p-D9j9T4AhUaSjABHWyeBxYQ6AF6BAgEEAI>
- FAO. (2007). Fortalecimiento de los sistemas nacionales de control de los alimentos. Roma, Italia: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=x0XddGd2RPQC&pg=PA139&dq=analisis+foda&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwih96jDwcn4AhXzmYQIHdxzCGUQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=analisis%20foda&f=false>
- Flórez, J. A. (2007). Proyectos de inversión para las pyme. Bogotá, Colombia: ECOE EDICIONES. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=s9vDDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=indicadores+financieros+tasa+interna+de+retorno&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=indicadores%20financieros%20tasa%20interna%20de%20retorno&f=false
- Huaire, E. J. (2019). *Método de investigación*. Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjEzcujh5P4AhXXmYQIHsYVCS0QFnoECAwQAQ&url=https%3A%2F>

%2Fwww.aacademica.org%2Fedson.jorge.huaire.inacio%2F35.pdf&usg=AOvVaw0vWikM3IHHKbz50qWLsrZH

- Malhotra, N. K. (2004). Investigación de mercados. *Muestreo de bola de nieve*. México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=SLmEbIVK2OQC&pg=PA324&dq=muestreo+de+bola+de+nieve&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwipr9uN59H4AhUgZTABHT7yBjYQuwV6BAgHEAc#v=onepage&q=muestreo%20de%20bola%20de%20nieve&f=false>
- Martínez, D., & Milla, A. (2012). Análisis del entorno. España: Díaz de Santos. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=LDStM0GQPkgC&printsec=frontcover&dq=analisis+pestel&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwixkfHpq8n4AhV0UjABHQhtAcsQ6AF6BAgJEA#v=onepage&q&f=false>
- Mercado González, E., Gotes, R., & McDaniel, C. (2016). *biblioteca.uazuay.edu.ec*. Obtenido de <http://biblioteca.uazuay.edu.ec/buscar/item/81070>
- Mete, M. R. (2014). Valor Actual Neto y Tasa de Retorno: Su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. Bolivia: Instituto de Investigación en Ciencias Económicas y Financieras Universidad La Salle - Bolivia. Obtenido de https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi9uoGI4sL4AhVWIGoFHcsiAzkQFnoECCKQAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.scielo.org.bo%2Fpdf%2Ffrfer%2Fv7n7%2Fv7n7_a06.pdf&usg=AOvVaw3tmIOn-DdvR2b92dG00a3J
- Millán, Á., Molina, A., Romero, C., Díaz, E., Blázquez, J. J., Cordente, M., & Gómez, M. Á. (2013). Fundamentos de Marketing. Madrid, España: ESIC. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=_cyj8_SogTUC&printsec=frontcover&dq=analisis+de+micro+entorno&hl=es-

419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=analisis%20de%20micro%20entorno&f=false

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI*. Ecuador. Obtenido de

<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKewjFhLL8xpr4AhUFgnIEHQnNCbwQFnoECAIQAAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.correosdeecuador.gob.ec%2Fwp-content%2Fuploads%2Fdownloads%2F2018%2F11%2FCOPCI.pdf&usg=AOvVaw0tAEjYP1tUMYp>

Morín, E. (2009). Principios y Aplicaciones del Análisis Costo-Beneficio: Evaluación Social de Proyectos. *Primer Encuentro Técnico Sobre la Estructuración de Proyectos de Asociación Público-Privada*. Guanajuato, México: PIAPPEM. Obtenido de

https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKewjtkJPY48L4AhXxDEQIHTvTAI84ChAWegQIAhAB&url=http%3A%2F%2Fwww.cca.org.mx%2Fps%2Ffuncionarios%2Fmuniapp%2FdEscargas%2FEncuentros_tecnicos%2FSET2009%2Fprincipios_aplicaci

Morocho, X. S., & Duchimaza, D. E. (2018). Caracterización de los sistemas de explotación equina en la Provincia del Azuay. Cuenca, Azuay, Ecuador: Universidad de Cuenca. Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/30015>

Muriel, D., & Peñaquishpe, K. (2020). *estudio de factibilidad para la producción y comercialización de artesanías de talabartería en la ciudad de Cotacachi – Imbabura*. Ecuador: Universidad Técnica del Norte. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/11002/2/02%20TUR%20182%20TRABAJO%20GRADO.pdf>

