

POR QUÉ COMPRAR UN CACHORRO CON PEDIGREE?

Hablemos del porqué de la importancia de tener un perro de pedigree. Convengamos que **NO EXISTEN PERROS PUROS SIN PEDIGREE**, todos los perros puros, tienen, sí o sí pedigree, el pedigree es el certificado de pureza del ejemplar, allí está su árbol genealógico de 4 generaciones, su número de registro, tatuaje, datos del criador y del propietario. Este certificado es expedido **EXCLUSIVAMENTE POR EL KENNEL CLUB BOLIVIANO**, en el caso de los ejemplares nacidos en el país y en el caso de un ejemplar extranjero, es emitido por el Kennel Club oficial del país dónde el ejemplar fue adquirido.

Escuché a mucha gente confundir lo que es un perro registrado de uno sin registro, ellos creían que porque el animal tenía certificado de vacunas de alguna veterinaria de confianza el perro ya estaba registrado, y es puro, **NO**, el registro (genealógico, a eso se refiere) es un certificado de transferencia que tiene el logo del KCB (o del Kennel Club de origen) donde figuran todos los datos del animal como ser: Raza, sexo, fecha de nacimiento, número de tatuaje o microchip (que es el mismo que el animal lleva en la oreja derecha o en la ingle), datos del padre y la madre (con sus respectivos números de registro), datos del criador y del nuevo dueño, este papel se le debe exigir al criador que nos lo entregue en perfecto estado, sin enmiendas y debidamente firmado, solo así certificamos que el animal es de nuestra propiedad, ya que ese papel queda en el PKC cuando solicitamos el pedigree.

Al tener nosotros todos los datos de nuestro cachorro en su **PEDIGREE**, allí podemos decir realmente que tenemos un perro puro, y por sobretodo, lo más importante, es que sabemos lo que tenemos en casa, perros a quienes confiamos nuestros hijos, y nuestra compañía o el cuidado de nuestro hogar y pertenencias. Está probado que el carácter en los perros es hereditario, por eso, al leer el pedigree podemos saber por medio de los padres, abuelos, bisabuelos y tatarabuelos, que carácter y temperamento tendría nuestro cachorro cuando llegue a la madurez, cosa que jamás podríamos determinar con un ejemplar sin registro o pedigree.

CUÁLES SON LOS PRO DE TENER UN EJEMPLAR SIN PEDIGREE?

Que a la hora de pagar es mucho más barato, entre U\$ 50 y U\$ 100, después es todo exactamente igual, nos cuesta lo mismo mantener un Perro Puro que uno sin papeles.

¿CUÁLES SON LAS CONTRAS DE TENER UN EJEMPLAR SIN PEDIGREE?

MUCHAS, si tenemos un macho, es difícil que alguien nos preste su hembra para cruzar y no podemos cobrar por el servicio de nuestro macho, etc. Si tenemos una hembra, normalmente vamos a querer lo mejor para nuestra nenita, vamos a tratar de usar el mejor macho de plaza para ella (Registrado), y ¿qué va a pasar? El dueño del macho no nos va a prestar su semental registrado para una perra sin registro. De por ahí conseguimos un macho sin registro muy lindo para usar, y si resulta que estos ejemplares son hermanos, o son padre e hija, que problema al no saber el origen de los perros.

Estos son solo algunos de los muchos problemas que tenemos con los perros sin registro, otro muy típico, nos vamos a las ferias de mascotas y nos venden un bóxer que no es bóxer, un rott que lo único de rott que tiene es el color y las cuatro patas, que problema realmente, es que todos los cachorros son lindos, después viene la pálida cuando nuestro cachorrito creció, y la garantía?.

Veamos un poco los contras de un perro REGISTRADO. Es muy caro a la hora de pagar, hablamos de U\$ 300 o más. Cierto pero hay criadores que nos dan en cuotas, si antes estábamos dispuestos a pagar U\$ 100 por uno sin registro, no veo el problema de pagar otra cuota de U\$ 100 al mes para tener un perro puro, si la manutención sale exactamente igual. Y lo más importante es que tenemos garantía, y compramos lo que nos dicen que nos están vendiendo.

