



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA MICROEMPRESA PROCESADORA Y
COMERCIALIZADORA DE GALLINAS DE CAMPO EN LA
COMUNIDAD LA CALERA DEL CANTÓN COTACACHI,
PROVINCIA DE IMBABURA”**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA: MORALES VARGAS EVELIN

DIRECTOR: DR. BENITO SCACCO

Ibarra, Marzo 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe final de trabajo de grado corresponde a un ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE GALLINAS DE CAMPO EN LA COMUNIDAD LA CALERA DEL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA. Para ello se realizó un diagnóstico situacional para establecer aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, con los resultados de las encuestas se determinó que existe en las comunidades investigadas: La Calera, Quitugo y San Ignacio el número de aves requeridas para poder implantar la microempresa, estando los propietarios dispuestos en realizar una negociación, bajo el cumplimiento de normas sanitarias, con la finalidad de que la gente consuma un producto nutritivo y de calidad. En el estudio de mercado se realizó un análisis de la oferta y la demanda determinando que existe una demanda insatisfecha del producto; también se establecieron los precios, la publicidad y la comercialización, y según las investigaciones realizadas no existe en la provincia de Imbabura empresas procesadoras de pollos o gallinas de campo. En el estudio técnico luego del análisis de varios factores se consideró que el lugar más apropiado para implantar la microempresa es la comunidad La Calera, además se realizó la distribución y diseño de la planta, como también la capacidad operativa y el proceso que se realiza para obtener el producto terminado. En la evaluación económica y financiera se estableció la inversión total, los ingresos, los costos y gastos, se realizaron las proyecciones, los flujos y los principales indicadores financieros, los cuales demuestran la factibilidad del presente proyecto, por lo que se recomienda ponerlo en marcha. Se realizó la estructura orgánica y funcional de la microempresa con su respectiva base legal para su normal funcionamiento. Y finalmente se determinó la incidencia de impactos que se generarán con la ejecución del proyecto, tales como: social, económico, empresarial y ambiental, obteniendo un impacto medio positivo.

EXECUTIVE SUMMARY

This final graduation report is related to the feasibility study for the creation of a small company which will process and do the marketing of “field hens” in the indigenous community of La Calera, in Cotacachi, Imbabura. A situational diagnosis was conducted to establish allies, opponents, opportunities and risks. Based on the results of the surveys, it was found that in the following communities: La Calera, Quitugo and San Ignacio there is the number of birds required to allow the deployment of the small processing plant, and the owners are willing to carry out a negotiation which will include the compliance of health standards, with the purpose that people will consume a nutritious and quality product. In the market survey, an analysis of supply and demand was conducted, determining that there is an unmet demand for the product; also, prices, advertising and marketing were established and, according to the research performed, in the technical study, following the analysis of several factors, the community of La Calera was considered to be the most appropriate place to set up the processing plant, they also worked on the layout and design of the plant, as well as the operational capacity and the process that is performed to obtain the finished product. In the economic and financial assessment, the total investment, revenue, costs and expenses were established. The conducted projections as well as the cash flows and the major financial indicators demonstrate the feasibility of this project, so it was recommended to start it up. The organizational and functional structure of the company was also established, along with its legal foundation for its normal operation. Finally, the incidence of impacts that will be generated by the implementation of the project were determined, such as the social, economic, and environment impact, obtaining a positive impact on average.

AUTORÍA

Yo, Evelin Gabriela Morales Vargas, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1002358883 declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE GALLINAS DE CAMPO EN LA COMUNIDAD LA CALERA DEL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA” y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado, ni calificación profesional y que he respetado las diferentes fuentes de información.

En la ciudad de Ibarra a los 21 días del mes de marzo del 2014



Firma

Gabriela Morales V.

C.I. 1002358883

U. Benito Sanguin

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

CERTIFICACIÓN
TRABAJO DE GRADO A
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada Evelin Gabriela Morales Vargas, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE GALLINAS DE CAMPO EN LA COMUNIDAD LA CALERA DEL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA IMBABURA", considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficiente para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 21 días del mes de marzo del 2014

Firma



Dr. Benito Scacco

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, MORALES VARGAS EVELIN GABRIELA con cédula de identidad N° 1002358883 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6 en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE GALLINAS DE CAMPO EN LA COMUNIDAD LA CALERA DEL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA IMBABURA**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE GALLINAS DE CAMPO EN LA COMUNIDAD LA CALERA DEL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA.
 Evelin Gabriela Morales Vargas CI 1002358883	MORALES VARGAS EVELIN GABRIELA
FECHA:	
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	PREGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA
ASESOR/DIRECTOR	Dr. Benito Scacco

Ibarra, a los 21 días del mes de marzo del 2014

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1002358883		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Morales Vargas Evelin Gabriela		
DIRECCIÓN:	Calle Imbabura 10-36 y Pedro Moncayo		
EMAIL:	gaby_chula367@yahoo.com		
TELÉFONO FIJO:	062916367	TELÉFONO MÓVIL:	0988506496
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE GALLINAS DE CAMPO EN LA COMUNIDAD LA CALERA DEL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA".		
AUTORA:	Morales Vargas Evelin Gabriela		
FECHA:			
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/>	POSGRADO	<input type="checkbox"/>
TÍTULO POR EL QUE OPTA	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA		
ASESOR/DIRECTOR	Dr. Benito Scacco		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, EVELIN GABRIELA MORALES VARGAS con cédula de identidad N° 100235888-3, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior artículo 144.

3. CONSTANCIAS

La Autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 21 días del mes de Marzo de 2014

La Autora:

(Firma).....

Nombre: Evelin Gabriela Morales

C.C.: 100235888-3

Aceptación:

(Firma).....

Nombre: Ing. Bethy Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del Consejo Universitario.

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico principalmente a Dios y le doy gracias por darme sabiduría, entendimiento y fortaleza.

A toda mi familia de forma muy especial a mi madre Nelly Vargas por su ejemplo, motivación y apoyo moral; a mis hermanas Lorena y Estefanía quienes con profundo amor comparten mi anhelo de superación profesional, su apoyo incondicional me permitió alcanzar esta meta.

A mi amada hija Emily Samantha y Andrés Arévalo por ser mi mayor inspiración, son quienes me dan un impulso y me incentivan para lograr lo que me e propuesto hasta el día de hoy.

Gabriela Morales

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar un profundo agradecimiento a mi querida familia que siempre confiaron en mi capacidad de superación y perseverancia para lograr mis objetivos.

A la Universidad Técnica del Norte, en su anhelo por formar excelentes profesionales, de la misma manera agradezco a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, a todo el personal docente de la Escuela de Contabilidad y Auditoría.

Al Dr. Benito Scacco quien en calidad de asesor me ha orientado con sus capacidades y conocimientos para el desarrollo del presente proyecto.

Gabriela Morales

PRESENTACIÓN

El presente proyecto comprende un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo en la comunidad La Calera del cantón Cotacachi, provincia de Imbabura, está estructurado en siete capítulos: diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estructura orgánica y funcional e impactos.

Capítulo I: En el Diagnóstico Situacional se obtuvo información a través de diferentes técnicas de recolección de datos como son: encuestas, entrevistas y observación directa, las mismas que luego de ser tabuladas y analizadas se determinaron aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

Capítulo II: El Marco Teórico contiene fundamentos teóricos basados en libros e internet, siendo las bases necesarias para la sustentación de este proyecto.

Capítulo III: En el Estudio de Mercado mediante la encuesta realizada a las tiendas de abarrotes y micromercados se determinó la oferta y demanda de pollos y gallinas procesados; se realizó un análisis de precios, para luego establecer la aceptación del producto en el mercado.

Capítulo IV: En el Estudio Técnico se detalla la localización óptima del proyecto, la distribución y diseño de la planta, como también la capacidad operativa y el proceso que se realiza para obtener un producto de calidad.

Capítulo V: Estudio Financiero.- se estableció la inversión total, los ingresos, los costos y gastos, se realizaron las proyecciones, los flujos y los estados financieros, para determinar la rentabilidad que va a tener el presente proyecto.

Capítulo VI: Estructura orgánica y funcional.- en este capítulo se establece el orgánico estructural y se determinan las funciones del personal administrativo, operativo y de ventas para la nueva unidad económica.

Capítulo VII: Impactos.- Se señalan los diferentes impactos que ocasionará la creación de la microempresa en los ámbitos: social, económico, empresarial y ambiental.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁG
PORTADA.....	i
RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
EXECUTIVE SUMMARY.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN.....	v
CESIÓN DE DERECHOS.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	vii
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	xxv
JUSTIFICACIÓN.....	xxvi
 CAPÍTULO I: DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	
Antecedentes del diagnóstico.....	28
Objetivos.....	29
Variables.....	30
Indicadores.....	30
Matriz de Relación diagnóstica.....	33
Mecánica operativa.....	34
Determinación de la Población.....	34
Determinación de la Muestra.....	35
Información primaria.....	35
Información secundaria.....	36
Tabulación y análisis de la información.....	37
Resultados de la encuesta.....	37
Identificación de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.....	65
Cruces Estratégicos.....	67
Determinación de la oportunidad de inversión.....	68

CAPÍTULO II: BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS

Estudio de Factibilidad.....	70
Diagnóstico.....	70
Estudio de Mercado.....	71
Estudio Técnico.....	73
Evaluación Económica.....	75
Capital de Trabajo.....	77
La Microempresa.....	78
Importancia de la Micro y Pequeña Empresa.....	78
Características de la pequeña empresa.....	79
Aves de Corral.....	79
Gallinas campesinas.....	79
Pollos campesinos.....	80
Orígenes.....	80
Clasificación científica.....	81
Características físicas.....	81
El ave y su organismo.....	82
Proceso.....	82
Pre – Sacrificio.....	82
Inmovilización, matanza y sangrado.....	83
Desplume: Escaldado, Pelado.....	86
Remoción de la cabeza, glándulas sebáceas y patas.....	88
Remoción de los interiores.....	89
Lavado de la carcasa.....	89
Enfriamiento.....	90
Empaque.....	91
Almacenamiento.....	92
Envío y Distribución.....	92
Comercialización.....	93

CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO

Introducción.....	94
-------------------	----

Objetivos.....	95
Identificación del producto.....	96
Características del producto.....	96
Productos sustitutos.....	98
Competencia.....	98
Identificación del mercado meta.....	98
Tabulación y análisis de las encuestas.....	99
Análisis de la demanda.....	111
Proyección de la demanda.....	112
Análisis de la oferta.....	112
Proyección de la oferta.....	113
Balance Demanda Oferta.....	114
Precio.....	115
Comercialización.....	116
Publicidad.....	117
Conclusiones del estudio.....	118

CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

Localización del proyecto.....	119
Macrolocalización.....	119
Microlocalización.....	120
Tamaño del proyecto.....	121
Tamaño del mercado.....	122
Capacidad del proyecto.....	122
Disponibilidad de Materia Prima.....	122
Disponibilidad de Mano de Obra.....	123
Ingeniería del proyecto, diseño, flujos de proceso.....	123
Distribución de la planta.....	123
Diseño de instalaciones.....	124
Diagrama de bloque.....	125
Etapas del procesamiento y comercialización.....	125
Flujograma del proceso.....	128

Presupuesto técnico.....	129
Inversión fija.....	129
Costos de producción.....	134
Materia Prima Directa.....	134
Mano de Obra Directa.....	135
Costos Indirectos de Fabricación.....	135
Gastos Administrativos.....	136
Gastos de Ventas.....	138
Amortización de la deuda.....	139
Gastos de constitución.....	140
Capital de Trabajo.....	140
Financiamiento.....	142

CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO

Inversión del proyecto.....	143
Cálculo del costo de oportunidad y tasa de rendimiento medio.....	144
Tasa de rendimiento medio.....	144
Inversión fija.....	145
Ingresos.....	145
Proyección de los ingresos.....	146
Egresos.....	146
Costos de producción.....	146
Gastos administrativos.....	150
Gastos de ventas.....	153
Gastos financieros.....	155
Resumen depreciación activos fijos.....	158
Balance de arranque.....	159
Estado de resultados.....	159
Flujo de caja.....	160
Evaluación financiera.....	160
Valor actual neto.....	160
Tasa interna de retorno.....	161

Período de recuperación de la inversión.....	162
Relación beneficio costo.....	163
Punto de equilibrio.....	163

CAPÍTULO VI: ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL

Denominación de la microempresa.....	165
Nombre de la microempresa.....	165
Logotipo y slogan.....	165
Diseño del empaque.....	166
Presentación del producto.....	166
Plan estratégico.....	167
Misión.....	167
Visión.....	167
Objetivos Organizacionales.....	167
Políticas Organizacionales.....	168
Principios Corporativos.....	168
Valores Corporativos.....	168
Estructura Orgánica.....	169
Niveles Administrativos.....	169
Estructura Funcional.....	169
Nivel Directivo.....	170
Nivel Ejecutivo.....	171
Nivel de Apoyo.....	172
Base legal.....	176
Tipo de Empresa.....	176
Formación de la empresa.....	177
Permisos de funcionamiento.....	178

CAPÍTULO VII: ESTUDIO DE IMPACTOS

Matriz de Impacto Social.....	181
Matriz de Impacto Económico.....	182
Matriz de Impacto Empresarial.....	183

Matriz de Impacto Ambiental.....	184
Matriz General de Impactos.....	185
CONCLUSIONES.....	186
RECOMENDACIONES	188
BIBLIOGRAFÍA.....	189
LINCONGRAFÍA.....	191
ANEXOS.....	193

ÍNDICE DE CUADROS

CONTENIDO	PÁG.
Cuadro N° 1 Matriz de relación diagnóstica.....	33
Cuadro N° 2 Población conformada por representantes de familia.....	34
Cuadro N° 3 Proyección representantes de familia.....	34
Cuadro N° 4 Empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura...	35
Cuadro N° 5 Matriz Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.....	66
Cuadro N° 6 Aportes de la carne de pollo.....	97
Cuadro N° 7 Precios de los principales productos sustitutos	98
Cuadro N° 8 Establecimientos del cantón Cotacachi.....	99
Cuadro N° 9 Demanda actual de pollos procesados.....	111
Cuadro N° 10 Aceptación de compra de pollos y gallinas de campo.....	111
Cuadro N° 11 Proyección de la demanda actual de pollos procesados.....	112
Cuadro N° 12 Oferta actual de pollos procesados.....	113
Cuadro N° 13 Proyección de la oferta.....	114
Cuadro N° 14 Balance demanda- oferta pollos enteros.....	114
Cuadro N° 15 Balance demanda- oferta pollos en kilos.....	115
Cuadro N° 16 Porcentaje de participación en el mercado.....	115
Cuadro N° 17 Precio de venta de un pollo o gallina de campo en pie.....	116
Cuadro N° 18 Precios de venta de carne de pollo y menudencias.....	116
Cuadro N° 19 Parámetros.....	120
Cuadro N° 20 Microlocalización.....	121
Cuadro N° 21 Provisión diaria de pollos y gallinas.....	122
Cuadro N° 22 Distribución de la planta.....	123
Cuadro N° 23 Terreno.....	129
Cuadro N° 24 Presupuesto de materiales para la construcción.....	130
Cuadro N° 25 Presupuesto de mano de obra para la construcción.....	131
Cuadro N° 26 Resumen de infraestructura.....	131
Cuadro N° 27 Vehículo.....	131
Cuadro N° 28 Maquinaria y equipo de procesamiento.....	132
Cuadro N° 29 Muebles y equipos de oficina.....	133

Cuadro N° 30 Equipo de computación.....	133
Cuadro N° 31 Resumen de inversión fija.....	134
Cuadro N° 32 Materia Prima Directa.....	134
Cuadro N° 33 Mano de Obra Directa.....	135
Cuadro N° 34 Materiales Indirectos.....	135
Cuadro N° 35 Sueldos Administrativos.....	136
Cuadro N° 36 Suministros de Oficina.....	137
Cuadro N° 37 Servicios Básicos.....	138
Cuadro N° 38 Sueldos de ventas.....	138
Cuadro N° 39 Publicidad.....	139
Cuadro N° 40 Combustible y Mantenimiento de vehículo.....	139
Cuadro N° 41 Dividendos.....	140
Cuadro N° 42 Gastos de Constitución.....	140
Cuadro N° 43 Capital de Trabajo.....	141
Cuadro N° 44 Resumen de la Inversión Total.....	142
Cuadro N° 45 Inversión total.....	143
Cuadro N° 46 Porcentaje de participación de la inversión.....	143
Cuadro N° 47 Aportes de los socios.....	144
Cuadro N° 48 Cálculo del costo de oportunidad.....	144
Cuadro N° 49 Resumen de la inversión fija.....	145
Cuadro N° 50 Proyección de los ingresos.....	146
Cuadro N° 51 Proyección de Materia prima directa	147
Cuadro N° 52 Rol de pagos - jefe de producción.....	148
Cuadro N° 53 Rol de pagos -operarios.....	148
Cuadro N° 54 Resumen de mano de obra directa.....	148
Cuadro N° 55 Proyección de materiales indirectos.....	149
Cuadro N° 56 Depreciación de activos fijos del área operativa.....	149
Cuadro N° 57 Resumen de los Costos Indirectos de Fabricación.....	149
Cuadro N° 58 Resumen de los Costos de Producción.....	150
Cuadro N° 59 Rol de pagos gerente.....	150
Cuadro N° 60 Rol de pagos contadora.....	151
Cuadro N° 61 Resumen de sueldos administrativos.....	151