Navarro, M. (06 de 07 de 2021). Plan de negocio: Centro Ecuestre Collado Llevado. Valladolid , España: Universidad de Valladolid. Obtenido de

<https://www.bing.com/ck/a?!&&p=b0ef5f67a9982d934284fad8a03df3f15be3a5850df56c87b107ac2f2e0f8622JmltdHM9MTY1MzYyNjYzOSZpZ3VpZD0zZDk5N2U5Ni01YTljLTQyY2EtOTdmNy03YmRhOTQzMmNmNDUmaW5zaWQ9NTZlMg&ptn=3&fclid=9fac9a25-dd77-11ec-9c86-a3b5d9d67683&u=a1aHR0cHM6Ly91>

Nuño, P. (07 de junio de 2017). *www.emprendepyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-un-estudio-de-mercado.html>

Pincay, L. (2021). *Proyecto de factibilidad: faenamiento y comercialización de la producción de carne de cabra en la comuna Zapotal, cantón Santa Elena*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/6327/1/UPSE-TIA-2021-0063.pdf>

Quesada, J. (2018). *Estudio técnico y de costo para la producción de heno en Bagatzí, Bagaces, Guancaste versus el precio de mercado del mismo en la zona norte de Costa Rica*. Costa Rica: Ciudad Universitaria Rodrigo Facio. Obtenido de <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/82693/Tesis%20Daniel%20Quesada%20Jim%C3%A9nez%20B58453%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ramírez, A. D., & Vidal, M. A. (2019). *www.eumed.net*. Obtenido de <https://www.eumed.net/ce/2009a/amr.htm>

Ramírez, F. H., & Zwerg, A. M. (2012). *Metodología de la investigación: más que una receta*. Colombia : Dialnet. Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjoleWv-plL4AhXEknIEHcVECPAQFnoECB4QAQ&url=https%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F4044261.pdf&usg=AOvVaw3Nc8Ktf4goxv7r-r-2jFDrU>

- Rios , M. A., Rodas, M. B., & Amaya, T. A. (2019). Estudio de factibilidad para la implementación de una escuela hípica en la ciudad de Cuenca. Cuenca, Azuay, Ecuador: Universidad del Azuay. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/8941>
- Rivera, J., & de Garcillán, M. (2007). Dirección de marketing: Fundamentos y aplicaciones. Madrid, España: ESIC. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=NTR1DkBBIW8C&pg=PA55&dq=analisis+del+macroentorno&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwi7sYjvvMn4AhVWbTABHRIKBjkQ6AF6BAgEEAI#v=onepage&q=analisis%20del%20macroentorno&f=false>
- Rodriguez , J. A. (2015). Plan de negocios para la creación de un centro ecuestre en la parroquia de Nono, Pichincha. Nono, Pichincha, Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial. Obtenido de <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/15046>
- Sáenz , A. (2008). *ZOOTECNIA EQUINA*. Managua : Universidad Nacional Agraria. Obtenido de https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiZv_3KwsL3AhVsZN8KHYhnAKcQFnoECAIQAQ&url=https%3A%2F%2Frepositorio.una.edu.ni%2F2451%2F1%2Fnl01s127z.pdf&usg=AOvVaw1xyl-XJ3aZT-wH6E4H48BE
- Sánchez, D. (Octubre de 2020). Análisis FODA o DAFO. Madrid, España: Bubok Publishing S.L. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=6h0JEAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=analisis+foda&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Sanchez, M. A. (2021). Valuación de un proyecto de inversión de la empresa "Marvin S.A." Mediante el VAN y la TIR. Machala, Ecuador: Universidad Técnica de Machala. Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjY8Mmy4ML4AhVcm2oFHT03B2cQFnoECAoQAQ&u>

rl=http%3A%2F%2F repositorio.utmachala.edu.ec%2Fbitstream%2F48000%2F16634%2F1%2FE-11704_SANCHEZ%2520BUSTAMANTE%2520MARVIN%2520ALE