Ahora los pro. Si tenemos un macho, y este es lindo y lo presentamos en exposiciones tanto especializadas o de campeonato del KCB, lo podemos hacer campeón de belleza, va a estar en la lista de sementales del KCB, y van a ser los dueños de las hembras los que nos pidan para usar nuestro macho, y no nosotros rogar por alguna hembra.

KENNEL CLUB BOLIVIANO

FOTOS DE CACHORROS

PASTOR ALEMAN: CACHORROS



PASTOR ALEMAN ADULTO



CANICHES CACHORROS



CANICHE ADULTO



COCKER CACHORROS



COCKER ADULTO



CACHORROS BOXER



BOXER ADULTO



CHAPI CACHORRO



CHAPI ADULTO



CHIHUAHUA CACHORRO



CHIHUAHUA ADULTO



ANEXO 1

NIVELES SOCIOECONOMICOS SEGÚN NSE BOLIVIA 2006/2007

1.1 Objetivos de investigación

La presente investigación estudia la diversidad económica y social de los hogares en las principales ciudades de Bolivia, con el objetivo de proponer una estratificación socioeconómica de la población boliviana.

Los hogares se clasifican en ocho estratos socioeconómicos en función de variables de ocupación, educación, tenencia de bienes/uso de servicios y vivienda. Logrando obtener una explicación multidimensional de los estratos socioeconómicos.

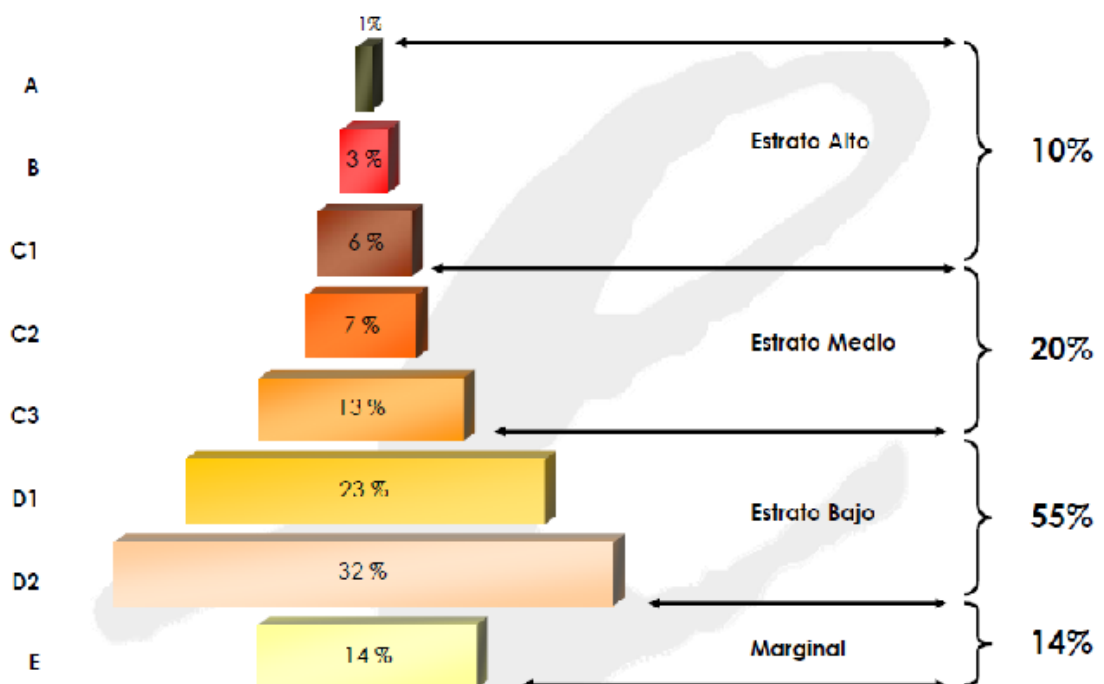
La información sobre la estructura de la población por estratos socioeconómicos y el perfil de cada estrato, son insumos fundamentales para el diseño de estrategias de mercadeo. El nivel socioeconómico es una dimensión fundamental en el estudio de mercados, porque permite identificar segmentos específicos del mercado a los que se asocian preferencias y comportamientos diferenciados.