Cuadro N° 62 Proyección de suministros de oficina.....	151
Cuadro N° 63 Proyección de servicios básicos.....	152
Cuadro N° 64 Depreciación de activos fijos del área administrativa.....	152
Cuadro N° 65 Resumen de gastos administrativos.....	152
Cuadro N° 66 Rol de pagos vendedor.....	153
Cuadro N° 67 Proyección de la publicidad.....	153
Cuadro N° 68 Proyección de combustible y mantenimiento.....	154
Cuadro N° 69 Depreciación de activo fijo- área de comercialización.....	154
Cuadro N° 70 Resumen de gastos de ventas.....	154
Cuadro N° 71 Tabla de amortización.....	155
Cuadro N° 72 Pago anual de intereses.....	157
Cuadro N° 73 Pago de capital.....	157
Cuadro N° 74 Resumen depreciación activos fijos.....	158
Cuadro N° 75 Valor de rescate de los activos fijos.....	158
Cuadro N° 76 Balance de arranque año cero.....	159
Cuadro N° 77 Estado de resultados proyectado.....	159
Cuadro N° 78 Flujo de caja.....	160
Cuadro N° 79 Cálculo del valor actual neto.....	161
Cuadro N° 80 Cálculo de la tasa interna de retorno.....	162
Cuadro N° 81 Período de recuperación de la inversión.....	162
Cuadro N° 82 Clasificación de los costos.....	163
Cuadro N° 83 Funciones de la Junta General de Socios.....	170
Cuadro N° 84 Funciones del Gerente General.....	171
Cuadro N° 85 Funciones del Jefe de Producción.....	172
Cuadro N° 86 Funciones de los Operarios.....	173
Cuadro N° 87 Funciones de la Contadora.....	174
Cuadro N° 88 Funciones del Vendedor.....	175
Cuadro N° 89 Nómina de socios de Prodega Cía. Ltda.....	178
Cuadro N° 90 Matriz de valoración de impactos.....	181
Cuadro N° 91 Matriz de impacto social.....	181
Cuadro N° 92 Matriz de impacto económico.....	182
Cuadro N° 93 Matriz de impacto empresarial.....	183

Cuadro N° 94 Matriz de impacto ambiental.....	184
Cuadro N° 95 Matriz general de impactos.....	185

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁG.
Gráfico N° 1 Servicios básicos.....	38
Gráfico N° 2 Actividad económica.....	39
Gráfico N° 3 Crianza de pollos y gallinas de campo.....	40
Gráfico N° 4 Cantidad de pollos de campo.....	41
Gráfico N° 5 Cantidad de gallinas de campo.....	42
Gráfico N° 6 Origen de los pollitos.....	43
Gráfico N° 7 Alimentación.....	44
Gráfico N° 8 Enfermedades.....	45
Gráfico N° 9 Vacunas.....	46
Gráfico N° 10 Desparasitantes.....	47
Gráfico N° 11 Vitaminas.....	48
Gráfico N° 12 Finalidad.....	49
Gráfico N° 13 Frecuencia de venta.....	50
Gráfico N° 14 Precio unitario de un pollo o gallina.....	51
Gráfico N° 15 Reproducción de una gallina.....	52
Gráfico N° 16 Mortalidad.....	53
Gráfico N° 17 Mayor producción.....	54
Gráfico N° 18 Aceptación microempresa.....	55
Gráfico N° 19 Adquisición de pollos procesados.....	100
Gráfico N° 20 Distribuidores de pollos.....	101
Gráfico N° 21 Frecuencia de compra.....	102
Gráfico N° 22 Cantidad de pollos adquiridos.....	103
Gráfico N° 23 Aspectos para adquirir un producto.....	104
Gráfico N° 24 Interés en adquisición de pollos y gallinas de campo.....	105
Gráfico N° 25 Presentación del producto.....	106
Gráfico N° 26 Frecuencia de compra.....	107
Gráfico N° 27 Cantidad de adquisición de pollos y gallinas de campo.....	108
Gráfico N° 28 Precio de adquisición de pollos y gallinas de campo.....	109
Gráfico N° 29 Publicidad.....	110
Gráfico N° 30 Publicidad en afiches y volantes.....	117

Gráfico N° 31 Ubicación de la microempresa.....	119
Gráfico N° 32 Croquis de ubicación de la microempresa.....	121
Gráfico N° 33 Diseño de las instalaciones.....	124
Gráfico N° 34 Logotipo de la microempresa.....	165
Gráfico N° 35 Diseño del empaque.....	166
Gráfico N° 36 Presentación del producto.....	166
Gráfico N° 37 Organigrama estructural de la microempresa.....	169

INTRODUCCIÓN

El cantón Cotacachi es el más extenso de los seis que conforman la provincia de Imbabura, con una superficie de 1.809 km² aproximadamente; la ciudad y el cantón llevan el nombre del majestuoso volcán Cotacachi, su diversidad geográfica y cultural le han convertido en una de las principales atracciones turísticas del Ecuador continental; está conformado por dos parroquias urbanas: San Francisco y El Sagrario, ocho parroquias rurales: Quiroga, Imantag, Cuellaje, Apuela, García Moreno, Peñaherrera, Plaza Gutiérrez y Vacas Galindo; en la zona andina existen 43 comunidades rurales cuyos pobladores realizan diversas actividades productivas como: la agricultura, la ganadería y las artesanías.

La Calera es una de las comunidades que se destaca por tener el mayor número de pobladores, la mayoría de ellos se dedican a la crianza de pollos y gallinas de campo para consumo familiar y pocos se dedican al expendio de estas aves.

Las Empresas de faenamiento o procesamiento de pollos y/o gallinas en la provincia de Imbabura son muy escasas, apenas cuatro están registradas en el SINAGAP (Sistema de Información Nacional del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca), la oferta de pollos que existe en el mercado es realizada de forma artesanal, algunos negocios que se dedican a este tipo de actividades son clandestinos.

Frente a esta situación se plantea un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo con la finalidad de que la gente consuma un producto nutritivo y de calidad y además mejorar el nivel de ingresos de los pobladores de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación referente al procesamiento y comercialización de pollos y gallinas de campo se justifica porque se desea distribuir a la mayoría de tiendas de abarrotes y micromercados que se encuentren ubicados en las parroquias urbanas del cantón Cotacachi un producto alimenticio, saludable, nutritivo y de agradable sabor.

En la comunidad La Calera perteneciente al cantón Cotacachi existe la oportunidad de implantar este proyecto debido a que la mayoría de los habitantes se dedican a la crianza de pollos y gallinas de campo; los cuales se convertirán en los principales proveedores de la materia prima para la microempresa; también se incluirá a los propietarios de este tipo de aves de las comunidades de San Ignacio y Quitugo para no tener desabastecimiento futuro.

Los principales beneficiarios serán los propietarios de pollos y gallinas de las tres comunidades antes mencionadas porque obtendrán un ingreso económico adicional y mejorarán la calidad de vida de toda su familia, e indirectamente se beneficiarán los intermediarios y consumidores finales porque van a adquirir un producto de calidad y con una mejor presentación.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo en la comunidad La Calera del cantón Cotacachi, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional en las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi y en las empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.
- Establecer las bases teóricas y científicas utilizando investigación bibliográfica y documental actualizada.
- Efectuar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda de pollos y gallinas procesados existente en el mercado.
- Realizar un estudio técnico que permita determinar la localización, diseño de la planta y la capacidad operativa del proyecto.
- Realizar un estudio financiero que permita determinar el monto de la inversión así como la rentabilidad que va a generar el presente proyecto.
- Determinar la estructura organizativa y funcional de la microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo.
- Analizar los principales impactos que generará el proyecto en los ámbitos social, económico, empresarial y ambiental.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES DEL DIAGNÓSTICO

Las aves de corral están hoy distribuidas por casi todo el mundo. Domesticar las aves es una actividad milenaria que se relaciona con las costumbres sedentarias de las poblaciones humanas. En distintas regiones del mundo hay datos de diferentes culturas que así lo confirman.

La cría de aves en cautiverio posee un gran valor económico y social. Se realiza en todas partes del mundo en criaderos industriales y granjas familiares para consumo propio o para venderlas.

En el Ecuador se registran alrededor de 10.144.963 aves criadas en el campo y 40.275.213 aves criadas en planteles avícolas; en la provincia de Imbabura existen aproximadamente 106.758 aves de campo de las cuales 49.810 corresponden a pollitos, pollitas, pollos y pollas; 54.307 a gallos y gallinas; 2.060 a patos y 581 pavos (INEC- ESPAC 2011).

En el cantón Cotacachi según los datos del último Censo Agropecuario realizado en el año 2000 existen 4.385 UPAS (Unidad de Producción Agropecuaria) y 58.487 aves entre gallos, gallinas y pollos criados en el campo. Este cantón cuenta con 43 comunidades rurales de la zona andina pertenecientes a las parroquias de Imantag, El Sagrario, San Francisco y Quiroga. La comunidad La Calera se destaca por ser la más poblada aproximadamente de 1.241 habitantes, está localizada en la parroquia San Francisco, al sur de Cotacachi, limita al norte por la Comunidad de San Ignacio; al sur, por la Hacienda de San Martín y el Barrio la Victoria; al este, por el Río Ambi y al oeste, por el Río Pichaví; sus comunidades aledañas son Quitugo y San Ignacio.

La mayoría de las familias ubicadas en el sector rural de Cotacachi se dedican principalmente a actividades como: la agricultura, ganadería, tejidos, albañilería, etc., poseen una gran variedad de animales como por ejemplo: pollos, gallinas, vacas, cerdos, cuyes, etc., los cuales son criados de una forma rústica y familiar siendo la mayor parte de consumo interno y pocos destinados a la venta.

El presente diagnóstico situacional se lo realizó a los representantes de familia que habitan en las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio pertenecientes a la parroquia de San Francisco del cantón Cotacachi y a propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura mediante las técnicas de la encuesta, entrevista y observación.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

- Realizar un Diagnóstico Situacional a los representantes de familia que habitan en las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio pertenecientes al cantón Cotacachi y a propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer las condiciones de vida más relevantes de los pobladores de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.
- Analizar las condiciones sanitarias de los pollos y gallinas que existen en las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.

- Investigar la producción de pollos y gallinas a los representantes de familia que habitan en las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.
- Investigar el procesamiento de pollos y gallinas a los propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura.
- Analizar la comercialización de pollos y gallinas a los propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura.

1.3. VARIABLES

Las variables utilizadas para el presente diagnóstico son las siguientes:

- Condiciones de vida
- Condiciones sanitarias
- Producción
- Procesamiento
- Comercialización

1.4. INDICADORES

1.4.1. CONDICIONES DE VIDA

- Servicios básicos
- Tipo de actividad económica

1.4.2. CONDICIONES SANITARIAS

- Espacio físico
- Alimentación
- Vacunación
- Desparasitación
- Vitaminización
- Mortalidad

1.4.3. PRODUCCIÓN

- Lugar de origen
- Volumen de producción
- Reproducción de las aves
- Costo de las aves

1.4.4. PROCESAMIENTO

- Selección
- Ayuno
- Sacrificio
- Escaldado
- Desplumado
- Evisceración
- Enfriamiento
- Empaque
- Tratamiento de desechos

1.4.5. COMERCIALIZACIÓN

- Presentación del producto
- Área geográfica

- Canal de distribución
- Precio

1.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**CUADRO N° 1
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA**

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	TÉCNICA	FUENTES DE INFORMACIÓN
Conocer las condiciones de vida más relevantes de los pobladores de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.	Condiciones de vida	Servicios básicos Tipo de actividad económica	Encuesta	Representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.
Analizar las condiciones sanitarias de los pollos y gallinas que existen en las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.	Condiciones sanitarias	Espacio físico Alimentación Vacunación Desparasitación Vitaminización Mortalidad	Encuesta	Representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.
Investigar la producción de pollos y gallinas a los representantes de familia que habitan en las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.	Producción	Lugar de origen Volumen de producción Reproducción de las aves Costo de las aves	Encuesta	Representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi.
Investigar el procesamiento de pollos y gallinas a los propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura.	Procesamiento	Selección Ayuno Sacrificio Escaldado Desplumado Evisceración Enfriamiento Empaque Tratamiento de desechos	Entrevista	Propietarios o jefes de producción de Empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura.
Analizar la comercialización de pollos y gallinas a los propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura.	Comercialización	Presentación del producto Área geográfica Canal de distribución Precio	Entrevista	Propietarios o jefes de producción de Empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura.

Elaborado por: Autora

1.6. MECÁNICA OPERATIVA

1.6.1. DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN

Se ha tomado como unidad de análisis al cantón Cotacachi en el que se identifican dos poblaciones objeto de estudio:

La primera población está conformada por los representantes de familia que habitan en las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio pertenecientes a la parroquia de San Francisco del cantón Cotacachi.

CUADRO N° 2
POBLACIÓN CONFORMADA POR REPRESENTANTES DE FAMILIA

COMUNIDAD	POBLACIÓN AÑO 2006	REPRESENTANTES DE FAMILIA AÑO 2006
Calera	1.173	224
Quitugo	326	63
San Ignacio	263	51
TOTAL	1.762	338

Fuente: Censo Comunitario 2006 UNORCAC

Elaborado por: Autora de la investigación

CUADRO N° 3
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

COMUNIDAD	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL COTACACHI	POBLACIÓN PROYECTADA AÑO 2013 $Pp = Po (1 + i)^n$	REPRESENTANTES DE FAMILIAS PROYECTADA AÑO 2013
Calera	0,81%	1.241	237
Quitugo	0,81%	345	67
San Ignacio	0,81%	278	54
TOTAL		1.864	358

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Autora

La segunda población la conforman los propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura.

CUADRO N° 4
EMPRESAS DE FAENAMIENTO DE POLLOS
PROVINCIA DE IMBABURA

CANTÓN	PARROQUIA	INDUSTRIA
Antonio Ante	Atuntaqui	FAENAVI
Ibarra	Caranqui	FAENADORA REPROAVI CIA LTDA.
Ibarra	Sagrario	AVIFLORES PUGLLA CIA LTDA.
Otavalo	San José de Quichinche	FAENAMIENTO SANTA CLARA
TOTAL		4

Fuente: Coordinación General del Sistema de Información Nacional – SINAGAP 2013
Elaborado por: Autora

1.6.2. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

La segunda población conformada por los propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura se aplicó la técnica de la entrevista.

La población conformada por los representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio no se procedió a calcular la muestra, y se realizó las encuestas a la totalidad, es decir a los 358 representantes, debido a que se necesita obtener datos más exactos del número de aves de campo que existen en estas comunidades.

1.6.3. INFORMACIÓN PRIMARIA

En el presente proyecto se utilizaron las siguientes técnicas:

1.6.3.1. ENCUESTA

Las encuestas fueron diseñadas en base a las variables anteriormente mencionadas para recopilar los datos más importantes. La encuesta se aplicará a los representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio pertenecientes al cantón Cotacachi.

1.6.3.2. ENTREVISTA

La entrevista como técnica de recolección de datos de fuente primaria se realizará a los propietarios o jefes de producción de empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura con el objetivo de ampliar la información.

1.6.3.3. OBSERVACIÓN

Esta técnica fue empleada en las empresas de faenamiento de pollos de la provincia de Imbabura para lograr un mayor grado de objetividad y ampliar el conocimiento de este tipo de negocios.

1.6.4. INFORMACIÓN SECUNDARIA

Esta información se obtuvo mediante:

- Libros referentes a producción, procesamiento y comercialización avícola.
- Libros referentes a Aves de Corral.
- Documentos publicados por la CONAVE (Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador).
- Folletos de COMUNIDEC (Comunidad y Desarrollo en el Ecuador).
- Publicaciones del MAGAP.
- Datos estadísticos del INEC.
- Internet.

1.7. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

1.7.1. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Encuesta dirigida a los representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio pertenecientes al cantón Cotacachi.

Después de obtener información a través de la aplicación de 358 encuestas realizadas a los representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi en el mes de febrero del 2013 y de procesar los datos a través de la tabulación de cada una de las encuestas mediante el programa Excel se obtuvieron cuadros de frecuencias y gráficos estadísticos que se presentan a continuación.

1. ¿Dispone usted de todos los servicios básicos?

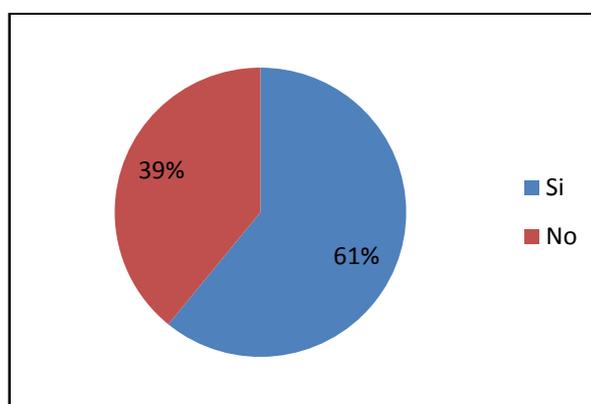
TABLA N° 1
SERVICIOS BÁSICOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	218	61%
No	140	39%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 1
SERVICIOS BÁSICOS



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

La mayoría de los representantes de familia de las comunidades investigadas tienen acceso a todos los servicios básicos, debido a que desde el segundo semestre del año 2012 el Municipio de Cotacachi se encuentra realizando obras de adecuación del sistema de agua potable en algunas comunidades rurales del cantón Cotacachi, sin embargo todavía existen hogares que no cuentan con todos los servicios básicos y son aquellos que se encuentran más alejados del centro de la comunidad.

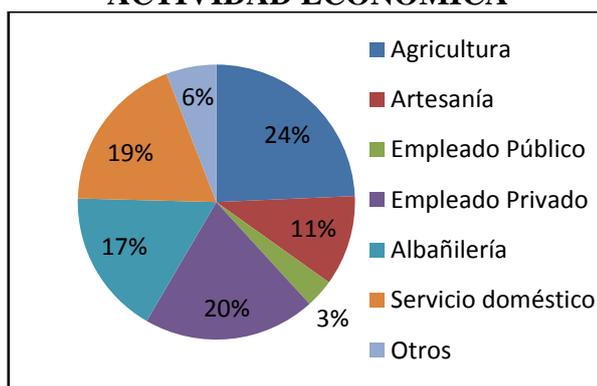
2. ¿A qué tipo de actividad económica se dedica principalmente?