Santos, S. T. (11 de 11 de 2008). Estudio De Factibilidad De Un Proyecto De Inversión: Etapas En Su Estudio. *Contribuciones a la Economía*. Obtenido de <https://ideas.repec.org/a/erv/contri/y2008i2008-112.html>

Sarli, R. R., González, S. I., & Ayres, N. (2019). *bdigital.uncuyo.edu.ar*. Obtenido de https://bdigital.uncuyo.edu.ar/objetos_digitales/7320/sarlirfo-912015.pdf

Solé, A. (2014). *Estudios de capacidad*. España: ASOLEGIN. Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiZ6Zvztar7AhXobDABHVAaBu4QFnoECA0QAw&url=https%3A%2F%2Fasolengin.files.wordpress.com%2F2014%2F04%2Festudio-s-de-capacidad-de-procesos.pdf&usg=AOvVaw1GKOVey2WN7-69jmFnB>

Stud Book Ecuatoriano. (2019). *Stud Book Ecuatoriano*. Obtenido de <http://www.studbookecuadoriano.org/reglamento.html>

Talaya, A. E., de Madariaga, J. G., Narros, M. J., Olarte, C., Reinares, E. M., & Saco, M. (2008). Principios de Marketing. Madrid, España: ESIC. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=86V4nK6j0VIC&pg=PA57&dq=analisis+de+micro+entorno&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj6rGT6sv4AhVpbTABHfWXC9EQ6AF6BAgEEAI#v=onepage&q=analisis%20de%20micro%20entorno&f=false>

Universidad de Buenos Aires. (2013). *Punto de Equilibrio*. Buenos Aires, Argentina: Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo. Obtenido de https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjS4-by1a77AhVPUjABHczAAPcQFnoECAwQAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.fadu.edu.uy%2Fmarketing%2Ffiles%2F2013%2F04%2Fpunto_equilibrio.pdf&usg=AOvVaw2w74EWnZguE927UTcT4b-V

Universidad para la Cooperación Internacional. (2016). <https://www.ucipfg.com>.

Obtenido de https://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf#:~:text=Un%20estudio%20t%C3%A9cnico%20permite%20proponer%20y

Universidad para la Cooperación Internacional. (2017). www.ucipfg.com. Obtenido de

https://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf#:~:text=Un%20estudio%20t%C3%A9cnico%20permite%20proponer%20y%20analizar%20las,capital%20de%20trabajo%20que%20se%20necesita.%20%28Rosales%20C%20

Valladares, P. G. (2007). Costeo y determinación del precio de formar un caballo tres sangres finca Las Acacias. Sangolquí, Pichincha, Ecuador: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/1714>

Vargas, C. (2020). *Evaluación de alternativas para problemas de inundaciones que afectan a productores ganaderos en zona de islas de Entre Ríos*. Ecuador: Universidad Tecnológica Nacional. Obtenido de https://drive.google.com/file/d/14XP4CNHcZ6ZHuOO3EI42HvRfBDgp_1Ym/view?usp=share_link

Vergíu Canto, J., & Bendezú Mejía, C. (2007). www.redalyc.org. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81610107.pdf>

ANEXOS

Anexo N° 1: Formato encuestas

1. Provincia a la que pertenece

- Guayaquil
- Samborondón
- Balzar
- Yaguachi
- Salitre
- Otro cantón

2. ¿Cuál es la raza de caballos de su preferencia?

- Pura raza española
- Silla argentino
- Pura sangre inglés
- Criollo
- Paso colombiano
- Peruano de paso
- Lusitano
- Otros

3. ¿Actividad a la dedica su caballo?

- Salto
- Carrera
- Turismo Ecuestre
- Equino terapia

4. ¿Cuántos caballos posee?

- De 1 a 3
- De 4 a 6
- De 7 a 9
- De 10 a 12

5. Lugar donde tiene sus caballos

- Finca propia

- Club ecuestre
- Escuela de equitación
- Stud de carrera

6. Con qué frecuencia adquiere sus caballos.

- 1 por año
- 2 por año
- 3 por año
- 1 cada dos años
- 1 cada tres años

7. Actualmente se siente satisfecho con los caballos que ha adquirido.

- Sí
- No

8. Estatura de preferencia de sus caballos.

- 1.60 - 1.70 metros
- 1.71 - 1.80 metros
- 1.81 - 1.90 metros

9. Precio que ha pagado por sus caballos.

- \$1200 - \$3000
- \$3000 - \$5000
- \$5000 - \$10000
- \$10000 - \$20000

10. A qué edad del caballo prefiere adquirirlo

- De 1 a 3 años
- De 3 a 7 años
- De 7 a 12 años

11. ¿compraría un potro pura sangre Inglés?