1.2 Cobertura geográfica y temporal del estudio

El Índice de Niveles Socioeconómicos (INSE) fue calculado para los siguientes trece ámbitos geográficos:

- La Paz: ciudad capital, área conurbana y ciudad de El Alto
- Santa Cruz: ciudad capital y área conurbana
- Cochabamba: ciudad capital y área conurbana
- Chuquisaca: ciudad capital
- Potosí: ciudad capital
- Tarija: ciudad capital
- Eje troncal: ciudades capitales y áreas conurbanas
- Total general

PIRAMIDE DE HOGARES SEGÚN NSE BOLIVIA 2006/2007



□ **Nivel A:** Es el estrato más alto, al que pertenece 1% de la población. En su mayoría son dueños de negocios grandes y altos ejecutivos. Cuentan con nivel de educación universitaria concluida y postgrado. Poseen activos materiales que brindan comodidad y confort.

□ **Nivel B:** Constituye el segundo estrato más alto, con aproximadamente 3% de la población. Mayormente son profesionales independientes o dueños de negocios medianos. Cuentan con credenciales educativas similares al Nivel A. Tienen 19% menos activos materiales que el estrato más alto.

□ **Nivel C1:** Estrato de nivel medio alto, al que pertenece 6% de la población. Principalmente trabajan como profesionales (sean asalariados o independientes) y dueños de negocios medianos. El nivel educativo alcanzado es universitario o técnico superior. La posesión de bienes materiales es 23% menor respecto al nivel B.

□ **Nivel C2:** Estrato de nivel medio, al que pertenece 7% de la población. Las ocupaciones son más diversas, aunque predominan los profesionales asalariados e independientes y trabajo por cuenta propia. El nivel educativo es similar al nivel C1, aunque se aprecia mayor proporción de personas con nivel universitario incompleto. Las posesiones materiales son notoriamente menores (23%) de las que tiene el nivel C1.

Personas			Hogares	
Porcentaje	Población		Población	Porcentaje
1,00%	50.710	A	12.209	1,13%
3,07%	155.130	B	33.459	3,09%
5,85%	295.832	C1	64.619	5,98%
7,20%	363.996	C2	80.492	7,44%
13,55%	685.641	C3	145.705	13,47%
23,84%	1.206.139	D1	248.642	22,99%
33,02%	1.670.363	D2	347.762	32,16%
12,46%	630.509	E	148.426	13,73%
100%	5.058.321	Total	1.081.314	100%

Fuente INE. Base: 3491 casos

A partir de los datos obtenidos del estudio, es posible realizar extrapolaciones a nivel nacional urbano (sin tomar en cuenta las ciudades de Oruro, Trinidad y Cobija). Por ejemplo, de acuerdo a nuestras inferencias, el estrato A está compuesto por 50.710

personas y 12.209 hogares en el total urbano que fue objeto de estudio, el estrato B está compuesto por 155.130 personas y 33.459 hogares, el estrato C1 está compuesto por 295.832 individuos y 64.619 hogares y así sucesivamente.

Es importante destacar que la extrapolación al total poblacional es de 5.058.321 personas, que es coincidente con las proyecciones oficiales para el año 2006.

INFORMES DE NIVELES SOCIO ECONÓMICOS :

En los Informes de Niveles Socioeconómicos usted podrá encontrar diversos datos sobre los temas referidos a continuación. Así como también podrá encontrarlos en los Informes específicos para cada ciudad o también los Informes para cada conurbano.



ANEXO 2 POBLACION DE CERCADO TARIJA SEGÚN CENSO 2012

TARIJA	482.196	4,81
CERCADO	205.346	2,05
Tarja	205.346	2,05
ANICETO ARCE	53.081	0,53
Padcaya	18.681	0,19
Bermejo	34.400	0,34
GRAN CHACO	147.164	1,47
Yacuiba	91.998	0,92
Cerepaf	15.366	0,15

ANEXO 3

Inicio » Noticias, Ciencia y Tecnología

DESARROLLAN SISTEMA QUE FACILITA COMUNICACIÓN ENTRE PERROS Y HUMANOS

14 JULIO 2013



Los investigadores del Instituto de Tecnología de Georgia, EE.UU., están desarrollando un sistema para facilitar la interacción para perros llamado FIDO, informa la revista ‘MIT Technology Review’.