TABLA N° 2
ACTIVIDAD ECONÓMICA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Agricultura	87	24%
Artesanía	38	11%
Empleado Público	12	3%
Empleado Privado	72	20%
Albañilería	61	17%
Servicio doméstico	67	19%
Otros	21	6%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 2
ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

De acuerdo a los resultados obtenidos los encuestados se dedican a diversas actividades económicas, una gran parte se dedica a la agricultura, seguido están aquellos que trabajan como empleados privados, luego las personas que se dedican al servicio doméstico y a la albañilería; los porcentajes bajos corresponden aquellos representantes dedicados a la artesanía, empleados públicos o realizan otra actividad.

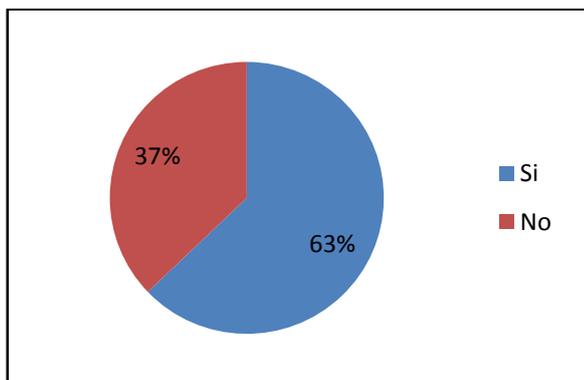
3. ¿Se dedica usted a la crianza de pollos y gallinas de campo?

TABLA N° 3
CRIANZA DE POLLOS Y GALLINAS DE CAMPO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	225	63%
No	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 3
CRIANZA DE POLLOS Y GALLINAS DE CAMPO



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

La mayor parte de las familias que habitan en las comunidades rurales del cantón Cotacachi se dedican a la crianza o producción de pollos y gallinas en sus propios hogares, aprovechan de los terrenos que poseen para que las aves crezcan libremente en el campo.

4. ¿Cuántos pollos de campo aproximadamente produce?

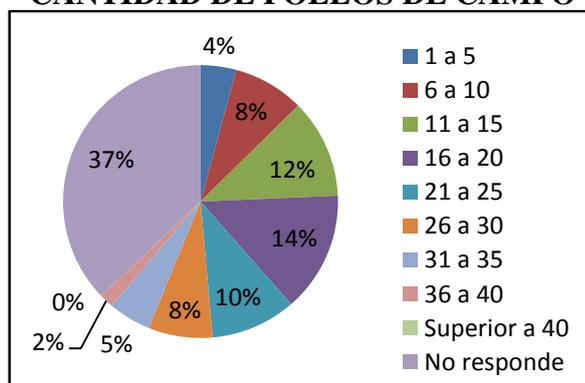
TABLA N° 4
CANTIDAD DE POLLOS DE CAMPO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 5	15	4%
6 a 10	30	8%
11 a 15	42	12%
16 a 20	51	14%
21 a 25	36	10%
26 a 30	27	8%
31 a 35	18	5%
36 a 40	6	2%
Superior a 40	0	0%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 4
CANTIDAD DE POLLOS DE CAMPO



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede decir que existe un gran número de pollos criados en el campo, la mayoría de las familias poseen de 16 a 20 pollos aproximadamente, lo que significa una excelente oportunidad para adquirir estas aves que son la materia prima principal para la nueva microempresa.

5. ¿Cuántas gallinas de campo aproximadamente produce?

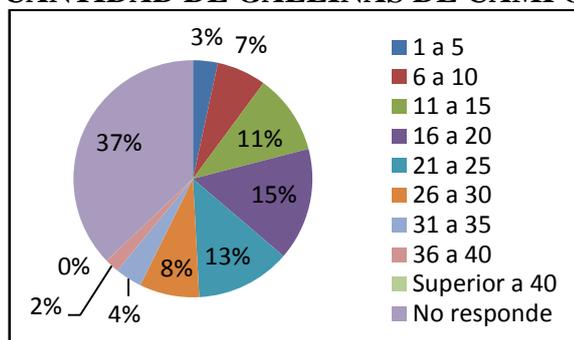
TABLA N° 5
CANTIDAD DE GALLINAS DE CAMPO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 5	12	3%
6 a 10	24	7%
11 a 15	39	11%
16 a 20	55	15%
21 a 25	46	13%
26 a 30	29	8%
31 a 35	13	4%
36 a 40	7	2%
Superior a 40	0	0%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 5
CANTIDAD DE GALLINAS DE CAMPO



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

De igual manera al momento de realizar esta pregunta, se pudo determinar que existe un número considerable de gallinas de campo en las tres comunidades investigadas, resultando muy beneficioso para el presente proyecto, debido a que el 15% de los representantes de familia son propietarios de un promedio de 16 a 20 gallinas.

6. ¿Cuál es el origen de los pollitos?

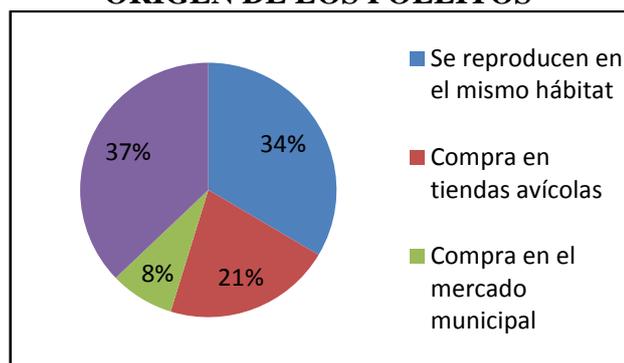
TABLA N° 6
ORIGEN DE LOS POLLITOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Se reproducen en el mismo hábitat	120	34%
Compra en tiendas avícolas	76	21%
Compra en el Mercado Municipal	29	8%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 6
ORIGEN DE LOS POLLITOS



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

El 34% manifestaron que los pollitos se reproducen en el mismo hábitat, debido a que poseen gallinas ponedoras que continuamente tienen sus crías; en un menor porcentaje se encuentran aquellos representantes de familia que compran en tiendas avícolas los pollitos a los 15 días de nacidos, y una minoría compra en el mercado municipal para luego seguirlos criando en sus propios hogares.

7. ¿Qué tipo de alimentación utiliza en la sustentación de los pollos y gallinas?

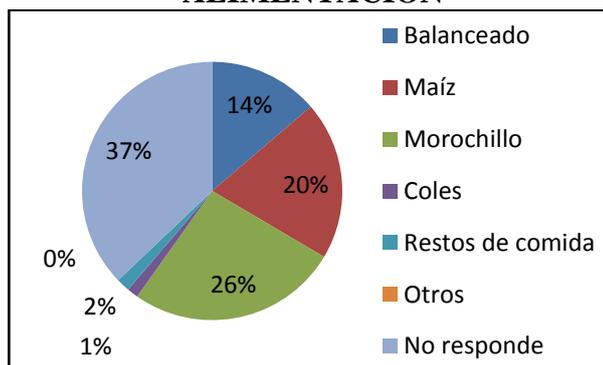
**TABLA N° 7
ALIMENTACIÓN**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Balanceado	49	14%
Maíz	71	20%
Morochillo	94	26%
Coles	5	1%
Restos de comida	6	2%
Otros	0	0%
No responden	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

**GRÁFICO N° 7
ALIMENTACIÓN**



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Como se puede observar en el gráfico, gran parte de las familias suministran como alimento principal el morochillo para sus aves, las personas que dan como alimento solo maíz corresponden al 20%, el 14% pertenece a los que suministran balanceado y una minoría de encuestados en cambio proporcionan otro tipo de alimento como coles, restos de comida, etc.

8. ¿Qué tipo de enfermedad es más frecuente en sus pollos y gallinas?

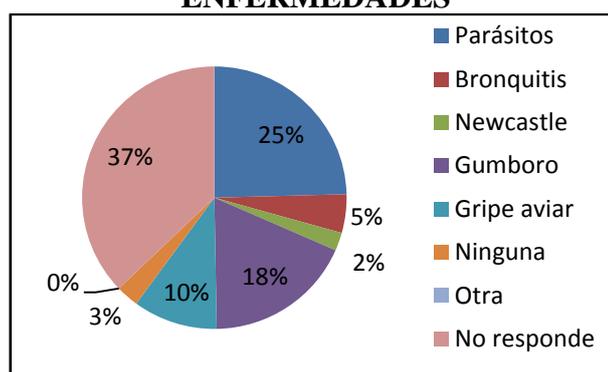
**TABLA N° 8
ENFERMEDADES**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Parásitos	88	25%
Bronquitis	17	5%
Newcastle	8	2%
Gumboro	65	18%
Gripe aviar	37	10%
Ninguna	10	3%
Otra	0	0%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

**GRÁFICO N° 8
ENFERMEDADES**



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

La enfermedad más común que se presenta en los pollos y gallinas según los encuestados son los parásitos, el 18% en cambio manifiesta que a sus aves les ha dado gumboro, un porcentaje menor corresponde a los representantes de familia que respondieron gripe aviar, el resto de enfermedades como la bronquitis y newcastle no son muy frecuentes.

9. ¿Cuál de las siguientes vacunas utiliza en sus aves?

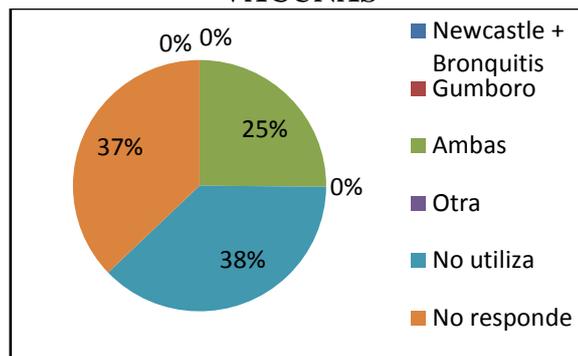
**TABLA N°9
VACUNAS**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Newcastle + Bronquitis	0	0%
Gumboro	0	0%
Ambas	90	25%
Otra	0	0%
No utiliza	135	38%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

**GRÁFICO N° 9
VACUNAS**



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Como se puede observar en el gráfico, existe un porcentaje considerable de propietarios de familia que se preocupan en vacunar a sus aves, especialmente cuando nacen, las vacunas que se aplican son: newcastle + bronquitis y gumboro, la primera a los 5 o 6 días de nacido el pollito y la segunda a los 10 o 12 días.

10. ¿Cuál de los siguientes desparasitantes utiliza en sus aves?

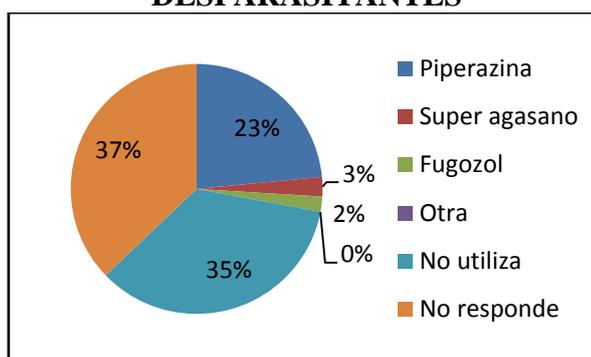
**TABLA N° 10
DESPARASITANTES**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Piperazina	84	23%
Super agasano	9	3%
Fugozol	7	2%
Otra	0	0%
No utiliza	125	35%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

**GRÁFICO N° 10
DESPARASITANTES**



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

De acuerdo a los resultados obtenidos una parte de la población investigada si se preocupa de suministrar desparasitantes en sus aves, el más común es el denominado piperazina (antiparasitario oral) que se coloca en el agua o en la comida, luego el super agasano y por último el fugozol.

11. ¿Cuál de las siguientes vitaminas utiliza en sus aves?

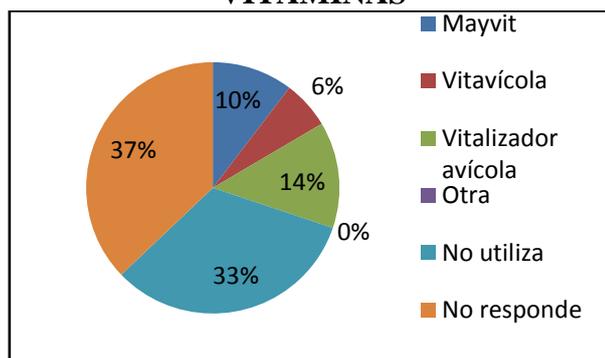
**TABLA N° 11
VITAMINAS**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mayvit	37	10%
Vitavícola	22	6%
Vitalizador avícola	49	14%
Otra	0	0%
No utiliza	117	33%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

**GRÁFICO N° 11
VITAMINAS**



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Con la información recolectada a través de las encuestas, se determinó que los representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio si suministran vitaminas a sus pollos y gallinas y prefieren dar la vitamina Vitalizador avícola y Mayvit, el 33% no realizan este procedimiento.

12. ¿Los pollos y gallinas que usted produce son para?

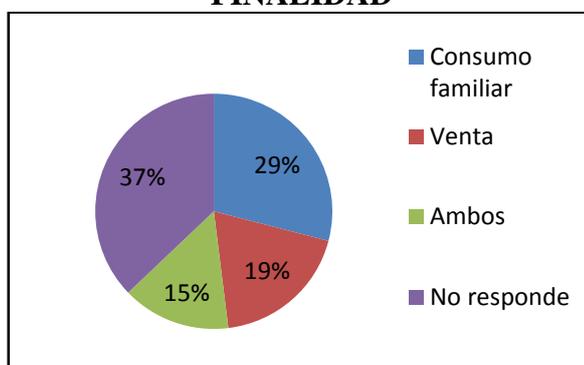
TABLA N° 12
FINALIDAD

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Consumo familiar	104	29%
Venta	68	19%
Ambos	53	15%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 12
FINALIDAD



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

El 29% de los encuestados manifestó que los pollos y gallinas que se producen son para consumo familiar, debido a que no tienen un lugar en donde vender sus aves; el 19% en cambio se dedica a la venta lo que significa para ellos un ingreso económico adicional; una minoría respondió que se dedican a la venta y también los consumen.

13. ¿Con qué frecuencia usted vende sus pollos y gallinas?

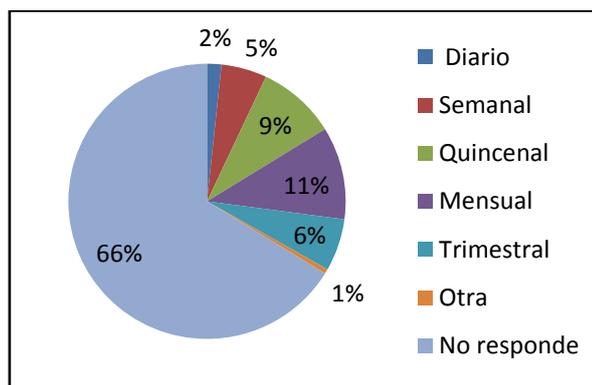
TABLA N° 13
FRECUENCIA DE VENTA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	6	2%
Semanal	19	5%
Quincenal	33	9%
Mensual	39	11%
Trimestral	22	6%
Otra	2	1%
No responde	237	66%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 13
FRECUENCIA DE VENTA



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

La mayoría de los representantes de familia no responden debido a que ellos no crían y/o no venden aves, el 11% realiza la venta de pollos y gallinas mensualmente, el 9% lo hace de forma quincenal, el 6% los expende cada tres meses, el 5% de los encuestados comercializa sus animales semanalmente y el 2% a diario.

14. ¿Cuál es el precio unitario al que usted normalmente vende un pollo o gallina en pie de 2,5 kilos?

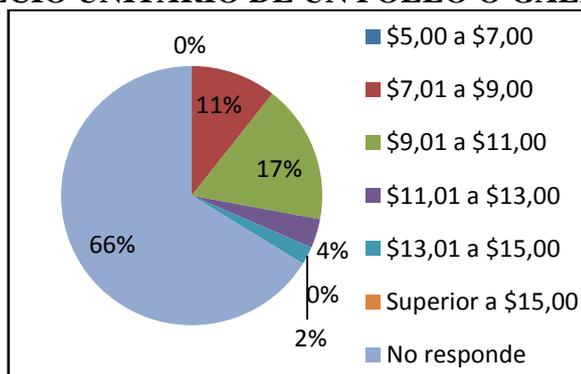
TABLA N° 14
PRECIO UNITARIO DE UN POLLO O GALLINA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$5,00 a \$7,00	0	0%
\$7,01 a \$9,00	38	11%
\$9,01 a \$11,00	62	17%
\$11,01 a \$13,00	13	4%
\$13,01 a \$15,00	8	2%
Superior a \$15,00	0	0%
No responde	237	66%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 14
PRECIO UNITARIO DE UN POLLO O GALLINA



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Gran parte de los representantes de familia respondieron que el precio al que venden un pollo o gallina en pie oscila entre \$9,01 y \$11,00 dólares, el 11% dijeron vender a un precio de \$7,01 a \$9,00; el 4% venden a un precio que va desde los \$11,01 a \$13,00 y una mínima parte de encuestados los vende de \$13,01 a \$15,00 dólares.

15. ¿Cuántos pollitos reproduce una de sus gallinas al año en promedio?