- Sí
- No

12. Cuánto pagaría por un potro pura sangre inglés.

- \$1000 - \$3000

- \$3001 - \$6000
- \$6001 - \$9000
- \$12001-\$15000

13. ¿Compraría un Caballo pura sangre inglés para salto?

- Sí
- No

14. Cuánto pagaría por un Caballo pura sangre Inglés para salto

- \$6000 - \$9000
- \$9001 - \$12000
- \$12001-\$15000
- \$15001 - \$18000

15. ¿Arrendará su caballo en nuestro criadero o centro ecuestre?

- Sí
- No

16. Precio que pagaría por arrendar su caballo.

- \$200 - \$300
- \$301 - \$400
- \$401 - \$500
- \$501 - \$600

Anexo N° 2: Formato de entrevista para estudio técnico

Dentro de las preguntas se van a considerar los costos de cada bien o servicio que se requiera para constituir el criadero de caballos de pura sangre.

- ¿Qué cantidad de caballos se puede tener por metro cuadrado?
- ¿Cuáles son las infraestructuras que requiere el criadero de caballos?
- ¿De cuánto terreno se dispone para el criadero?
- ¿Qué equipos son indispensables que debe incorporar la planta?
- ¿Dónde estará ubicado el criadero?
- ¿Cómo se lleva la gestión de compras de nuevos especímenes?
- ¿Se va a llevar a cabo el proceso de reproducción? En caso de hacerlo explique los procesos que se llevan a cabo.
- ¿Qué materiales adicionales se utilizan para mantener un hato equino?
- ¿Cuál es la dieta que debe de tener el caballo por día y cómo se realiza la gestión de compras de alimentos (proveedores)?
- ¿Con qué frecuencia se necesita del chequeo del veterinario?
- ¿Qué insumos suplementarios requiere el hato equino?
- ¿Cuántas personas se requieren para el cuidado por caballo?
- ¿Cuánto tiempo de vida útil tienen las madrillas y padrillos?
- ¿Cuántas personas se requieren para la doma de cada caballo?
- ¿De cuánto es el tiempo que se requiere para vender cada caballo?

Anexo N° 3: Cronograma de actividades

	Meses											
Actividades	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Oct
Elaboración de perfil												
Entrega de perfil												
Aprobación de perfil												
Elaboración de anteproyecto												
Entrega de anteproyecto												
Sustentación de anteproyecto												
Elaboración de encuestas												
Tabulación de resultados												
Conclusiones y recomendaciones												
Sustentación final												

Elaborado por: El Autor, 2022

APÉNDICES

Apéndice N° 1: Operacionalización de variables

Variable	Definición	Tipo de medición e indicador	Técnicas de tratamiento	Resultados esperados
Tasa Interna de Retorno (TIR)	Valor medido en porcentaje que expresa el interés generado a lo largo del tiempo entre la inversión y flujos de ingresos a futuros.	Medición Cuantitativa, Indicadores de rentabilidad	Información primaria, obtenida en el flujo de caja por medio de encuestas y entrevistas. Uso de Estadística descriptiva	Obtener un valor superior a la tasa de descuento.
Valor Actual Neto (VAN)	Valor medido en flujo de dinero que se encarga de traer a valor presente los ingresos que se proyectan tener a futuro.			El valor de los ingresos obtenidos a lo largo del tiempo en el flujo de caja.
Costo Beneficio (C/B)	Muestra la relación que existe entre el valor actual de los ingresos del proyecto y el valor actual de los costos, tomando en consideración los flujos futuros.			Se espera obtener un $C/B > 1$ para considerar el proyecto rentable.
Índice de Rentabilidad (IR)	Mide el valor presente de las comisiones generadas por cada unidad monetaria invertida en el proyecto.			Se espera obtener un $IR > 1$ para considerar el proyecto rentable.