Diseñado principalmente para los animales lazarillo y de servicio, los dedicados a la detección de bombas y los perros de rescate, FIDO (sigas de Facilitating Interactions for Dogs with Occupations, algo así como “facilitando interacciones para perros con ocupaciones”) transmitirá sus acciones en mensajes claros para sus controladores humanos.

¿Pero cómo es posible lograrlo? En el dispositivo en forma de collar o arnés se activan sensores que transmiten un mensaje verbal de un perro a su dueño, que él puede escuchar en unos audífonos especiales o ver en la pantalla de Google Glass. Los animales pueden activar los sensores mordiendo los, tirando de ellos o colocando la boca encima.

Como demostraron los resultados de experimentos pasados, los perros entrenados aprenden rápidamente a activar estos sensores.

Los investigadores esperan que FIDO permita a los perros lazarillos dirigir mejor a sus dueños discapacitados por la ciudad, a los que detectan explosivos comunicarse con sus

controladores de forma remota sobre el tipo específico de la bomba que han encontrado y a los perros de rescate alertar también a distancia sobre la presencia de una persona herida.

(Tomado de RT: <http://actualidad.rt.com/ciencias/view/99977-dispositivo-mejorar-comunicacion-perros-humanos>)

ANEXO 4

ENTREVISTA
ENTREVISTA DIRIGIDA A VETERINARIOS DE LA CIUDAD DE TARIJA

Estimado Dr.(a) la presente encuesta tiene como propósito recabar información acerca de las preferencias de la población de Tarija en cuanto a canes, para conocer la demanda - oferta de canes de raza con pedigree dentro del proceso de investigación realizado en la carrera de Administración de Empresas. (La información proporcionada será tratada confidencialmente y estrictamente para fines académicos)

Veterinaria...SANTA TERESA

1. ¿Existe conciencia de la población respecto al cuidado que se debe tener respecto a los canes?

SI

NO ☒

¿Porque? R. *Porque la población solo se preocupa cuando su can está enfermo, mientras se encuentre bien o aparentemente bien no lo traen a consulta veterinaria.*

2. ¿De los canes que se atiende en la ciudad de Tarija podría indicarnos las razas que con más frecuencia asisten a consulta veterinaria?

1. <i>Chapis</i>	2. <i>Caniches</i>	3. <i>Cocker</i>	4. <i>Pastor Alemán</i>	5. <i>Rotweiler</i>
------------------	--------------------	------------------	-------------------------	---------------------

3. ¿Podría indicarnos cuales son las preferencias de la población respecto a las razas de canes que usted ha podido identificar?

1. *Chapis*
2. *Caniches*
3. *Cocker*
4. *Pastor Alemán*
5. *Rotweiler*

4.- ¿Cuáles son las patologías/ enfermedades que con más frecuencia atiende en consulta veterinaria?

R.

- 1.- *Parvovirus*
- 2.- *Moquillo Canino*
- 3.- *Parasitosis*
- 4.- *Traumatología*

5.- ¿Considera que para el tratamiento de las mismas en la ciudad de Tarija se cuenta con los medicamentos necesarios?

SI

NO

6.- ¿Existe en la ciudad de Tarija variedad de accesorios para los diferentes tipos de mascotas

FELINOS		CANINOS		LOROS		ROEDORES	
SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO

7.- La población de Tarija que tipo de accesorios adquiere con mayor frecuencia.

(Donde 1 es el accesorio más adquirido y 3 el menos adquirido)

De Limpieza	De Seguridad	De Alimentación	Juguetes	De Vestimenta
1.- cepillo	1.- collares	1.-alimento	1.- huesos	1.- chompas
2.- dentífrico	2.- pecheras	2.- suplemento	2.-	2.- poleras
3.- juguete	3.- correas	3.- vitaminas	3.-	3.-

8.- ¿En la ciudad de Tarija existe algún Centro o Tienda especializada en la certificación y comercialización de canes de raza?