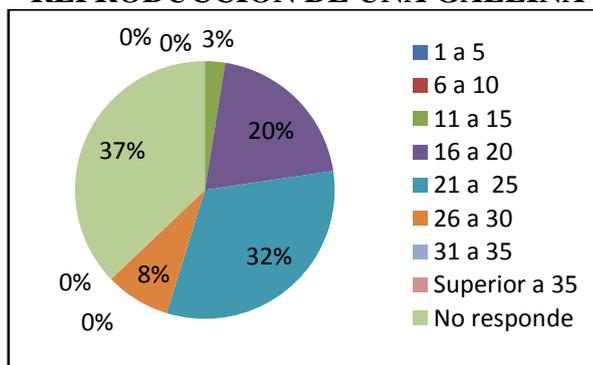
TABLA N° 15
REPRODUCCIÓN DE UNA GALLINA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 5	0	0%
6 a 10	0	0%
11 a 15	9	3%
16 a 20	72	20%
21 a 25	115	32%
26 a 30	29	8%
31 a 35	0	0%
Superior a 35	0	0%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 15
REPRODUCCIÓN DE UNA GALLINA



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Con respecto a la reproducción de una gallina, el 32% de los encuestados respondieron que aproximadamente las gallinas tienen de 21 a 25 pollitos en el año, un 20% respondió la opción de 16 a 20 pollitos, y un porcentaje menor corresponde a los que señalan de 26 a 30.

16. ¿Cuál es el número promedio de pollitos o gallinas que han muerto en el año?

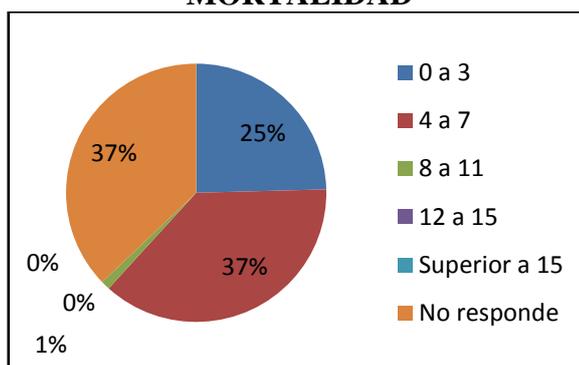
**TABLA N° 16
MORTALIDAD**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 a 3	88	25%
4 a 7	133	37%
8 a 11	4	1%
12 a 15	0	0%
Superior a 15	0	0%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

**GRÁFICO N° 16
MORTALIDAD**



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Gran parte de la población investigada manifestó que el porcentaje de mortalidad es mínimo y que el número de aves que se mueren en un promedio al año se ubica en el rango de 4 a 7, el 25% de los representantes de familia respondieron que en todo el año murieron de un promedio de 0 a 3 pollitos, el 1% contestó de 8 a 11 aves. Luego del análisis efectuado se determinó que existe un porcentaje de 2,85% de mortalidad anual en las aves.

17. ¿Le gustaría a usted dedicarse a una mayor producción de pollos y gallinas de campo para la venta, en donde usted podría convertirse en nuestro principal proveedor?

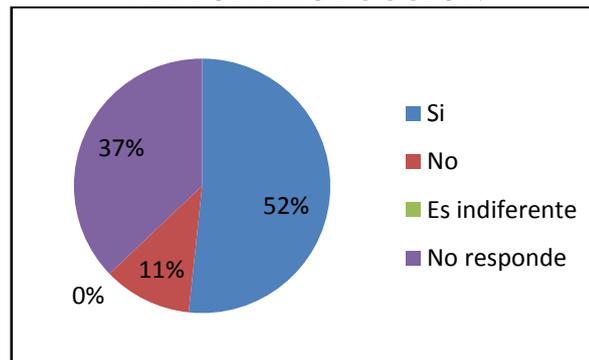
**TABLA N° 17
MAYOR PRODUCCIÓN**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	185	52%
No	40	11%
Es indiferente	0	0%
No responde	133	37%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

**GRÁFICO N° 17
MAYOR PRODUCCIÓN**



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades
La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Como resultado de las encuestas que se realizó a los representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio, el mayor porcentaje que representa a 185 personas manifestaron que si les gustaría dedicarse a una mayor producción de pollos y gallinas para la venta.

18. ¿Le gustaría que exista una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo en la comunidad La Calera del cantón Cotacachi?

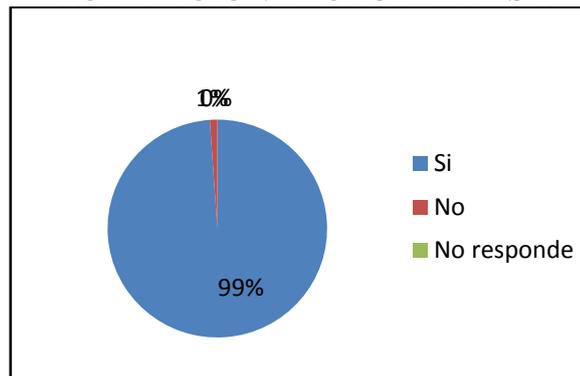
TABLA N° 18
ACEPTACIÓN MICROEMPRESA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	355	99%
No	3	1%
Es indiferente	0	0%
No responde	0	0%
TOTAL	358	100%

Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 18
ACEPTACIÓN MICROEMPRESA



Fuente: Encuesta Representantes de Familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio Febrero 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

La mayor parte de los encuestados si les gustaría que exista una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo en la comunidad La Calera, debido a que ellos se convertirían en los principales proveedores de estos animales, que son la materia prima principal para el funcionamiento de la microempresa, una minoría de los representantes de familia respondió lo contrario.

1.7.2. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL JEFE DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA DE FAENAMIENTO DE POLLOS FAENAVI UBICADA EN EL CANTÓN ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA.

La entrevista se la efectuó en el mes de Febrero del 2013 al Ingeniero Andrés Ron, Jefe de producción de FAENAVI.

1. ¿Cómo se realiza el procesamiento de los pollos desde la selección del ave en pie hasta su empaque?

El entrevistado en lo referente a esta pregunta comentó que el procesamiento se realiza de la siguiente manera:

- Los pollos deben estar en ayunas, de 12 a 15 horas sin ingerir alimento.
- El faenamiento empieza con el colgado de los pollos.
- Se ubican en el aturdidor (agua con sal y dos polos de energía).
- Luego se realiza el degolle o sangría que consiste en abrir el pico del ave e introducir un cuchillo delgado para cortar la vena yugular.
- Se procede a ubicar a los pollos en el escaldador (agua caliente 57° a 60°).
- Se continúa con el pelado, (máquina con discos giratorios que tiene dedos de goma que van arrancando todas las plumas). En la empresa existen dos peladoras la una para las canales y la otra para las patas.
- Sigue el corte de patas y después al enfriamiento en el chiller.
- Se realiza el corte de cloaca y corte ventral, el eviscerado se lo realiza manualmente.
- Luego los pollos pasan al prechiller (máquina donde se lava y pre enfría), después al chiller (sale a una temperatura de 2°C).
- Pasan a la marinadora (máquina que inyecta salmuera) para conservar el pollo.
- Continúan por la máquina pesadora.
- El empaquete en fundas de polietileno.
- Y por último son llevados a cuartos fríos (-3° y -5°C).

2. ¿Cuál es el procedimiento que se realiza con las vísceras de desecho y las vísceras comestibles?

El señor Jefe de Producción comenta que las vísceras de desecho como los intestinos, vesícula biliar y los pulmones se regalan para alimentación de los cerdos. Las vísceras comestibles como el hígado, corazón, patas, mollejas y cabeza son empacadas para la venta.

3. ¿Qué procedimiento realizan con los desechos del procesamiento como plumas y sangre?

El experto en el tema supo manifestar que las plumas son regaladas a los agricultores para ser utilizadas como abono, y la sangre de igual manera obsequian para balanceados de animales.

4. ¿Cuántos pollos son procesados diariamente?

Respondió que se procesan en promedio 2.300 pollos.

5. ¿Cuál es el tiempo de duración de un pollo congelado?

“Un pollo congelado tiene una duración de seis meses en perfecto estado, y que generalmente en la empresa no se les congela debido a que los pollos se procesan a diario y son vendidos en su totalidad a clientes fijos”.

6. ¿Cuál es el precio al que venden el kilo de pollo?

El Ingeniero Ron dio a conocer que el precio del kilo de pollo broiler es de \$2,82 dólares, y debido a que la mayoría de los pollos enteros tienen aproximadamente un peso promedio de 2 kilos los venden a \$5.64 dólares.

7. ¿Cuál es el precio de venta de las menudencias?

Comentó que en FAENAVI las menudencias van en el mismo empaque, es decir adentro del pollo, normalmente pesa una libra y su costo es de \$1,23 dólares.

8. ¿Cuál es la presentación de venta del producto final?

Acerca de la presentación del producto manifestó que los pollos en su proceso final son empacados enteros, pollo vacío (sin menudencias) y despresados, según los requerimientos de los clientes.

9. ¿Cuál es el área geográfica de comercialización de su mercado?

En lo referente a esta pregunta comentó que el producto se comercializa en Cotacachi, Otavalo, Ibarra, Antonio Ante, Pimampiro, Latacunga, Ambato, Quito, Lago Agrio, Tulcán y Esmeraldas.

10. ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza su empresa para la venta de pollos?

Señaló que la venta de los pollos se la realiza en la mayoría de las tiendas, comisariatos y asaderos de los cantones y ciudades antes señaladas.

11. ¿Cree usted que las personas dedicadas a la crianza y venta de pollos y gallinas obtienen buenas utilidades económicas?

Acerca de esta pregunta el entrevistado comentó que FAENAVI ha ido progresando en el transcurso de los últimos años debido a la poca competencia que tiene en la provincia y además porque el producto es de consumo diario en los hogares y de excelente calidad.

1.7.3. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL JEFE DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA DE FAENAMIENTO DE POLLOS REPROAVI CIA. LTDA. UBICADA EN EL CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

La entrevista se la efectuó en el mes de Febrero del 2013 al Ingeniero Hernán Espinoza, Jefe de producción de REPROAVI.

1. ¿Cómo se realiza el procesamiento de los pollos desde la selección del ave en pie hasta su empaque?

El señor Jefe de Producción en lo referente a esta pregunta comentó que el procesamiento en la planta se realiza de la siguiente manera:

- Se selecciona a las aves de acuerdo a la edad (en los machos mínimo 41 días y en las hembras mínimo 43 días) y al peso (en los machos 5,4 libras hasta 5,7 libras y en las hembras entre 5 libras hasta 5,4 libras).
- Se transporta a los pollos desde la granja hacia la planta procesadora.
- Se los coloca en el aturdidor.
- Se procede a cortar la vena yugular.
- Sigue el sangrado.
- Continúan por la escaldadora y por la máquina peladora.
- Remoción de la cabeza, las glándulas sebáceas y patas.
- Se realiza el eviscerado.
- Lavado.
- Empaque y distribución.

2. ¿Cuál es el procedimiento que se realiza con las vísceras de desecho y las vísceras comestibles?

El ingeniero respondió que las vísceras comestibles como: hígado, corazón, patas, mollejas y cabeza son empacadas junto con la carcasa del pollo para la venta y las vísceras de desecho se regalan para comida de chanchos.

3. ¿Qué procedimiento realizan con los desechos del procesamiento como plumas y sangre?

El experto supo manifestar que las plumas y la sangre regalan a personas interesadas para utilizarlas como abono y para comida de cerdos respectivamente.

4. ¿Cuántos pollos son procesados diariamente?

Respondió que se procesan aproximadamente 7.500 pollos.

5. ¿Cuál es el tiempo de duración de un pollo congelado?

“El tiempo de duración de un pollo congelado es aproximadamente de 6 meses, en REPROAVI no se les congela porque las ventas son a diario”.

6. ¿Cuál es el precio al que venden el kilo de pollo?

“El precio de venta del kilo de pollo es de \$2,86 dólares”.

7. ¿Cuál es el precio de venta de las menudencias?

“Las menudencias aproximadamente cuestan \$1,25 dólares la libra”.

8. ¿Cuál es la presentación de venta del producto final?

El Ingeniero dio a conocer que las presentaciones de venta son: pollo vacío (sin menudencias), pollo completo (con menudencias), pollo despresado, y solo menudencias.

9. ¿Cuál es el área geográfica de comercialización de su mercado?

En lo referente a esta pregunta comentó que los pollos son comercializados en la mayoría de las provincias de la Sierra como: Carchi, Imbabura, Pichincha, Santo Domingo, Cotopaxi, Tungurahua.

10. ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza su empresa para la venta de pollos?

Señaló que el producto se distribuye el 90% en asaderos y un 10% en tiendas y supermercados.

11. ¿Cree usted que las personas dedicadas a la crianza y venta de pollos y gallinas obtienen buenas utilidades económicas?

El entrevistado dijo que este tipo de negocios genera excelentes utilidades económicas, debido a la gran demanda que existe en el país, además opina que los productores avícolas tienen un mayor porcentaje de ganancias.

1.7.4. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DE LA EMPRESA “FAENAMIENTO SANTA CLARA” UBICADA EN EL CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.

La entrevista se la efectuó al señor Carlos Guevara Almeida en el mes de Febrero del 2013.

1. ¿Cómo se realiza el procesamiento de los pollos desde la selección del ave en pie hasta su empaque?

El entrevistado en lo referente a esta pregunta dijo que primero se selecciona a los pollos de un peso de 4 libras en promedio, luego se ubican a estas aves en conos para la matanza y el desangrado, se continúa con el procedimiento colocándoles en una olla de acero inoxidable con agua hirviendo, enseguida se procede con el pelado de forma manual, después se realiza el eviscerado en el cual se retiran la yel, mollejas y tripas. Se ubican a los pollos en un tanque de agua fría para evitar la proliferación de bacterias y por último se ubican en gavetas para ser transportados al Mercado Municipal de Otavalo.

2. ¿Cuál es el procedimiento que se realiza con las vísceras de desecho y las vísceras comestibles?

El señor Guevara respondió que las vísceras de desecho se regalan y las vísceras comestibles se venden en el mercado municipal de Otavalo.

3. ¿Qué procedimiento realizan con los desechos del procesamiento como plumas y sangre?

Comentó que las plumas y la sangre se regalan para abono y para comida de cerdos respectivamente.

4. ¿Cuántos pollos son procesados diariamente?

El entrevistado supo manifestar que se procesan al día un promedio de 1.000 pollos.

5. ¿Cuál es el tiempo de duración de un pollo congelado?

El experto supo manifestar que un pollo congelado puede estar en buenas condiciones hasta los seis meses.

6. ¿Cuál es el precio al que venden el kilo de pollo?

El propietario de “Faenamamiento Santa Clara” contestó que el precio de venta es de \$2,86 el kilo de pollo.

7. ¿Cuál es el precio de venta de las menudencias?

“Las menudencias aproximadamente pesan una libra, por lo que el costo es de \$1,25 dólares”.

8. ¿Cuál es la presentación de venta del producto final?

Con respecto a esta pregunta señaló que la presentación del producto final es: el pollo entero sin empaque y también la venta por separado de menudencias.

9. ¿Cuál es el área geográfica de comercialización de su mercado?

“Los pollos son comercializados en el cantón de Otavalo”

10. ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza su empresa para la venta de pollos?

En la entrevista el señor Carlos Guevara dijo que el principal lugar en donde expende los pollos es el mercado municipal de Otavalo y en algunas tiendas que lo solicitan.

11. ¿Cree usted que las personas dedicadas a la crianza y venta de pollos y gallinas obtienen buenas utilidades económicas?

“Debido a que existen pocas empresas o personas dedicadas a este tipo de actividades, el nivel de las ventas ha ido incrementándose año tras año, logrando obtener un margen de utilidades alto”.

1.7.5. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DE LA EMPRESA “AVIFLORES” UBICADA EN EL CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

1. ¿Cómo se realiza el procesamiento de los pollos desde la selección del ave en pie hasta su empaque?

“Primero se seleccionan los pollos de acuerdo al peso, luego se ubican en unos conos para el sacrificio, se realiza un corte en el cuello y se espera unos tres

minutos en el desangrado, posteriormente se colocan a estas aves en ollas de aluminio a vapor para escaldar, en el escaldado se debe tener mucho cuidado para evitar cocinar al pollo, después son ubicados en una mesa para desplumar manualmente, sigue el desposte que consiste en sacar las vísceras, los pollos eviscerados se ponen en un tanque de agua con hielo para el enfriamiento y lavado, por último se pesan, se clasifican y se empacan”.

2. ¿Cuál es el procedimiento que se realiza con las vísceras de desecho y las vísceras comestibles?

“Las vísceras de desecho son regaladas y las comestibles se venden según el peso que desee el cliente”.

3. ¿Qué procedimiento realizan con los desechos del procesamiento como plumas y sangre?

El propietario de la empresa manifestó que las plumas y la sangre son desechadas.

4. ¿Cuántos pollos son procesados diariamente?

Respondió que aproximadamente se procesan 850 pollos.

5. ¿Cuál es el tiempo de duración de un pollo congelado?

El entrevistado supo manifestar que un pollo congelado aproximadamente dura de cinco a seis meses en perfecto estado.

6. ¿Cuál es el precio al que venden el kilo de pollo?

“El precio promedio de venta es de \$2,60 dólares”.

7. ¿Cuál es el precio de venta de la libra de menudencias?

“El precio es de \$1,20 dólares”.

8. ¿Cuál es la presentación de venta del producto final?

El entrevistado respondió que los pollos procesados son comercializados sin ningún tipo de envoltura y que las menudencias se expenden por separado.

9. ¿Cuál es el área geográfica de comercialización de su mercado?

Con respecto a esta pregunta manifestó que el producto es comercializado únicamente en el cantón de Ibarra.

10. ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza su empresa para la venta de pollos?

Comentó que los pollos se distribuyen en el mercado de Ibarra y en el negocio propio que tienen en el centro de la ciudad.