Comentado [FXVV3]: NO PONE EN LOS RESULTADOS

Elaborado por: El Autor, 2022

Apéndice N° 2: Gastos en sueldos y salarios

Sueldos y salarios										
Cargo	Cantidad	Sueldo base	XII sueldo	XIII sueldo	Fondos de reserva	Vacaciones	Aporte patronal	Aporte IESS	Total mes	Total anual
Administrador	1	\$800,00	\$66,67	\$35,42	\$66,67	\$33,33	\$89,20	\$75,60	\$1.015,68	\$12.188,20
Contador	1	\$450,00	\$37,50	\$35,42	\$37,50	\$18,75	\$50,18	\$42,53	\$586,82	\$7.041,80
Palafrenero	1	\$450,00	\$37,50	\$35,42	\$37,50	\$18,75	\$50,18	\$42,53	\$586,82	\$7.041,80
Equestrian	1	\$800,00	\$66,67	\$35,42	\$66,67	\$33,33	\$ 89,20	\$75,60	\$1.015,68	\$12.188,20
Subtotal	4	\$2.500,00	\$208,33	\$141,67	\$208,33	\$104,17	\$278,75	\$236,25	\$3.205,00	\$38.460,00

Comentado [FXVV4]: SOLO CONSIDERA UN TRABAJADOR

Comentado [FXVV5]: SOLO CONSIDERA UN EQUESTRIAN

Elaborado por: Autor, 2022

Apéndice N° 3: Costos de adiestramiento por 20 ejemplares

Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Costo Total
Costos Directos			
adiestramiento		\$ 358,48	\$ 7.169,53
Alimentación forraje		\$ 1.200,00	\$ 24.000,00
Alimentación concentrada	20	\$ 420,00	\$ 8.400,00
Vitaminas y medicinas		\$ 56,00	\$ 1.120,00
Mantenimiento		\$ 207,11	\$ 4.142,24
Costos Indirectos			
Movilización (combustible)		\$ 60,00	\$ 1.200,00
Veterinario		\$ 42,35	\$ 847,06
Total costos de producción		\$ 2.343,94	\$ 46.878,82

Elaborado por: Autor, 2022

Apéndice N° 4: Costos de producción 4 caballos de salto

Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Costo Total
Costos Directos			
Adiestramiento		\$ 358,48	\$ 1.433,91
Alimentación forraje		\$ 1.200,00	\$ 4.800,00
Alimentación concentrada		\$ 420,00	\$ 1.680,00
Vitaminas y medicinas	4	\$ 56,00	\$ 224,00
Ejemplares		\$ 8.000,00	\$ 32.000,00
Mantenimiento		\$ 207,11	\$ 828,45
Mortalidad 5%		\$ 512,08	\$ 2.048,32
Costos Indirectos			
Movilización (combustible)		\$ 60,00	\$ 240,00
Veterinario		\$ 42,35	\$ 169,41
Total costos de producción		\$ 10.856,02	\$ 43.424,08

Elaborado por: Autor, 2022

Apéndice N° 5: Costos de producción por 10 potros para adiestramiento

Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Costo Total
Costos Directos			
Adiestramiento	10	\$ 277,00	\$ 2.770,05
Alimentación forraje	10	\$ 1.200,00	\$12.000,00
Alimentación concentrada	10	\$ 420,00	\$ 4.200,00
Vitaminas y medicinas	10	\$ 56,00	\$ 560,00
Ejemplares	10	\$ 1.200,00	\$12.000,00
Mantenimiento	10	\$ 207,11	\$ 2.071,12
Mortalidad 5%		\$ 168,01	\$1.680,06
Costos Indirectos			
Movilización (combustible)	20	\$ 60,00	\$ 1.200,00
Veterinario		\$ 42,35	\$423,53
Total costos de producción		\$ 3.630,48	\$ 36.904,75