SI

NO

9.- ¿Tiene conocimiento de algún centro veterinario especializado en la venta de canes de raza en la ciudad de Tarija?

SI

NO

¿Cuál? R. *Veterinaria Santa Teresa*

10.- ¿Desde su experiencia existe mercado en la ciudad de Tarija para el comercio de Canes de raza?

R. *Muy limitado*

AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN

UNIVERSIDAD AUTONOMA JUAN MISAEL SARACHO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA: ADMINISTRACION DE EMPRESA

ENCUESTA PILOTO

Buenos días/tardes.

Estamos realizando un estudio sobre la posibilidad de crear un centro especializado en la venta de canes de raza con certificación pedigree, para lo cual nos interesa conocer su opinión, por favor sería tan amable de contestar la siguiente pregunta marcando la casilla de su preferencia.

1. ¿Le gustaría adquirir un can de raza con certificación pedigree?

SI NO

ANEXO 6

ENCUESTA

Barrio: _____	N° de encuesta: _____
Edad del Encuestado: _____ Profesión: _____	Sexo:
Fecha: ____/____/____	M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>

Buenos días/tardes.

Estimado Sr.(a) nos interesa conocer su opinión, por favor sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario marcando la(s) casilla(s) de su preferencia. La información que nos proporcione será utilizada de manera confidencial para el proceso de investigación sobre la creación de un centro especializado en la comercialización de canes de raza, llevada a cabo por estudiantes de la UAJMS de la carrera de administración de empresas.

1. ¿Le gustan los animales domésticos?

SI NO

2. ¿Usted tiene alguna mascota en su casa?

SI NO

3. ¿Cómo considera usted a su mascota?

- Parte de la familia
 Un compañero del hogar
 Una simple mascota
 Otro.....

4. ¿Le interesaría adquirir una mascota?

SI NO

5. ¿Le interesaría adquirir un can de raza?

SI NO

6. ¿Por qué le gustaría adquirir un can de raza?

- Por confiabilidad en la sanidad del can
 Por seguridad de la casa
 Por compañía
 Por status social

7. De las siguientes razas de can ¿Cuál es de su preferencia?

- Chapis
- Caniches
- Coocker
- Chihuahua
- Pastor alemán
- Schmauzer
- Golden
- Labrador
- Otro.....

7. ¿Al momento de adquirir un can de raza que aspectos toma en cuenta?

- Tamaño
- Precio
- Información acerca de las características del can
- Espacio disponible en su casa
- Otros.....

8. ¿Le gustaría un centro donde se comercialice variedad de razas de canes con certificación pedigree?

- SI NO

¿Porqué?.....
.....

.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un can de raza con certificación pedigree?

50 \$

100\$

150\$

200\$

Otro.....

100\$

200\$

400\$

300

Otro.....

Gracias por su colaboración !!!!!!!!!!!!!!!!

ANEXO 7

CENSO 2001
POBLACION DE LA CIUDAD DE TARIJA

UBICACIÓN	SEXO	EDAD	TOTAL AREA URBANA
CIUDAD DE TARIJA	hombres	0 9 años	15352
		10 19 años	15708
		20 29 años	12944
		30 39 años	8097
		40 49 años	5897
		50 59 años	3564
		60 69 años	2008
		70 79 años	1156
		80 89 años	392
		90 99 años	71
	mujeres	0 9 años	14757
		10 19 años	16706
		20 29 años	14268
		30 39 años	9298
		40 49 años	6705
		50 59 años	4112
		60 69 años	2448
		70 79 años	1626
		80 89 años	541
90 99 años	133		
TOTAL POBACION AREA URBANA			135.783
TOTAL NUMERO DE FAMILIAS AREA URBANA			32.135

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística INE

ANEXO 8

DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE CADA RAZA

PASTOR

AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO
1	350	0,4	583
2	350	0,4	583
3	350	0,4	583
4	350	0,4	583
5	350	0,4	583

AÑO	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO	TASA EFECTIVA DEL IVA	PRECIO DE VENTA CON IMPUESTO
1	583	0,1494	670
2	583	0,1494	670
3	583	0,1494	670
4	583	0,1494	670
5	583	0,1494	670