11. ¿Cree usted que las personas dedicadas a la crianza y venta de pollos y gallinas obtienen buenas utilidades económicas?

“Si es un negocio muy rentable especialmente porque existe poca competencia”.

1.8. IDENTIFICACIÓN DE ALIADOS, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

**CUADRO N°5
MATRIZ AOR**

ALIADOS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> -Materia prima disponible (pollos y gallinas de campo). -Mano de obra disponible. -Poco tiempo para el procesamiento de pollos y gallinas. -Materia prima adecuada por la alimentación que reciben las aves. -Beneficios nutricionales que brinda el pollo de campo. -Cercanía de la nueva microempresa hacia el centro de la ciudad. 	<ul style="list-style-type: none"> -Alianza con organizaciones locales como la Unión de Organizaciones Campesinas de Cotacachi (UNORCAC). -Inexistencia de empresas de procesamiento de pollos de campo en la provincia. -Creación de nuevas plazas de empleo. -El código de la producción incentiva la generación de proyectos relacionados con la agricultura y la ganadería. -La gente prefiere consumir productos que no contengan químicos.
OPONENTES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> -La falta de experiencia para administrar este tipo de negocios. -Falta de capacitación de los habitantes del sector en el tema de procesamiento de pollos. -Existencia de empresas dedicadas al procesamiento de pollos broiler. -Bajo porcentaje de vacunación en los pollos y gallinas de campo. 	<ul style="list-style-type: none"> -La aparición de plagas, depredadores y enfermedades. -Aparición de nuevas enfermedades aviarias. -Los cambios climáticos que pueden afectar la salud de las aves. -Vías de tercer orden hacia el lugar de procesamiento de los pollos y gallinas.

Elaborado por: Autora

1.9. CRUCES ESTRATÉGICOS

1.9.1. ALIADOS – OPORTUNIDADES

- Aprovechar las actividades y programas que tiene la Unión de Organizaciones Campesinas de Cotacachi (UNORCAC) con las comunidades rurales de la zona andina del cantón Cotacachi en lo referente a producción avícola con la finalidad de realizar una alianza que permita aumentar el volumen de aves en la nueva planta procesadora.
- Existen Instituciones Financieras del Estado que brindan apoyo a proyectos agrícolas y ganaderos e inclusive los intereses son bajos, lo cual beneficia a la nueva microempresa para la adquisición de equipos y maquinaria avícola.

1.9.2. ALIADOS – RIESGOS

- Las vías de tercer orden en las comunidades en donde se dedican a la crianza de las aves no afectan debido a que existe una corta distancia hacia el centro de la ciudad.
- El pollo o gallina de campo es más resistente a los cambios climáticos debido a que posee una buena alimentación sin hormonas que aceleran el crecimiento del ave.

1.9.3. Oponentes – Oportunidades

- Con la creación de la microempresa de procesamiento de pollos y gallinas de campo y el código de la producción se incentiva a los pobladores de las comunidades rurales para se dediquen a una mayor producción de estas aves.
- A los habitantes de las comunidades se los puede capacitar en temas de procesamiento de pollos a través de alianzas estratégicas con la UNORCAC,

para que sean parte de la mano de obra de la microempresa y de esta manera generar empleo en este sector.

1.9.4. Oponentes – Riesgos

- Debido al bajo porcentaje de vacunación en los pollos y gallinas pueden aparecer varias enfermedades, sin embargo se debe concientizar a los propietarios de este tipo de aves acerca de la importancia que tienen las vacunas.
- Las aves pueden estar más propensas a las enfermedades que se presentan por los cambios climáticos, sin embargo se puede dar charlas a los habitantes de las comunidades investigadas sobre el cuidado de las aves en temporadas invernales para prevenir cualquier tipo de males.

1.10. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Luego de realizar el diagnóstico situacional para la creación de una microempresa procesadora y comercializadora de gallinas de campo, se determinó lo siguiente:

Se investigó a los representantes de familia de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi; en la actualidad las condiciones de vida de los habitantes de estos sectores rurales han ido mejorando paulatinamente. Uno de los apoyos más importantes es la UNORCAC (Unión de Organizaciones Campesinas de Cotacachi) que ayuda a las 43 comunidades andinas, con la construcción de galpones y la venta de gallinas ponedoras con facilidad de pago, lo que les permite obtener mayores ingresos económicos a los comuneros y dar una mejor educación a sus hijos.

Como resultado de las encuestas realizadas se determinó que los habitantes de estas comunidades manifiestan tener mucha experiencia en la crianza de pollos, gallinas y gallos y señalan que las aves campestres son más resistentes a los

diferentes tipos de climas debido a su buena alimentación, además opinan que no es necesario un estricto cuidado de los mismos; sin embargo se debe tomar en cuenta la importancia de la vacunación, desparasitación y vitaminización en esta clase de aves.

De los 358 representantes de familia de las tres comunidades investigadas, 225 respondieron que si se dedican a criar aves de corral, dando un total de 4.155 pollos y 4.290 gallinas de campo según la encuesta realizada a los propietarios de este tipo de animales, de los cuales se calcula que existen 71 aves de una edad de cuatro meses listos para ser sacrificados a diario, y tomando en cuenta el porcentaje de mortalidad de 2,85% según los resultados de las encuestas e imprevistos el 3%, el número de aves a ser adquiridas será de 67, es decir 33 pollos y 34 gallinas.

Se obtuvo datos en el SINAGAP de que en la provincia de Imbabura constan cuatro empresas dedicadas al faenamiento de pollos broiler y ninguna dedicada al procesamiento de pollos o gallinas de campo, siendo uno de los factores que benefician significativamente a este proyecto ya que sería el primer emprendimiento de este tipo en la provincia.

Razones por las que se determinó que es viable la creación de una microempresa procesadora y comercializadora de gallinas de campo en la comunidad La Calera del cantón Cotacachi.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Según MONTEROS, Edgar (2005) manifiesta: “El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

Si el negocio que se propone será bueno o malo y en cuáles condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.

Si el negocio propuesto contribuye a la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente” pág. 101

Estudio de factibilidad es realizar un análisis para establecer la disponibilidad de los recursos necesarios y recopilar los datos más relevantes para determinar si es posible crear un negocio.

2.1.1. DIAGNÓSTICO

Según JÁCOME, Walter (2005) dice: “El diagnóstico constituye en el diseño de un proyecto, la herramienta más importante y decisoria para analizar e identificar el problema objeto de la elaboración del proyecto, porque permite avizorar en una forma bastante aproximada las causas y los efectos que tiene la problemática investigada y de esta manera poder formular un diseño bastante aceptable y adecuado” pág. 29.

El diagnóstico en un proyecto es un procedimiento para establecer las necesidades y problemas que afectan a una comunidad, empresa o institución; además sirve para recabar datos analizarlos e interpretarlos, lo que permite evaluar una cierta condición.

2.1.2. ESTUDIO DE MERCADO

Según Baca, Gabriel (2010) define lo siguiente: “Se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” pág. 7.

El Estudio de Mercado es una herramienta que facilita la obtención de datos para ser analizados y tener como resultado la aceptación o no de un producto dentro del mercado; los componentes son: oferta, demanda, precio, canales de distribución.

2.1.2.1. MERCADO

Según CORDOBA, Marcial (2006) manifiesta: “El mercado es el punto de encuentro de oferentes con demandantes de un bien o servicio, para llegar acuerdos en relación con la calidad, la cantidad y precio” pág. 147.

Mercado es el lugar en el que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar transacciones de bienes y servicios a un determinado precio.

2.1.2.2. DEMANDA

Según Baca, Gabriel (2013) “Cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” pág. 28.

Demanda es la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado.

2.1.2.3. OFERTA

Según Baca, Gabriel (2010) “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” pág. 41.

La Oferta es la cantidad de bienes y servicios que el vendedor pone a la venta para que los clientes o consumidores puedan adquirirlos a un precio dado en un momento determinado.

2.1.2.4. PRECIO

Según CÓRDOBA, Marcial (2006) “Al precio se lo define como la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien” pág. 173.

El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

2.1.2.5. PRODUCTO

MUNCH, Lourdes (2007) “En mercadotecnia un producto es el conjunto de atributos y cualidades tangibles, tales como: presentación, empaque, diseño, contenido; e intangibles, como: marca, imagen, ciclo de vida y prestigio, que el cliente acepta para satisfacer sus necesidades y expectativas”.

Por tanto, un producto es un conjunto de características y atributos tangibles como la forma, el tamaño, el color e intangibles como la marca, la imagen de una empresa, que el comprador recibe para la satisfacción de sus deseos o necesidades.

2.1.2.6. PUBLICIDAD

MUNCH, Lourdes (2007) *“La publicidad es toda forma de comunicación pública e impersonal cuyo propósito es influir en las percepciones y en el comportamiento del consumidor para inducir en la decisión de compra”*

La publicidad es una técnica destinada a difundir al público sobre un bien o servicio a través de los medios de comunicación con el objetivo de motivarlos hacia una determinada acción de consumo.

2.1.2.7. COMERCIALIZACIÓN

Según Baca, Gabriel (2010) “La comercialización no es la simple transferencia de productos hasta las manos del consumidor; esta actividad debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar; es decir una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra” pág. 48.

Por comercialización se refiere al conjunto de actividades que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio.

2.1.3. ESTUDIO TÉCNICO

Según Baca, Gabriel (2010) “Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal” pág. 7.

El estudio técnico estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto, entre los cuales están los agentes que influyen en la compra de maquinaria y equipo, los métodos para su distribución.

2.1.3.1. MACROLOCALIZACIÓN

Según ARAUJO, David (2012) “La selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto se conoce como estudio de Macrolocalización. Para una planta industrial, los factores de estudio de Macrolocalización que inciden con mayor frecuencia son:

- *Proximidad al mercado de consumo.*
- *Proximidad al mercado de materias primas.*

La Macrolocalización está referida a determinar la zona geográfica donde se ubicará el proyecto.

2.1.3.2. MICROLOCALIZACIÓN

Según JÁCOME, Walter (2005) “En esta parte se establece condiciones específicas o particulares que permite fácilmente establecer el lugar donde va a tener efecto el desarrollo del proyecto” pág. 133.

La Microlocalización corresponde a la determinación de la ubicación específica en que operará el proyecto.

2.1.3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Según Baca, Gabriel (2010) “Resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta” pág. 89.

La Ingeniería del proyecto comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio.

2.1.4. EVALUACIÓN ECONÓMICA

Según BACA, Gabriel (2010) “La evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica” pág. 8.

La evaluación económica es un método de análisis útil para adoptar decisiones racionales ante diferentes alternativas, tanto en términos de costes como de beneficios; los métodos son: la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto.

2.1.4.1. VALOR PRESENTE NETO (VPN)

Según BACA, Gabriel (2010) “Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. Es claro que para aceptar un proyecto las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual dará por resultado que el VPN sea mayor que cero” pág. 182.

El VAN permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión; consiste en descontar al momento actual todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

2.1.4.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Según JÁCOME, Walter (2005) manifiesta: “Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en el que el VAN=0” pág. 84.

Su fórmula es:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts}$$

De donde:

TIR = Tasa interna de retorno

Ti = Tasa inferior

Ts = Tasa superior

VAN Ti = Valor actual neto de la tasa inferior

VAN Ts = Valor actual neto de la tasa superior

La TIR es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, es la tasa de interés con la cual el VAN o VPN es igual a cero; estos valores son calculados a partir del flujo de caja anual, trayendo todas las cantidades futuras -flujos negativos y positivos- al presente.

2.1.4.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

Según BACA, Gabriel (2010) “El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables” pág. 148.

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, por tal razón se deberán analizar los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

2.1.4.4. TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Según JÁCOME, Walter (2005) “Este elemento de evaluación económica financiera, permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto porque las condiciones económicas son flotantes o cambiantes” pág. 83

El período de recuperación de la inversión es un método que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

2.1.4.5. COSTO - BENEFICIO

Según JÁCOME, Walter (2005) “Este parámetro sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja” pág. 96

La relación costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad, toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios en el proyecto.

2.1.5. CAPITAL DE TRABAJO

SCOTT Besley, EUGENE Brigham (2009) “Inversión de una empresa en activos a corto plazo: efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar.

El término capital de trabajo, en ocasiones llamado capital de trabajo bruto, suele referirse a los activos circulantes.

El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes”.

Capital de trabajo son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los activos corrientes, los pasivos corrientes.

2.2. LA MICROEMPRESA

2.2.1. DEFINICIÓN

Según MONTEROS, Edgar (2005) dice: “La microempresa puede ser definida como una asociación de personas que operan de forma organizada, utilizando sus conocimientos y recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y la prestación de servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación” pág. 5

Una microempresa es aquella que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios, puede estar constituida por personas naturales o jurídicas, no requiere de grandes sumas de capital y sus ventas no son en grandes volúmenes.

2.2.2. IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

<http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

2.2.3. CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

ANZOLA, Sérvulo (2010), “El Comité de Desarrollo Económico (CAE, por sus siglas en inglés) determina que todo negocio pequeño debe cumplir con por lo menos dos de las siguientes características:

- *La administración de la empresa es independiente, por lo común, los gerentes son los propietarios del negocio.*
- *El capital de la empresa generalmente es aportado por una empresa o por un grupo pequeño de ellas.*
- *El radio de operaciones es local y los propietarios y empleados se ubican en la misma región.*
- *El tamaño relativo de la empresa se relaciona con la industria en la cual se desenvuelve. Es pequeña cuando se compara con unidades más grandes”.*

2.3. AVES DE CORRAL

Según SÁNCHEZ, Cristian (2003) dice : “El concepto ave de corral implica la cría de especies domésticas como pollos, gallinas, gallos, patos, gansos o pavos e, incluso palomas, de una forma rústica y familiar, en contraposición a la avicultura, en la que interviene una serie de técnicas orientadas a la producción industrial” pág. 11

En el párrafo anterior el autor manifiesta que la forma de crianza de las aves de corral y de los pollos industriales son muy diferentes con respecto a la alimentación, los precios, el lugar, y los cuidados, etc.; debido a que en la industria intervienen diversas técnicas.

2.3.1. GALLINAS CAMPESINAS

DURÁN, Felipe (2005) “El número de gallinas que pueden adjudicarse a una persona para cubrir su jornada laboral depende en gran medida del grado de

mecanización de la granja. Una producción familiar a pleno empleo puede oscilar entre 2000 y 8000 gallinas, que son las cifras que actualmente se barajan, dependiendo, principalmente del equipamiento instalado para el reparto de alimento y para la recogida de los huevos. La primera cifra, lógicamente, contempla la realización de esas operaciones de forma manual, mientras que la segunda lo hace de forma mecanizada. Obviamente los rendimientos económicos son muy dispares, pero también lo son las inversiones a realizar en uno u otro caso”.

2.3.2. POLLOS CAMPESINOS

DURÁN, Felipe (2005) Con el fin de mantener determinadas calidades certificadas dentro de la diversidad de pollos campesinos que hoy es posible producir, algunas reglamentaciones limitan el número de aves por lote en crianza e incluso por explotación. Las cifras oscilan entre 1000 y 4400 aves para algunas de ellas. Estas cantidades, que pueden tomarse como adecuadas para producciones familiares complementarias de otras actividades como una unidad de producción o de trabajo por hombre (UTH), pues dependiendo del grado de mecanización de la explotación, la cifra de aves necesaria para cubrir una jornada laboral podría situarse en unas 8000 sin mecanización, y en unas 15000 a 20000 con equipos de alimentación automatizados.

2.3.3. ORÍGENES

Según SÁNCHEZ, Cristian (2003): El origen de las aves de corral se sitúa en el sudeste de Asia. El naturalista británico Charles Darwin las consideró descendientes de una única especie silvestre, el gallo bankiva, que vive en estado salvaje desde India hasta Filipinas pasando por el Sudeste asiático.

La gallina es uno de los primeros animales domésticos que se mencionan en la historia escrita. Se hace referencia al animal en antiguos documentos chinos que indican que “esta criatura de Occidente” había sido introducida en China hacia el año 1400 a. C. En tallas babilónicas del año 600 a.C. aparecen gallinas, que

son también mencionadas por los escritores griegos primitivos, en especial por el dramaturgo Aristófanes en el año 400 a. C. Los romanos la consideraban un animal consagrado a Marte, su “Dios de la Guerra”.

Las aves de corral están hoy distribuidas por casi todo el mundo. En los países occidentales la tendencia actual es a la especialización de la producción en granjas avícolas: algunos productores se encargan del incubado de huevos, otros de la producción de huevos para el consumo y otros de la cría de pollos para el mercado de la carne.

2.3.4. CLASIFICACIÓN CIENTÍFICA

Según SÁNCHEZ Cristian (2003): “Las aves de corral pertenecen al orden Galliformes. La gallina doméstica común, o pollo, pertenece a la familia Fasiánidos, y su nombre científico es Gallus gallus”.

2.3.5. CARACTERÍSTICAS FÍSICAS

Según SÁNCHEZ, Cristian (2003): “Al igual que el pavo, el faisán, la codorniz y otras especies emparentadas, las aves de corral están adaptadas a vivir sobre el suelo, donde encuentran sus alimentos naturales, como gusanos, insectos, semillas y materia vegetal. Las patas que por lo general tienen cuatro dedos, excepto en la variedad británica Dorking, están adaptadas para arañar el suelo. Su cuerpo grande y pesado, así como sus alas cortas incapacitan a la mayor parte de las variedades para el vuelo, excepto a cortas distancias.

El buche es grande y la molleja muy musculosa. En los adultos de los dos sexos la cabeza está adornada con unas carnosidades a ambos lados del pico y una cresta desnuda y carnosa, que es más prominente en el macho y tiene formas diversas en función de las diferentes razas y variedades. La cresta típica es sencilla, terminada en picos y de cierto tamaño, bien erecta o caída. El color del plumaje de las diversas aves de corral puede ser blanco, gris, amarillo, azul, rojo, castaño y negro.