Elaborado por: Autor, 2022

Apéndice N° 6: Costo de producción por 3 ejemplares reproducidos en el criadero

Descripción	Cantidad	Costo Unit.	Costo Total
Costos Directos			
Adiestramiento	3	\$ 358,48	\$ 1.075,43
Alimentación forraje	3	\$ 2.700,00	\$ 8.100,00
Alimentación concentrado	3	\$ 1.260,00	\$ 3.780,00
Vitaminas y medicinas	3	\$ 168,00	\$ 504,00
Mantenimiento	3	\$ 207,11	\$ 621,34
Mortalidad 5%		\$ 234,68	\$ 704,04
Costos Indirectos			
Movilización (combustible)	20	\$ 60,00	\$ 1.200,00
Veterinario		\$ 42,35	\$ 127,06
Total costos de producción		\$ 5.030,62	\$ 16.111,86

Elaborado por: Autor, 2022

Apéndice N° 7: Flujo de caja

Comentado [FXVV6]: 3 PRIMEROS AÑOS ES 22%

FLUJO DE CAJA							
CONCEPTO	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Venta de Caballos de salto		\$64.615,03	\$65.390,41	\$66.175,10	\$66.969,20	\$67.772,83	\$68.586,11
Venta de Potros		\$44.473,32	\$45.007,00	\$45.547,08	\$46.093,65	\$46.646,77	\$47.206,53
Adiestramiento		\$104.175,16	\$105.425,27	\$106.690,37	\$107.970,65	\$109.266,30	\$110.577,50
Crias		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$20.945,42	\$21.196,77	\$21.451,13
Ventas Netas		\$213.263,52	\$215.822,68	\$218.412,55	\$221.033,50	\$223.685,90	\$226.370,14
Costo total de Producción		\$141.819,52	\$143.521,35	\$145.243,61	\$146.986,53	\$148.750,37	\$150.535,37
Utilidad Bruta		\$71.444,00	\$72.301,33	\$73.168,94	\$74.046,97	\$74.935,53	\$75.834,76
Gastos Administrativos		\$35.758,71	\$36.187,81	\$36.622,07	\$37.061,53	\$37.506,27	\$37.956,35
Depre. Maq. y equipos		\$5.020,07	\$5.020,07	\$5.020,07	\$5.020,07	\$5.020,07	\$5.020,07
Gastos Operacionales		\$40.778,78	\$41.207,89	\$41.642,14	\$42.081,61	\$42.526,34	\$42.976,42
Utilidad antes de impuesto e intereses		\$30.665,22	\$31.093,44	\$31.526,80	\$31.965,36	\$32.409,19	\$32.858,34
Gastos financieros		\$7.310,67	\$6.357,40	\$5.311,08	\$4.162,65	\$2.902,13	\$1.518,58
Utilidad antes de participacion de trabajado		\$23.354,55	\$24.736,04	\$26.215,72	\$27.802,71	\$29.507,06	\$31.339,76
Participacion de trabajadores - 15%		\$3.503,18	\$3.710,41	\$3.932,36	\$4.170,41	\$4.426,06	\$4.700,96
Utilidad antes de impuestos		\$19.851,36	\$21.025,64	\$22.283,36	\$23.632,31	\$25.081,00	\$26.638,79
Impuesto a la Renta - 22%		\$4.367,30	\$4.625,64	\$4.902,34	\$5.908,08	\$6.270,25	\$6.659,70
Utilidad Neta		\$15.484,06	\$16.400,00	\$17.381,02	\$17.724,23	\$18.810,75	\$19.979,10
Depre. Maq. y equipos		\$5.020,07	\$5.020,07	\$5.020,07	\$5.020,07	\$5.020,07	\$5.020,07
Terreno	\$ (25.000,00)						
Construccion Obra civil	\$ (21.642,08)						
Maquinaria	\$ (6.315,22)						
Prestamo	\$ 74.904,41						
Equipo de computacion	\$ (2.490,00)						
Inv. Capital de trabajo	\$ (40.790,31)						
Ejemplares	\$ (20.000,00)						
Valor de desecho							\$7.656,45
Amorti. Prestamo		\$9.767,15	\$10.720,42	\$11.766,74	\$12.915,17	\$14.175,69	\$15.559,24
Flujo de Caja / Proyecto	-\$41.333,20	\$10.736,99	\$10.699,65	\$10.634,36	\$9.829,13	\$9.655,13	\$17.096,38