BOXER

AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO
1	300	0,4	500
2	300	0,4	500
3	300	0,4	500
4	300	0,4	500
5	300	0,4	500

AÑO	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO	TASA EFECTIVA DEL IVA	PRECIO DE VENTA CON IMPUESTO
1	500	0,1494	575
2	500	0,1494	575
3	500	0,1494	575
4	500	0,1494	575
5	500	0,1494	575

CANICHE

AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO
1	120	0,35	185
2	120	0,35	185
3	120	0,35	185
4	120	0,35	185
5	120	0,35	185

AÑO	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO	TASA EFECTIVA DEL IVA	PRECIO DE VENTA CON IMPUESTO
1	185	0,1494	213
2	185	0,1494	213
3	185	0,1494	213
4	185	0,1494	213
5	185	0,1494	213

CHAPI

AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO
1	37	0,3	53
2	37	0,3	53
3	37	0,3	53
4	37	0,3	53
5	37	0,3	53

AÑO	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO	TASA EFECTIVA DEL IVA	PRECIO DE VENTA CON IMPUESTO
1	53	0,1494	61
2	53	0,1494	61
3	53	0,1494	61
4	53	0,1494	61
5	53	0,1494	61

CHIHUAHUA

AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO
1	350	0,4	583
2	350	0,4	583
3	350	0,4	583
4	350	0,4	583
5	350	0,4	583

AÑO	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO	TASA EFECTIVA DEL IVA	PRECIO DE VENTA CON IMPUESTO
1	583	0,1494	670
2	583	0,1494	670
3	583	0,1494	670
4	583	0,1494	670
5	583	0,1494	670

COCKER

AÑO	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO
1	40	0,3	57
2	40	0,3	57
3	40	0,3	57
4	40	0,3	57
5	40	0,3	57

AÑO	PRECIO DE VENTA SIN IMPUESTO	TASA EFECTIVA DEL IVA	PRECIO DE VENTA CON IMPUESTO
1	57	0,1494	66
2	57	0,1494	66
3	57	0,1494	66
4	57	0,1494	66
5	57	0,1494	66

ANEXO 9

DETERMINACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

TOTAL COSTOS FIJOS	3.640
+	
TOTAL COSTOS VARIABLES	37.338
COSTO TOTAL	40.978
/ 360 días al año	/360
Subtotal	114
*tiempo del ciclo productivo	10 días ¹
CAPITAL DE TRABAJO	1.440
+ Capital para la adquisición de los microchips	820
Capital de trabajo	2.260 \$us.

CÁLCULO DEL VALOR RESIDUAL

Depreciación del equipo de computación $500\$us * 0,25 = 125$ ($125 * 4 = 500$) el plan tiene una duración de 5 años por lo que en el cuarto año se termina de depreciar el equipo de computación, pero como está en buenas condiciones solo se lo realiza una revalorización de llegando a tener un valor de 350\$us con lo cual se realiza una nueva depreciación:

Eq. Comp. $350\$us * 0,25 = 87\us por año – $350 = 263$ valor de salvamento

Mueb. y Ens. $1.258 * 0,10 = 125\$us$ por año * $5 = 629 - 1.258 = 629$ valor de salvamento

Instalaciones $5.000\$us * 0,10 = 500\us por año * $5 = 2.500 - 5.000 = 2.500$ valor de salvamento

Total valor de salvamento = $263 + 629 + 2500 = 3.392\$us.$

¹ El ciclo productivo se realiza en 10 días desde el momento que el cliente tiene conocimiento e interés en adquirir un can de raza, hasta el momento en que lo compra.