Por lo que se refiere a su tamaño y forma, las diferentes razas muestran gran diversidad” pág. 12

2.4. EL AVE Y SU ORGANISMO

DURÁN, Felipe (2005) “Para su subsistencia todo animal precisa alimentarse; respirar, ya sea por pulmones o por branquias, como los peces y reproducirse. Para lograr esto, posee una serie de órganos que se encargan de desempeñar las respectivas funciones, a veces en combinación con otros órganos. En conjunto todos los órganos actúan interrelacionados para el desenvolvimiento y la subsistencia del animal en el medio ambiente.

Todos los organismos actúan en grupos que se denominan SISTEMAS o APARATOS y se clasifican en uno u otro de acuerdo con la función que cumpla. Dichos sistemas son: Sistema Digestivo, Sistema Respiratorio, Sistema Circulatorio y Sistema Reproductor”.

2.5. PROCESO

2.5.1. PRE – SACRIFICIO

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

Los pollos para asar (Broilers) generalmente son procesados a 4.5 lbs. de peso vivo.

El alimento se les suspende de 8 a 12 horas antes de matarlos para reducir la cantidad de alimento en el intestino y la posibilidad de ruptura durante el proceso, lo que causaría contaminación fecal de la carcasa. Una suspensión del alimento por mucho tiempo resultará en un intestino muy aguado que puede gotear.

El primer paso para el procesamiento de pollos es el pre – sacrificio que consiste en tener en ayunas a los pollos por los menos de 8 a 12 horas antes de la matanza para evitar una posible ruptura que ocasiona contaminación fecal en la carcasa.

2.5.1.1. RECOLECCIÓN Y TRANSPORTE

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

Los grandes productores cosechan todas sus aves de una sola vez (sistema “all-in, all out”: todos dentro, todos fuera). Los pequeños productores a veces seleccionan para cosechar las aves más grandes y dejar que se desarrollen las pequeñas. Las aves se cogen de noche o temprano en la mañana cuando están calmadas. Para pequeños productores, coger las aves individualmente y del costado es la mejor manera para disminuir la tensión y prevenir heridas.

Guacales o cajones de transporte son de madera o plástico. Un guacal típico puede tener hasta 8 aves en el verano y 10 en el invierno, dependiendo del tamaño y del clima. Los guacales generalmente tienen una pequeña abertura, para impedir que las aves se escapen al ser cargadas, pero esta pequeña abertura también aumenta las probabilidades de dañar las alas.

La recolección y el transporte consiste en seleccionar a las aves de acuerdo al peso y grado de madurez, se cogen cuando éstas se encuentran más calmadas en la noche o en la madrugada, se ubican en guacales o cajones de madera o plástico con mucho cuidado para evitar golpes y rompimiento de las alas; posteriormente son transportadas en camiones a su lugar de procesamiento.

2.5.2. INMOVILIZACIÓN, MATANZA Y SANGRADO

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“Los pequeños procesadores usualmente colocan a las aves en conos para sacrificio en forma de embudos, después de haber sido retiradas de los guacales; las plantas grandes los cuelgan en grilletes y los aturden antes de matarlos.

Para procesamiento en la granja, se usan frecuentemente conos de sacrificio de acero inoxidable, metal envuelto, o conos de tráfico. Una cubeta o jarra con un agujero asegurado a una tabla también funciona. Las aves no están aturdidas antes de matarlas y se moverán mucho durante el sangrado. Los conos deben de ser del tamaño apropiado, y cuando se inserten las alas deben estar dobladas hacia abajo para prevenir que las aves muevan las alas o se salgan del cono. El movimiento de las alas puede causar hematomas en los músculos y fracturas de huesos. En plantas grandes, las aves son colgadas en grilletes en un cuarto oscuro para ayudarlas a calmarse y facilitar su manejo. Luz especial, como luz azul, también las mantendrá calmadas y evitará el aleteo y las heridas.

Hay varias formas de succionar los vasos sanguíneos de las aves, el método más común para matarlas. En la industria convencional, la arteria carótida y la vena yugular son cortadas a ambos lados del cuello con un corte interior profundo”.

En las empresas grandes las aves antes de ser sacrificadas se cuelgan en grilletes para ser aturdidas. En plantas pequeñas se ubican a las aves en conos de acero inoxidable con las alas hacia abajo para evitar hematomas y fracturas en los huesos, el degolle o sangría es cortando a ambos lados del cuello la arteria carótida y la vena yugular, el pollo pierde el 50% de la sangre durante unos cuarenta segundos aproximadamente.

2.5.2.1. ATURDIMIENTO

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“El aturdimiento no es usado cuando se procesa en la granja y sólo a veces se usa en plantas pequeñas, donde frecuentemente es impráctico.

Aturdimiento es la norma en las plantas grandes. Inmoviliza a las aves para la máquina de matanza, provee un pulso cardiaco más uniforme para un mejor

desangrado, y relaja los folículos de las plumas para una mejor limpieza. Además, el aturdimiento es considerado más humano para las aves que no aturdir las. La ley en Estados Unidos requiere aturdir al ganado, pero no a las aves de corral.

En las plantas grandes, el aturdimiento funciona de la siguiente manera. Las cabezas de las aves son sumergidas en una solución salina con una corriente eléctrica, lo que las hace inconscientes temporalmente (1-2 minutos – tiempo suficiente para cortarlas y desangrarlas hasta la muerte). La corriente es de bajo voltaje y bajo amperaje (más o menos 20 volts, dependiendo del tamaño del ave, por 3-5 segundos; el amperaje es 10-12 mA por ave) ”.

El aturdimiento consiste en inmovilizar a las aves antes de ser sacrificadas, se las sumerge en una solución salina con una corriente eléctrica para tener un pulso cardíaco más uniforme, un mejor desangrado y relajar los folículos de las plumas.

2.5.2.2. SANGRADO

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“Los pequeños procesadores en general creen que el sangrado es más completo si las aves no son aturridas. Alrededor de un 35-50% de la sangre es extraída de aves aturridas, y el resto se mantiene principalmente en los órganos.

El sangrado toma 1.5 a 3 minutos. Sin embargo, de acuerdo a la industria, si el ave no está aturrida el sangrado es más lento y no es tan completo, porque el ave está luchando y sus órganos están usando sangre. Un máximo escurrimiento de sangre es preferible, para que no haya partes oscuras en la carne, especialmente en las venas de las alas ”.

En el sangrado el ave pierde aproximadamente de un 35 a 50% de su sangre, el resto se queda en sus órganos, es recomendable aturdir a las aves para un mayor escurrimiento de la sangre y así evitar partes oscuras en la carne.

2.5.2.3. RECUPERACIÓN DE LA SANGRE

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“En la granja, la sangre es recogida en una cubeta o charola y usada en abonos, sin embargo a gran escala, la sangre se transforma en un contaminante del agua de desecho, puesto que contiene bastante materia orgánica. En una línea de grilletes, la sangre puede ser recogida en un canal, lo que reduce salpicaduras”.

En las granjas la sangre de las aves es utilizada en abonos, en cambio en plantas grandes se convierte en un contaminante a pesar de ser recogida por medio de un canal.

2.5.3. DESPLUME: ESCALDADO, PELADO

2.5.3.1. ESCALDADO

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“En el caso de pequeños procesadores, las aves se sacan de los conos de matanza para el escaldado, en plantas grandes las aves se dejan colgando de los grilletes. Las aves son escaldadas (sumergidas en agua caliente) para aflojar sus plumas. El calor descompone la proteína que mantiene a las plumas firmes en su lugar. El escaldado es muy sensible a la temperatura.

Procesadores en granja usan un tanque de agua caliente, usualmente escaldando de una a cuatro aves al mismo tiempo. Se ahorra labor cuando se cuenta con un mecanismo como una canasta o brazo para sumergir a varias aves al mismo tiempo. En plantas pequeñas, escaldadores con tal mecanismo pueden manejar 12 aves al mismo tiempo. Algunos procesadores en la granja añaden jabón de trastes al agua de escaldar para ayudar a penetrar mejor las plumas y facilitar el pelado; otros no creen que sea necesario.

Puede tardar más para un escaldador pequeño alcanzar la temperatura correcta, y puede ser difícil mantener esta temperatura, especialmente cuando se añade agua fresca. Debido a esta razón, la mayoría de los procesadores en granja no reemplazan el agua durante el procesamiento. Sin embargo, esto puede traer otro problema; el agua se ensucia mucho. Algunos procesadores en granja resuelven el problema usando dos escaldadores al mismo tiempo, alternándolos según alcancen la temperatura correcta”.

El escaldado consiste en sumergir al ave en agua caliente para aflojar y facilitar la remoción de las plumas; en las granjas se utiliza un tanque para este procedimiento, escaldando cuatro aves al mismo tiempo; en cambio los pequeños procesadores utilizan el escaldador para introducir doce aves.

2.5.3.2. PELADO

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“La calidad de pelar es relativa al escaldado. Si el agua de escaldar es muy fría, las plumas no se aflojan; y si está muy caliente la piel se despedaza durante el pelado. Pero si es adecuada, las plumas usualmente se arrancan fácilmente y hasta se pueden arrancar a mano. Sin embargo, arrancarlas manualmente consume mucho tiempo. Si usted está planeando procesar muchas aves, usted va a necesitar una peladora mecánica. Las plumas se pueden remover por abrasión, estas máquinas pueden dejar al ave totalmente desplumada en 30 segundos (algunas veces les rompen las alas). Algunos procesadores de granjas despellejan las aves en lugar de remover las plumas. Un pelador de tambor - un cilindro con dedos de goma alrededor, remueve las plumas de un ave a la vez. El operador mantiene el ave arriba del cilindro rotándolo a medida que el cilindro gira y retira las plumas. Limpiadores de tambor vienen en modelos para poner sobre la mesa o que se paran solos. Un pelador de tina o en serie es una tina rotante con dedos de goma montados en las paredes internas; puede manejar 2 – 12 aves a un mismo tiempo. Los pequeños procesadores cargan las aves al pelador.

Las plantas grandes usan peladores en línea continuos, que parecen un túnel con dedos de goma. Las aves pasan colgando de los grilletes a través del túnel”.

El pelado de las aves depende mucho del escaldado, debido a que si se alcanzó la temperatura correcta las plumas se desprenderán fácilmente, si el agua de escaldar es muy fría las plumas no se aflojan, y si es muy caliente la carne se despedaza; el pelado se lo puede realizar de forma manual o mediante la peladora (máquina giratoria con dedos de goma) que remueve de forma rápida las plumas.

2.5.4. REMOCIÓN DE LA CABEZA, LAS GLÁNDULAS SEBÁCEAS, Y PATAS

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“Después de remover las plumas, las glándulas sebáceas y las patas deben ser removidas. En la granja, los pequeños procesadores generalmente cortan la cabeza, en cambio, las plantas grandes tienen máquinas que jalan las cabezas para que así el esófago también sea retirado.

➤ *Las aves limpian sus plumas con una glándula sebácea localizada arriba de la cola. Es casi un 1% de la carcasa, pero por su olor y gusto es retirada.*

Las patas se retiran al nivel del dobléz de la rodilla. En plantas pequeñas, las aves son puestas en grilletes para destriparlas (eviscerarlas) después de escaldarlas y pelarlas”.

Después del pelado se procede a remover las glándulas sebáceas, la cabeza y las patas, estas glándulas son removidas por su desagradable olor y gusto, en plantas grandes se jala la cabeza para retirar el esófago, en cambio los pequeños procesadores cortan la cabeza del ave; en plantas pequeñas las ubican en grilletes para eviscerarlas.

2.5.5. REMOCIÓN DE LOS INTERIORES (EIVISCERAR)

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“Para destripar manualmente, corte alrededor de la cloaca, abra el cuerpo, y retire los órganos. Remueva las vísceras, entrañas o intestinos que no sean comestibles (intestinos, esófago, bilis, órganos reproductivos, pulmones) Afloje el buche para que salga con el intestino. Los riñones permanecen dentro porque son difíciles de retirar.

En lugar de grilletes, los procesadores en granja generalmente destripan en una superficie plana, (acero inoxidable para facilitar la limpieza o una sábana de plástico desechable).

Procesadores en granja y plantas pequeñas destripan manualmente con tijeras, cuchillo, o una cortadora de cloaca de mano con navaja circular, y retiran los interiores a mano. Plantas grandes usan máquinas automáticas que recogen los intestinos; 2000 – 8000 aves por hora. Estas líneas automáticas están designadas para una especie, y la uniformidad en tamaño es muy importante para una operación adecuada”.

La evisceración consiste en sacar del interior del ave las vísceras, entrañas o intestinos que no son comestibles como: el esófago, bilis, pulmones; y las vísceras comestibles como: hígado, corazón, patas, mollejas y cabeza; los procesadores de granja utilizan una superficie plana para realizar esta actividad; las plantas pequeñas realizan de forma manual con tijeras o cuchillos para retirar los interiores a mano; las plantas grandes utilizan máquinas automáticas para eviscerar una gran cantidad de aves en el menor tiempo.

2.5.6. LAVADO DE LA CARCASA

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“El lavado puede realizarse en diferentes puntos en el proceso de sacrificio. El punto más común es antes del enfriamiento, cuando la carcasa está lavada por dentro y fuera. Los procesadores de granja usualmente usan mangueras para lavar. Plantas pequeñas y grandes usan mangueras de alimentación y rociadores. Plantas grandes usan aditivos en el agua, tal como cloro, para reducir la carga de bacterias”.

Se puede lavar la carcasa usando mangueras o rociadores en diferentes puntos del procesamiento, especialmente antes del enfriamiento, en plantas grandes colocan cloro en el agua para eliminar las bacterias.

2.5.7. ENFRIAMIENTO

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“Según Luke Elliott, “la temperatura debe tomarse en la pechuga de las aves con un termómetro tipo sonda. Los termómetros son calibrados a 32° F poniendo la sonda en un vaso con hielo y agua.

Los procesadores en granja usan tinas grandes de plástico llenas de hielo y agua. Algunas veces ellos tienen dos tinas, usan la primera para remover el calor principal del cuerpo y la segunda para enfriar la carcasa. La carcasa generalmente se queda en el agua aproximadamente una hora. Los procesadores de plantas pequeñas usan tinas de plástico o acero inoxidable llenas de hielo – agua nieve se forma a medida que el hielo se derrite. Los agujeros de drenaje en el fondo se pueden abrir y el agua escurre, dejando sólo el hielo.

Como regla de oro se usa una libra de hielo por una libra de carne. En una planta pequeña diseñada para 500 aves por día, se necesitarán 2.000 lbs. de hielo.

Primero las carcasas son colocadas en pre enfriamiento para que se enfríen gradualmente. Las carcasas están calientes, a 107° F cuando ingresan al pre enfriamiento (55° - 60° F), donde se quedan por 15 minutos. Después las carcasas se llevan al tanque de enfriar (32°F) y se dejan ahí por 45 minutos. Se

usan contra corriente para que la carcasa se mueva continuamente a agua más fría y limpia. Un rebalse reemplaza continuamente el agua con agua limpia”.

En el enfriamiento las plantas pequeñas generalmente utilizan tinas de plástico o acero inoxidable con hielo, y mediante los agujeros de drenaje el agua se escurre dejando solo el hielo; algunos procesadores utilizan dos tinas, la una para remover el calor principal del cuerpo y la otra para enfriar la carcasa.

2.5.8. EMPAQUE

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“Después de que la carcasa está propiamente enfriada, ya está lista para ser empacada.

Elliott recomienda empaque rápido en un cuarto frío una vez que las aves hayan sido removidas del hielo, para tenerlas empacadas y en un apropiado almacenaje antes de que se calienten.

Los procesadores en granja generalmente no tienen que refrigerar ni entregar. Ellos venden sus aves frescas inmediatamente después de matarlas, a clientes que vienen a la granja a recogerlas. Ellos usualmente ponen el pollo en una bolsa de plástico, la cierran con una cinta de alambre, y pesan el paquete. La etiqueta puede ser tan simple como marcar el peso con un marcador “Sharpie” en el exterior de la bolsa. Los consumidores de aves de granja deben de comer o congelar las aves dentro de seis días.

Los pequeños procesadores también empacan en bolsas individuales, pero ellos usualmente encogen para envolver. Sumergir las aves envueltas en agua caliente va a provocar que la envoltura encogida se contraiga, removiendo el aire.

En plantas grandes, la carne es empacada en paquetes de bandejas secas o en paquetes de bultos de hielo. Las aves son generalmente vendidas frescas”.

En las granjas para el empaque normalmente introducen a la carcasa en una funda de plástico, la cierran con una cinta de alambre y pesan el paquete. Los pequeños

procesadores también utilizan bolsas de plástico y encogen para envolver; y en las plantas grandes para el empaque se realizan paquetes de bandejas secas o en paquetes de bultos de hielo.

2.5.9. ALMACENAMIENTO

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“Los procesadores en granja almacenan las carcasas para sus clientes en refrigeradores o congeladores. Si el almacenaje es limitado, es mejor no sacrificar muchas aves al mismo tiempo. El incluir aves que no han alcanzado los 40°F en su refrigerador o congelador puede subir la temperatura y permitir el crecimiento de microbios en la carcasa. Una opción es la de rentar espacio de congelador en otra facilidad”.

El almacenamiento se realiza colocando a las carcasas en refrigeradores o congeladores, no es recomendable sobrepasar el límite de almacenaje, es preferible no sacrificar demasiadas aves.

2.5.10. ENVÍO Y DISTRIBUCIÓN

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

“En el caso de procesamiento en granja, usualmente no se hacen envíos: los clientes van a la granja. Sin embargo, algunos productores transportan a mercados de agricultores o a otros lugares en hieleras con hielo. Las plantas pequeñas pueden tener un camión o tráiler refrigerador”.