FLUJO DE CAJA							
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Flujo de Caja / Proyecto	-\$41.333,20	\$10.736,99	\$10.699,65	\$10.634,36	\$9.829,13	\$9.655,13	\$17.096,38
Flujo de Caja / Descontado		\$9.484,66	\$8.349,26	\$7.330,42	\$5.985,11	\$5.193,43	\$9.196,03
Flujo de Caja + Inversión	-\$41.333,20	-\$30.596,21	-\$19.896,56	-\$9.262,20	\$566,93	\$10.222,06	\$27.318,45

Elaborado por: Autor, 2022

Apéndice N° 8: Estado financiero proforma

Estado situación financiera pro-forma							
Tasa de crecimiento	2,0%	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Activos							
Activos Corrientes							
Efectivo	\$	3.381,19	\$ 3.448,82	\$ 3.517,79	\$ 3.588,15	\$ 3.659,91	\$ 3.733,11
Ejemplares para la venta	\$	44.000,00	\$ 44.880,00	\$ 45.777,60	\$ 46.693,15	\$ 47.627,02	\$ 48.579,56
Total Activos Corrientes	\$	47.381,19	\$ 48.328,82	\$ 49.295,39	\$ 50.281,30	\$ 51.286,93	\$ 52.312,67
Activos No Corrientes							
Terreno	\$25.000,00	\$25.500,00	\$26.010,00	\$26.530,20	\$27.060,80	\$27.602,02	
Equipos y herramientas	\$6.315,22	\$6.441,52	\$6.570,35	\$6.701,76	\$6.835,80	\$6.972,51	
Muebles y equipos de oficina	\$2.490,00	\$2.539,80	\$2.590,60	\$2.642,41	\$2.695,26	\$2.749,16	
Infraestructura	\$21.642,08	\$22.074,92	\$22.516,41	\$22.966,74	\$23.426,08	\$23.894,60	
Otros activos	\$1.976,19	\$2.015,72	\$2.056,03	\$2.097,15	\$2.139,09	\$2.181,88	
Ejemplares reproductores	\$20.000,00	\$20.400,00	\$20.808,00	\$21.224,16	\$21.648,64	\$22.081,62	
Total Activos No Corrientes	\$77.423,49	\$78.971,96	\$80.551,40	\$82.162,42	\$83.805,67	\$85.481,79	
Total de Activos	\$124.804,68	\$ 127.300,77	\$ 129.846,79	\$132.443,72	\$ 135.092,60	\$ 137.794,45	
Pasivos							
Cuentas por pagar L/P	\$ 74.882,81	\$ 76.380,46	\$ 77.908,07	\$ 79.466,23	\$ 81.055,56	\$ 82.676,67	
Total de pasivo no corriente	\$ 74.882,81	\$ 76.380,46	\$ 77.908,07	\$ 79.466,23	\$ 81.055,56	\$ 82.676,67	
Total de Pasivos	\$ 74.882,81	\$ 76.380,46	\$ 77.908,07	\$ 79.466,23	\$ 81.055,56	\$ 82.676,67	
Patrimonio							
Capital	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	
Total Patrimonio	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	\$ 49.921,87	
Fondos Externos Requeridos							
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 124.804,68	\$ 126.302,34	\$ 127.829,95	\$129.388,11	\$ 130.977,43	\$ 132.598,54	