ANEXO 10

DETERMINACIÓN DEL INGRESO AÑO 1

Nº	Detalle	Cantidad	Costo	Precio de Vta con IVA.	Costo Total	Venta Total	%Utilidad
1	PASTOR ALEMAN	25	350	670	8.750	16.750	48%
2	BOXER	15	300	575	4.500	8.625	48%
3	CANICHE	25	120	213	3.000	5.325	44%
4	CHAPI	10	37	61	370	610	39%
5	CHIHUAHUA	25	350	670	8.750	16.750	48%
6	COOCKER	20	40	66	800	1.320	39%
	Total	120			26.170	49.380	

Costo y Precio Promedio	199,5	353.3333
-------------------------	-------	----------

Utilidad Costo y Precio Promedio	46,92%
----------------------------------	--------

Utilidad promedio	44,29%
-------------------	--------

Utilidad	47,00%
----------	--------

DETERMINACIÓN DE INGRESO POR RAZAS

Pastor Alemán

Año	Cantidad	Precio unitario de venta con IVA	Ingresos totales	Impuesto a las transacciones	Debito Fiscal IVA
1	25	670	16.750	503	2.178
2	35	670	23.450	704	3.049
3	55	670	36.850	1.106	4.791
4	70	670	46.900	1.407	6.097
5	80	670	53.600	1.608	6.968

Boxer

Año	Cantidad	Precio con IVA	Ingresos	IT	Debito Fiscal IVA
1	15	575	8.625	259	1.121
2	30	575	17.250	518	2.243
3	30	575	17.250	518	2.243
4	50	575	28.750	863	3.738
5	60	575	34.500	1.035	4.485

Caniche

Año	Cantidad	Precio con IVA	Ingresos	IT	Debito Fiscal IVA
1	25	213	5.325	160	692
2	35	213	7.455	224	969
3	40	213	8.520	256	1.108
4	45	213	9.585	288	1.246
5	60	213	12.780	383	1.661

Chapí

Año	Cantidad	Precio con IVA	Ingresos	IT	Debito Fiscal IVA
1	10	61	610	18	79
2	25	61	1.525	46	198
3	30	61	1.830	55	238
4	35	61	2.135	64	278
5	35	61	2.135	64	278

Chihuahua

Año	Cantidad	Precio con IVA	Ingresos	IT	Debito Fiscal IVA
1	25	670	16.750	503	2.178
2	30	670	20.100	603	2.613
3	30	670	20.100	603	2.613
4	35	670	23.450	704	3.049
5	40	670	26.800	804	3.484

Cocker

Año	Cantidad	Precio con IVA	Ingresos	IT	Debito Fiscal IVA
1	10	66	660	20	86
2	20	66	1320	40	172
3	35	66	2310	69	300
4	35	66	2310	69	300
5	35	66	2310	69	300

COMPOSICION DEL CREDITO Y DEBITO FISCAL IVA	
CREDITO FISCAL IVA	DEBITO FISCAL IVA
COSTO DE ADQUISION DE LOS CANES	VENTA DE CANES
TRANSPORTE DE LOS CANES	VENTA DE MICROCHIPS
ALIMENTO PARA CANES	
GASTOS DE COMERCIALIZACION	
COMPRA DE LOS MICROCHIPS	

AÑO	1	2	3	4	5
TOTAL CREDITO	3.873	5.615	6.835	8.790	10.226
CRÉDITO INVERSIONES	888				
TOTAL DEBITO	6.334	9.244	11.293	14.728	17.176
PAGO AL FISCO	-1.573	-3.629	-4.458	-5.938	-6.950

ANEXO 11

OTROS INGRESOS POR VENTA DE MICROCHIPS

	CANTIDAD DE MICROCHIPS VENDIDOS	PRECIO POR MICRO CHIP	TOTAL INGRESO	DEVITO FISCAL IVA	INGRESO NETO
AÑO 1	100	20	2.000	260	1.740
AÑO 2	180	20	3.600	468	3.132
AÑO 3	220	20	4.400	572	3.828
AÑO 4	270	20	5.400	702	4.698
AÑO 5	310	20	6.200	806	5.394

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA DE MICROCHIP			
PRECIO UNITARIO	TASA EFECTIVA DE IVA	IVA	PRECIO CON IVA
17,5	0,1494	2,6	20



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO ABIERTA
MAGISTERIO RURAL LTDA.

MONTO	PLAZO EN DIAS	TAZA DE INTERES ANUAL M/E	INTERES MENSUAL	INTERES AL VENCIMIENTO
12.168	90	3.00%	30	90
	360	4.00%	41	487
	370	5.00%	50	608
	720	5.70%	58	1.388
	1080	6.00%	61	2.190
	1800	6.50%	66	3.955