El envío y distribución de los pollos se realiza de la siguiente manera: los pollos empacados son trasladados a diferentes lugares de comercio o mercados, mediante hieleras, camiones o tráiler refrigerador.

2.6. COMERCIALIZACIÓN

DURÁN, Felipe (2005) “La comercialización comprende los distintos pasos y medios necesarios para llevar los productos hasta el consumidor: una vez que dichos productos salen de la granja comienza el proceso de mercadeo y distribución hasta que son vendidos al consumidor final.

Para el transporte de los pollos procesados se utilizan canastas metálicas o plásticas con capacidad de 14 a 15 pollos cada una.

Debe evitarse que el camión o vehículo que los transporte tenga residuos de otros materiales o elementos que en el hayan sido transportados: la carne puede adquirir sabores desagradables e inclusive dañarse, para el consumo, si hay residuos de elementos tóxicos”.

La comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas para poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta, los procesadores de la granja realizan este procedimiento para llegar directamente al consumidor final.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. INTRODUCCIÓN

Según el Sistema de Información Nacional del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (SINAGAP) en Imbabura se encuentran registrados cuatro centros de faenamiento de pollos broiler y ninguno dedicado a procesar pollos y gallinas de campo; además existen otras procesadoras que no se encuentran registradas debido a que realizan el faenamiento de pollos broiler de forma artesanal y minoritariamente, las cuales los venden en varias tiendas y mercados municipales.

En la provincia de Imbabura existe un lugar que es muy concurrido para la venta de animales en pie, el mercado de Otavalo, en este sitio los pollos y gallinas de campo se expenden a un precio promedio de \$12,00 dólares cada uno, la venta se realiza sin intermediarios. Según la Corporación Nacional de Avicultores del Ecuador CONAVE, la gente prefiere la carne blanca por su buen sabor y los beneficios nutricionales que posee sobretodo para la dieta de las mujeres en período post-parto.

La nueva microempresa distribuirá su producto en las tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas del cantón Cotacachi, según el registro de catastros del Departamento de control sanitario del Hospital Asdrúbal de la Torre del mencionado cantón existen 150 tiendas y 6 micromercados.

Los principales productos sustitutos son: carne de res, de cerdo, pollo broiler, pavo, pescado, entre otros, mismos que dependen de las preferencias de los consumidores al momento de la compra.

Con este estudio se pretende determinar la existencia de mercado para la venta de pollos y gallinas de campo en la ciudad de Cotacachi.

3.2. OBJETIVOS

3.2.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un Estudio de Mercado para determinar la viabilidad mercadológica para la creación de una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo en la comunidad La Calera, cantón Cotacachi, provincia de Imbabura.

3.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar la oferta y demanda actual de pollos y gallinas procesados en las parroquias urbanas del cantón Cotacachi para identificar la demanda insatisfecha en el mercado.
- Analizar los canales de comercialización de los pollos y gallinas en el cantón Cotacachi.
- Analizar los precios de los pollos y gallinas en el cantón Cotacachi para ofrecer un precio competitivo en el mercado.
- Investigar los mejores medios de publicidad para la difusión del producto y realizar estrategias de marketing.

3.3. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

3.3.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Los pollos y gallinas de campo son alimentados con granos y en espacios libres. El tiempo que requiere para alcanzar el peso de sacrificio es mayor al de un pollo industrial, su carne es muy nutritiva, tiene menos grasa y resulta más firme.

➤ Propiedades Nutritivas de la Carne de Pollo

Se pueden apreciar variaciones en la composición de la carne, en función de la edad del animal sacrificado. Los ejemplares más viejos son más grasos. También existen diferencias en la composición de las distintas piezas cárnicas, como en el caso de la pechuga, cuyo contenido en proteínas es mayor que el que presenta el muslo.

Respecto al contenido vitamínico, destaca la presencia de ácido fólico y vitamina B3 o niacina. Entre los minerales, el nivel de hierro y de zinc es menor que en el caso de la carne roja, aunque supone una fuente más importante de fósforo y potasio. El valor nutritivo de los menudillos de pollo es muy alto, especialmente el hígado. Éste presenta un contenido en proteínas y lípidos similar al de la carne, aunque destaca su aporte en minerales y vitaminas, principalmente vitamina B12, A, vitamina C y ácido fólico. Por otro lado, los menudillos contienen una gran cantidad de colesterol.

CUADRO N° 6
APORTES DE LA CARNE DE POLLO
Contenido por cada 100 gramos

APORTE POR RACIÓN		MINERALES		VITAMINAS	
Energía(Kcal)	166,00	Calcio (mg)	13,00	Vit. B1 Tiamina (mg)	0,08
Proteína(g)	19,90	Hierro (mg)	0,73	Vit. B2 Riboflavina	0,16
Grasa total (g)	9,60	Yodo	6,90	Eq. niacina (mg)	11,70
AGS(g)	2,61	Magnesio (mg)	19,00	Vit. B6 Piridoxina (mg)	0,50
AGM (g)	3,15	Zinc (mg)	1,00	Ac. Fólico (µg)	12,00
AGP/AGS	0,91	Selenio (mg)	10,00	Vit. B12 Cianocobalamina (µg)	0,40
(AGP + AGM)/AGS	2,11	Sodio (mg)	83,00	Vit. C Ac. ascórbico (mg)	2,50
Colesterol (mg)	99,00	Potasio (mg)	262,00	Retinol (µg)	39,00
Agua (g)	70,50	Fósforo (mg)	33,00	Vit. A Eq. Retinol (µg)	39,00
				Vit D (µg)	0,10

Fuente:<http://www.dietas.net/tablas-y-calculadoras/tabla-de-composicion-nutricional-de-los-alimentos/carnes-y-derivados/aves/pollo-entero.html>

➤ **En la cocina**

El pollo es un alimento muy versátil que se presta a multitud de preparaciones culinarias; sin embargo la carne de gallina o pollo de campo se la emplea principalmente en la elaboración de caldos y sopas, debido a que proporciona un intenso y delicioso sabor. El caldo de gallina de campo es un típico plato que pertenece a la amplia y deliciosa gastronomía ecuatoriana.

3.3.2. PRODUCTOS SUSTITUTOS

Existe una diversidad de carnes que pueden sustituir a la carne de pollo o gallina de campo, entre las principales se encuentran las siguientes: carnes de res, cerdo, pollo broiler, pavo, pescado, menudencias pollo broiler.

CUADRO N° 7

PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS SUSTITUTOS

DETALLE	KILO
CARNE DE RES	4,40
CARNE DE CERDO	4,40
CARNE DE POLLO BROILER	3,30
CARNE DE PAVO	6,00
PESCADO	2,86

Fuente: Observación Directa en Micromercados

Elaborado por: Autora

3.3.3. COMPETENCIA

En la provincia de Imbabura no existen empresas procesadoras de pollos o gallinas de campo. En el SINAGAP (Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca) constan cuatro empresas dedicadas al faenamiento de pollos broiler en la provincia de Imbabura y son: FAENAVI, REPROAVI Cía. Ltda., AVIFLORES PUGLLA Cía. Ltda. y Faenamiento Santa Clara, que son consideradas parte de la competencia debido a que se trata de la misma ave pero con diferente lugar de crianza.

3.4. IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO META

El producto a ofrecer se lo distribuirá en las tiendas de abarrotes y micromercados situados en las parroquias El Sagrario y San Francisco del cantón Cotacachi.

CUADRO N° 8
ESTABLECIMIENTOS DEL CANTÓN COTACACHI

PARROQUIAS URBANAS ESTABLECIMIENTOS	EL SAGRARIO	SAN FRANCISCO	TOTAL
Tiendas de abarrotes	90	60	150
Micromercados	4	2	6
TOTAL	94	62	156

Fuente: Departamento de Control Sanitario / Catastros de los establecimientos sujetos a control sanitario 2013.

Elaborado por: Autora

3.5. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

Encuesta dirigida a los propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas del cantón Cotacachi.

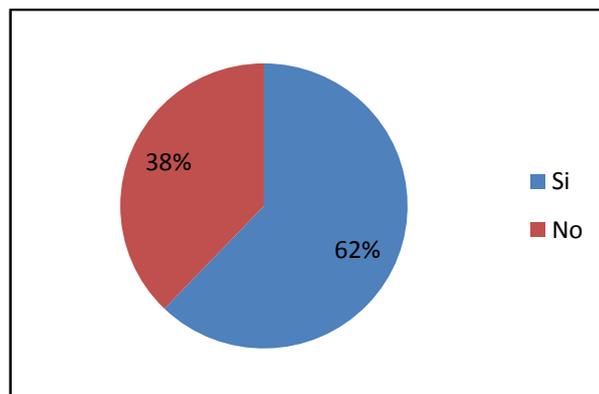
1.- ¿Adquiere usted pollos procesados para la venta?

TABLA N° 19
ADQUISICIÓN DE POLLOS PROCESADOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	97	62%
No	59	38%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N° 19
ADQUISICIÓN DE POLLOS PROCESADOS



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

La mayoría de los propietarios de las tiendas de abarrotes y micromercados respondieron que si adquieren pollos procesados para vender en sus negocios, debido a que los consumidores finales prefieren este tipo de carne, una minoría en cambio manifestó lo contrario.

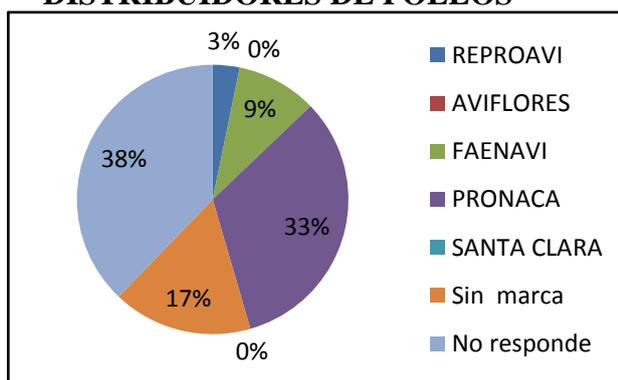
2.- ¿A cuál de los siguientes distribuidores de pollos les compra usted?

TABLA N° 20
DISTRIBUIDORES DE POLLOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
REPROAVI	5	3%
AVIFLORES	0	0%
FAENAVI	15	9%
PRONACA	51	33%
SANTA CLARA	0	0%
Sin marca	26	17%
No responde	59	38%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°20
DISTRIBUIDORES DE POLLOS



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

De acuerdo al gráfico el porcentaje más alto corresponde a los propietarios de las tiendas de abarrotes y micromercados que no comercializan pollos, el 33% respondió que compran los pollos a PRONACA, el 17% adquieren este producto a personas que realizan el procesamiento de pollos de forma artesanal cuya presentación final no tiene empaque y una minoría son clientes de FAENAVI.

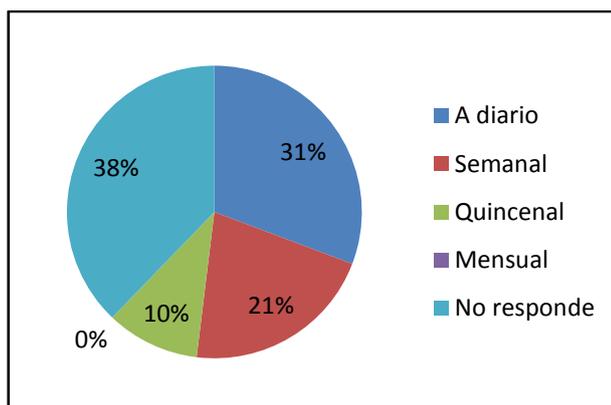
3.- ¿Con qué frecuencia adquiere pollos a esa distribuidora?

TABLA N° 21
FRECUENCIA DE COMPRA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A diario	48	31%
Semanal	33	21%
Quincenal	16	10%
Mensual	0	0%
No responde	59	38%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°21
FRECUENCIA DE COMPRA



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

De acuerdo a los resultados obtenidos, la mayor parte de la población investigada que si respondieron manifiesta que compran pollos faenados a diario, el 21% de los propietarios de tiendas y micromercados adquieren el producto cada semana y el 10% cada quince días.

4.- ¿Cuántos pollos enteros adquiere usted a esa empresa?

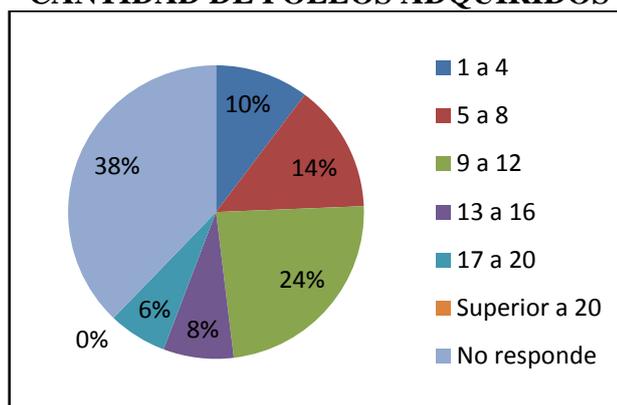
TABLA N° 22
CANTIDAD DE POLLOS ADQUIRIDOS

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 4	16	10%
5 a 8	22	14%
9 a 12	37	24%
13 a 16	12	8%
17 a 20	10	6%
Superior a 20	0	0%
No responde	59	38%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°22
CANTIDAD DE POLLOS ADQUIRIDOS



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

El porcentaje más alto sin tomar en cuenta a los encuestados que no respondieron, corresponde a los propietarios que adquieren de 9 a 12 pollos, el 14% pertenece aquellos que compran de 5 a 8 pollos y una minoría adquiere de 1 a 4 pollos para la venta en sus negocios.

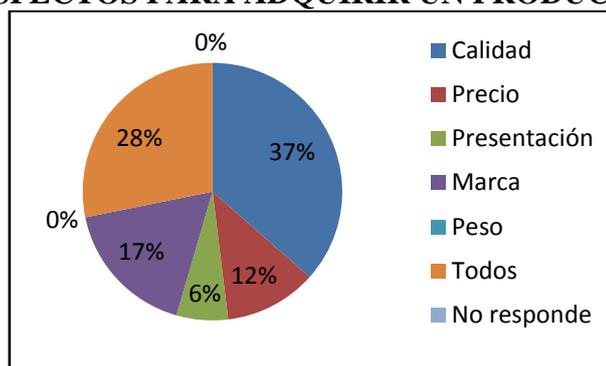
5.- ¿Cuál de los siguientes aspectos es más importante al momento de adquirir un producto empacado?

TABLA N° 23
ASPECTOS PARA ADQUIRIR UN PRODUCTO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	57	37%
Precio	18	12%
Presentación	10	6%
Marca	27	17%
Peso	0	0%
Todos	44	28%
No responde	0	0%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°23
ASPECTOS PARA ADQUIRIR UN PRODUCTO



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

La mayor parte de los encuestados consideran que el principal aspecto para adquirir un producto es la calidad, el 28% respondieron que todos los aspectos son necesarios, el 17% de la población investigada prefiere elegir un producto empacado por su marca, y minoritariamente manifiestan que depende del precio.

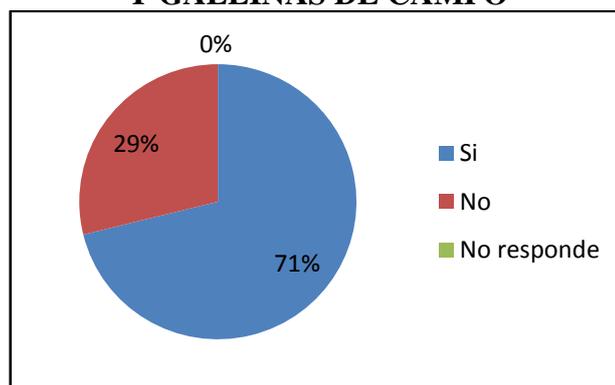
6.- ¿Estaría usted interesado (a) en adquirir pollos y gallinas de campo, incluidas las menudencias, debidamente empacados a la nueva microempresa ubicada en la comunidad La Calera?

TABLA N° 24
INTERÉS EN ADQUISICIÓN DE POLLOS
Y GALLINAS DE CAMPO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	111	71%
No	45	29%
No responde	0	0%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°24
INTERÉS EN ADQUISICIÓN DE POLLOS
Y GALLINAS DE CAMPO



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Gran parte de la población investigada respondieron que si les interesa adquirir pollos y gallinas de campo, para luego expender en sus negocios, debido a que el consumidor final va a preferir este producto por su contenido nutricional.

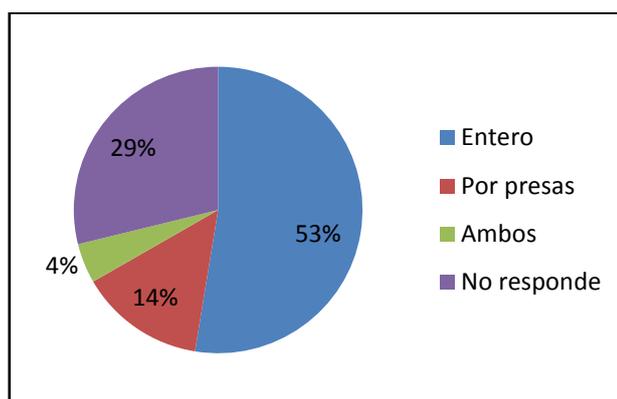
7.- ¿De qué manera preferiría usted adquirir el producto pollos y gallinas de campo?

TABLA N° 25
PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entero	82	53%
Por presas	22	14%
Ambos	7	4%
No responde	45	29%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°25
PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

El porcentaje más alto corresponde a los encuestados que prefieren comprar pollos enteros, el 29% no responde debido a que no les interesa adquirir pollos, un 14% desearía adquirir solo pollos despresados y el porcentaje más bajo corresponde a los encuestados que prefieren comprar ambas presentaciones.