Elaborado por: Autor, 2022

Apéndice N° 9: Estado de resultado proforma

Estado Resultado Proforma						
Ingreso por actividades ordinarias	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Venta de Caballos de salto	\$ 64.615	\$ 65.390	\$ 66.175	\$ 66.969	\$ 67.773	\$ 68.586
Venta de Potros	\$ 44.473	\$ 45.007	\$ 45.547	\$ 46.094	\$ 46.647	\$ 47.207
Adiestramiento	\$ 104.175	\$ 105.425	\$ 106.690	\$ 107.971	\$ 109.266	\$ 110.577
Ventas Netas	\$ 213.264	\$ 215.823	\$ 218.413	\$ 221.034	\$ 223.686	\$ 226.370
Costo de ventas	\$ 141.820	\$ 143.521	\$ 145.244	\$ 146.987	\$ 148.750	\$ 150.535
Utilidad Bruta	\$ 71.444	\$ 72.301	\$ 73.169	\$ 74.047	\$ 74.936	\$ 75.835
Gastos	\$ 40.563	\$ 40.989	\$ 41.421	\$ 41.858	\$ 42.300	\$ 42.747
Gastos de ventas						
Promoción y publicidad	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200
Gastos administrativos	\$ 40.563	\$ 40.989	\$ 41.421	\$ 41.858	\$ 42.300	\$ 42.747
Utilidad Operacional Uii	\$ 30.881	\$ 31.312	\$ 31.748	\$ 32.189	\$ 32.636	\$ 33.088
Gastos financieros	\$ 17.073	\$ 17.073	\$ 17.073	\$ 17.073	\$ 17.073	\$ 17.073
Utilidad antes de participacion de trabaj	\$ 13.808	\$ 14.239	\$ 14.675	\$ 15.116	\$ 15.563	\$ 16.015
Participacion de trabajadores - 15%	\$ 3.536	\$ 3.743	\$ 3.966	\$ 4.204	\$ 4.460	\$ 4.735
Utilidad antes de impuestos	\$ 20.037	\$ 21.213	\$ 22.473	\$ 23.824	\$ 25.274	\$ 26.834
Impuesto a la Renta - 22%	\$ 4.408	\$ 4.667	\$ 4.944	\$ 5.241	\$ 5.560	\$ 5.903
Utilidad Neta	\$ 15.629	\$ 16.546	\$ 17.529	\$ 18.582	\$ 19.714	\$ 20.931

Elaborado por: Autor, 2022

Apéndice N° 10: Encuestas

¿Qué cantidad de caballos se puede tener por metro cuadrado?	Mínimo 50m ² en corrales, en pesebreras 1 cada 3 a 4 m ² .
¿Cuáles son las infraestructuras que requiere el criadero de caballos?	Se requiere de pesebreras, establo, ensilladero, picadero bañadero, cuarto de concentrado y forraje.
¿De cuánto terreno se dispone para el criadero?	Se dispone de 3 hectáreas.
¿Qué equipos son indispensables que debe incorporar la planta?	Bomba de agua, purificadora de agua, obstáculos para adiestramiento.
¿Dónde estará ubicado el criadero?	En el Recinto la Inmaculada del cantón Yaguachi de la Provincia del Guayas
¿Cómo se lleva la gestión de compras de nuevos especímenes?	Depende del uso y la finalidad que tengan estos, lo primordial es que estos ejemplares no tengan alguna enfermedad, lesión o alguna otra anomalía. También deben estar registrados en el Stud book ecuatoriano.
	Palafrenero es la persona encargada de limpiar las pesebreras, cambiar las camas, repartir alimento, forraje, agua, bañar los ejemplares y supervisarlos.
¿Cuántas personas se requieren para el cuidado por caballo?	Equestrian: es la persona encargada de domar y entrenar a los ejemplares; enseñarles a aceptar al ser humano como guía y líder.
	Veterinario: estas tres personas son las encargadas de supervisar a los ejemplares por si tienen síntomas de enfermedad, fatiga, dolor y de

	tenerlos en condiciones saludables.
¿Qué materiales adicionales se utilizan para mantener un hato equino?	Alimentación, Pesebrera, Herradas, Purgante, Vitaminas, Vacunas.
¿Cuál es la dieta que debe de tener el caballo por día y cómo se realiza la gestión de compras de alimentos (proveedores)?	Por día en promedio se necesita: * Alimento (concentrado) de 5 kilogramos de marca PRONACA. * 1 bulto de alfalfa miel (forraje) de 15 kilogramos. Se le deben dar como mínimo 120 kilogramos de cada elemento.
¿Con qué frecuencia se necesita del chequeo del veterinario?	Mínimo dos veces al año.
Proceso de reproducción	Monta natural
¿Cuántas personas se requieren para la doma de cada caballo?	Se necesita 1 domador en un tiempo máximo de 3 meses para educar a un ejemplar.
¿De cuánto es el tiempo que se requiere para vender cada caballo?	Potros adquiridos: de 3 meses en adelante una vez iniciada la doma. Caballos para salto: de 9 meses en adelante. Potros nacidos en el criadero: a partir de los 3 años.

Fuente: Encuesta, 2022 Elaborado por: Autor, 2022