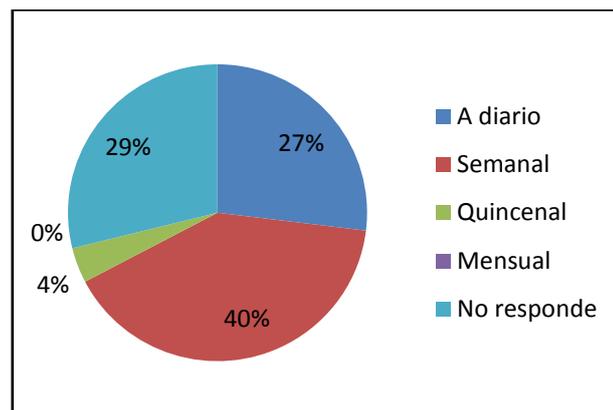
8.- ¿Con qué frecuencia estaría dispuesto en adquirir nuestro producto?

TABLA N° 26
FRECUENCIA DE COMPRA

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A diario	42	27%
Semanal	63	40%
Quincenal	6	4%
Mensual	0	0%
No responde	45	29%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°26
FRECUENCIA DE COMPRA



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

De acuerdo al gráfico el porcentaje más significativo pertenece a los propietarios de las tiendas de abarrotes y micromercados que prefieren comprar pollos semanalmente, un 27% prefiere efectuar la adquisición de este producto a diario y un 4% prefiere realizar cada quince días.

9.- ¿Cuántos pollos o gallinas de campo estaría dispuesto(a) a comprar semanalmente usted?

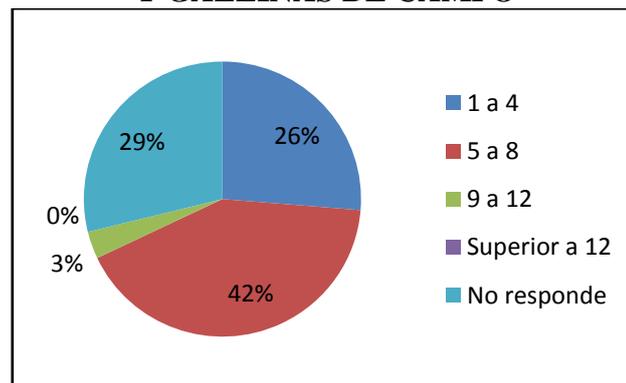
TABLA N° 27
CANTIDAD DE ADQUISICIÓN DE POLLOS
Y GALLINAS DE CAMPO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 4	41	26%
5 a 8	65	42%
9 a 12	5	3%
Superior a 12	0	0%
No responde	45	29%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013

Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°27
CANTIDAD DE ADQUISICION DE POLLOS
Y GALLINAS DE CAMPO



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013

Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Con respecto a esta pregunta mayoritariamente los encuestados están dispuestos a adquirir semanalmente de 5 a 8 pollos y/o gallinas de campo, el 26% considera que la mejor opción es adquirir de 1 a 4 pollos y/o gallinas y el 3% de los propietarios prefieren comprar de 9 a 12.

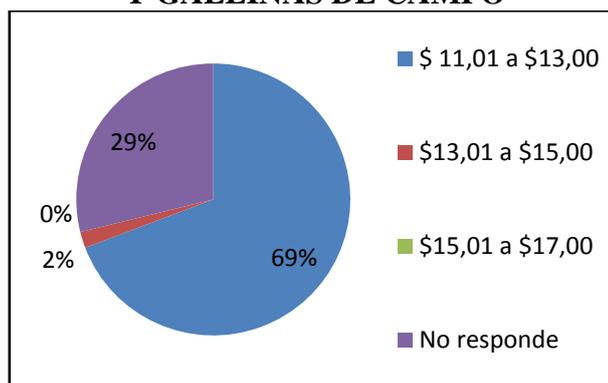
10.- ¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por un pollo o gallina de campo debidamente empacado(a)?

TABLA N° 28
PRECIO DE ADQUISICIÓN DE POLLOS
Y GALLINAS DE CAMPO

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 11,01 a \$13,00	108	69%
\$ 13,01 a \$15,00	3	2%
\$15,01 a \$ 17,00	0	0%
No responde	45	29%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°28
PRECIO DE ADQUISICIÓN DE POLLOS
Y GALLINAS DE CAMPO



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

Gran parte de los encuestados decidieron que la mejor opción para comprar un pollo o gallina de campo se encuentra en el rango de \$11,01 a \$13,00 dólares, solamente el 2% optó por la opción de \$13,01 a \$15,00 dólares y el 29% de la población investigada no responde.

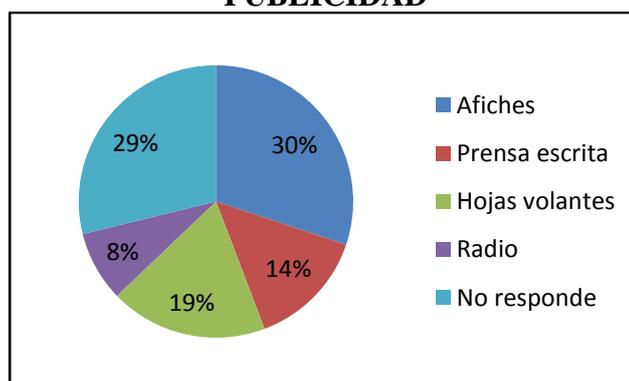
11. ¿Qué tipo de publicidad cree usted que impactaría en el consumidor final para la venta de pollos y gallinas de campo?

**TABLA N° 29
PUBLICIDAD**

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Afiches	47	30%
Prensa escrita	22	14%
Hojas volantes	29	19%
Radio	13	8%
No responde	45	29%
TOTAL	156	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

**GRÁFICO N°29
PUBLICIDAD**



Fuente: Encuesta a propietarios de tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas de Cotacachi Marzo 2013
Elaborado por: Autora

ANÁLISIS

El 30% de los propietarios consideran que la publicidad que más impacta en los consumidores finales para la venta de pollos y gallinas de campo son los afiches, un 19% respondió que prefieren conocer todo acerca de la nueva microempresa a través de hojas volantes, el 14% manifestó que para atraer clientela lo mejor es publicar en la prensa escrita y el 8% considera que se debe realizar la publicidad por medio de la radio.

3.6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda existente de pollos y gallinas procesados se determinó con los resultados de la encuesta realizada a las 150 tiendas y 6 micromercados situados en las parroquias urbanas del cantón Cotacachi, con la finalidad de conocer el promedio de compra de estos establecimientos a los diferentes proveedores de este producto y establecer de esta manera el consumo de la población. Los resultados determinaron que se adquieren en promedio 11 pollos broiler enteros diariamente con un peso aproximado de 2 kilos.

CUADRO N° 9

DEMANDA ACTUAL DE POLLOS PROCESADOS EN COTACACHI

TOTAL TIENDAS Y MICROMERCADOS	PROMEDIO DE COMPRA DE POLLOS ENTEROS	FRECUENCIA DIARIA	TOTAL POLLOS ENTEROS ANUAL	TOTAL POLLOS EN KILOS ANUAL
156	11	365	626.340	1.252.680

Fuente: Encuesta a tiendas y micromercados.

Elaborado por: Autora

El resultado de las encuestas determinó que el 71% de los propietarios de tiendas y micromercados aceptan adquirir pollos y gallinas de campo a la nueva microempresa para su posterior venta.

CUADRO N° 10

ACEPTACIÓN DE COMPRA DE POLLOS Y GALLINAS DE CAMPO

TOTAL TIENDAS Y MICROMERCADOS	ACEPTACIÓN DE POLLOS Y GALLINAS DE CAMPO	TOTAL DE ACEPTACIÓN
156	71%	111

Fuente: Encuesta a tiendas y micromercados.

Elaborado por: Autora

3.6.1. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para proyectar la demanda futura del consumo de pollos y gallinas de campo, se utilizó la tasa de crecimiento poblacional del cantón Cotacachi la cual es de 0,81% según el INEC 2010.

CUADRO N° 11
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL DE POLLOS
PROCESADOS

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
DEMANDA DE POLLOS ENTEROS	626.340	631.413	636.527	641.683	646.881	652.121
PROYECCIÓN	5.073,35	5.114,45	5.155,87	5.197,63	5.239,74	-
DEMANDA EN KILOS	1.252.680	1.262.827	1.273.056	1.283.368	1.293.763	1.304.242
PROYECCIÓN	10.146,71	10.228,90	10.311,75	10.395,28	10.479,48	-

Fuente: Cuadro N° 9

Elaborado por: Autora

3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para determinar la oferta de pollos y gallinas procesados en el cantón Cotacachi, se ha considerado la cantidad existente de pollos procesados en la provincia de Imbabura, incluyendo aquellos que no tienen marca, de los cuales mediante el porcentaje que resultó de las encuestas a las tiendas de abarrotes y micromercados se pudo determinar la oferta actual en Cotacachi.

CUADRO N° 12
OFERTA ACTUAL DE POLLOS PROCESADOS

Detalle	Cantidad de pollos procesados en Imbabura	Porcentaje de oferta en Cotacachi	Oferta de pollos enteros Cotacachi diario	Oferta en kilos Cotacachi Diario	Oferta de pollos enteros anual	Oferta en kilos anual
REPROAVI	7.500	3%	225	450	81.000	162.000
AVIFLORES	850	0%	0	0	0	0
FAENAVI	2.300	9%	207	414	74.520	149.040
PRONACA*	-	33%	641	1.282	230.760	461.520
SANTA CLARA	1.000	0%	0	0	0	0
SIN MARCA**	-	17%	330	660	118.800	237.600
TOTAL	11.650	62%	1.403	2.806	505.080	1.010.160

* La empresa PRONACA se reserva la información sobre su oferta diaria de mercado, además la empresa no produce en la provincia de Imbabura únicamente distribuye su producto.

** No existe el dato del número de negocios que procesan pollos broiler sin ninguna marca en la provincia de Imbabura debido a que estos negocios no se encuentran registrados.

Fuente: Entrevista a jefes de producción y Encuesta a tiendas y micromercados.

Elaborado por: Autora

3.7.1. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para proyectar la oferta de pollos se consideró el PIB del año 2013 el cual es 3.5% del Banco Central del Ecuador.

**CUADRO N°13
PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
OFERTA DE POLLOS ENTEROS	505.080	522.758	541.055	559.992	579.592	599.878
PROYECCIÓN	17.678	18.297	18.937	19.600	20.286	-
OFERTA EN KILOS	1.010.160	1.045.516	1.082.109	1.119.983	1.159.182	1.199.753
PROYECCIÓN	35.356	36.593	37.874	39.199	40.571	-

Fuente: Cuadro N° 12

Elaborado por: Autora

3.8. BALANCE DEMANDA – OFERTA

Para determinar si existe o no mercado para el producto propuesto se tomó en cuenta la demanda y la oferta del año 2013 y se realizó la proyección para los siguientes 5 años, quedando el balance Demanda - Oferta de la siguiente manera:

**CUADRO N° 14
BALANCE DEMANDA - OFERTA
POLLOS ENTEROS**

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	626.340	505.080	121.260
2014	631.413	522.758	108.655
2015	636.527	541.055	95.472
2016	641.683	559.992	81.691
2017	646.881	579.592	67.289
2018	652.121	599.878	52.243

Fuente: cuadro N°11 y cuadro N°13

Elaborado por: Autora

**CUADRO N° 15
BALANCE DEMANDA - OFERTA
POLLOS EN KILOS**

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	1.252.680	1.010.160	242.520
2014	1.262.827	1.045.516	217.311
2015	1.273.056	1.082.109	190.947
2016	1.283.368	1.119.983	163.385
2017	1.293.763	1.159.182	134.581
2018	1.304.242	1.199.753	104.489

Fuente: cuadro N°11 y cuadro N° 13

Elaborado por: Autora

**CUADRO N° 16
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO**

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DE POLLOS Y GALLINAS DE CAMPO	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
2014	108.655	20.904	19,24%
2015	95.472	21.322	22,33%
2016	81.691	21.748	26,62%
2017	67.289	22.183	32,97%
2018	52.243	22.627	43,31%

Elaborado por: Autora

3.9. PRECIO

De acuerdo a la información obtenida en el SINAGAP (Sistema de Información Nacional del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca), en la provincia de Imbabura no se registran empresas faenadoras de pollos y gallinas de campo, por lo que no existen precios referentes al mencionado producto, por esta razón se detallará a continuación el precio de venta de un pollo o gallina de campo en pie.

CUADRO N° 17
PRECIO DE VENTA DE UN POLLO O GALLINA DE CAMPO EN PIE

DETALLE	VALOR DE VENTA UNITARIO
Pollo o gallina de campo en pie	11,00

Fuente: Encuesta a representantes de familia- propietarios de aves de campo, Preg. N°14

Elaborado por: Autora

De igual manera es necesario detallar los precios de venta del kilo de la carne de pollo broiler y también de la libra de menudencias (vísceras), para tener un precio de referencia. El producto pollos y gallinas de campo incluirá las menudencias o vísceras comestibles en el mismo empaque.

Los resultados obtenidos de las entrevistas aplicadas a las Empresas de Faenamiento de pollos broiler de la provincia de Imbabura son los siguientes:

CUADRO N° 18
PRECIOS DE VENTA DE CARNE DE POLLO Y MENUDECIAS

EMPRESAS FAENADORAS	PRECIO DE VENTA DE CARNE DE POLLO c/kilo	PRECIO DE VENTA DE MENUDECIAS c/libra
SANTA CLARA	2,86	1,25
FAENAVI	2,82	1,23
REPROAVI	2,86	1,25
AVIFLORES	2,60	1,20
PRONACA	2,97	1,30
SIN MARCA	2,71	1,24
PROMEDIO	2,80	1,25

Fuente: Entrevista a Empresas de Faenamiento de pollos de Imbabura y Observación directa en tiendas de abarrotes.

Elaborado por: Autora

3.10. COMERCIALIZACIÓN

Con respecto a la comercialización, los pollos y gallinas de campo enteros, incluyendo en el mismo empaque las menudencias o vísceras comestibles y con un peso promedio de 2,5 kilos serán empacados en fundas de polietileno y

trasladados en un camión congelador a las tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas del cantón Cotacachi, según un cronograma establecido.

3.10.1. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN



3.11. PUBLICIDAD

Según los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a las tiendas de abarrotes y micromercados del cantón Cotacachi se conoció que los mejores medios para la difusión del producto pollos y gallinas de campo son la publicidad a través de afiches y volantes, en el cual se resaltarán los valores nutricionales que posee el pollo y gallina de campo y la importancia de su consumo especialmente en la dieta de las mujeres en periodo post – parto.

**GRÁFICO N° 30
PUBLICIDAD EN AFICHES Y VOLANTES**



Elaborado por: Autora

3.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

- En las parroquias San Francisco y El Sagrario del cantón Cotacachi, existen 150 tiendas de abarrotes y 6 micromercados de las cuales el 68% y el 3% respectivamente están dispuestas a adquirir pollos y gallinas de campo empacados para su posterior venta.
- No existen procesadoras de pollos y gallinas de campo en la provincia de Imbabura, normalmente estas aves se consiguen solo en pie; este tipo de carne tiene una gran aceptación por parte de los consumidores finales, especialmente para la dieta de las mujeres que se encuentran en período post – parto, debido al alto valor nutricional, por lo que la creación de una empresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo tendrá demanda insatisfecha del presente producto.
- Con respecto al precio de un pollo y gallina de campo procesado no existen estadísticas en la provincia de Imbabura. El precio de adquisición de estas aves en pie se determinó en base a las respuestas de la mayoría de encuestados de las tres comunidades investigadas que se encuentra en el rango de \$9,00 a \$11,00 dólares.
- El producto empacado en fundas de polietileno, en el cual se incluyen las menudencias o vísceras y con un peso promedio de 2,5 kilos será distribuido directamente en las tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas del cantón Cotacachi.
- Según los encuestados la publicidad que más impacta en los consumidores para que conozcan acerca de un nuevo producto son los afiches y volantes, por esta razón se pretende realizar este tipo de publicidad indicando los valores nutricionales del producto.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

4.1.1. MACROLOCALIZACIÓN

La microempresa se ubicará en Ecuador, provincia de Imbabura, cantón Cotacachi, comunidad La Calera.

GRÁFICO N°31
UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA



Fuente: <http://www.imbabura.galeon.com/>

DATOS DEL CANTÓN COTACACHI:

Cabecera Cantonal: Cotacachi.

Ubicación: 25km de la ciudad de Ibarra y a 104 km al noreste de Quito.

Límites: **Norte:** Urcuquí, **Sur:** Otavalo y la Provincia de Pichincha, **Este:** Antonio Ante, **Oeste:** Provincia de Esmeraldas.

Superficie: 1.809 km²

Altitud: 2.418 msnm

Temperatura 14°C

Parroquias: Urbanas: El Sagrario y San Francisco, **Rurales:** Quiroga, Imantag, 6 de Julio de Cuellaje, Apuela, García Moreno, Peñaherrera, Plaza Gutiérrez, Vacas Galindo.

Población: 40.036 habitantes.

Idioma: Español y Kichwa.

Grupos Étnicos: Indígenas, mestizos y afroecuatorianos.

Zonas: Andina, Subtropical y Tropical.

Moneda: Dólar Americano.

4.1.2. MICROLOCALIZACIÓN

El presente proyecto se ubicará en la comunidad La Calera, la cual se encuentra en la parroquia San Francisco del cantón Cotacachi, este lugar ha sido escogido principalmente por la disponibilidad de la materia prima (pollos y gallinas de campo), además de la mano de obra disponible y la cercanía al centro de la ciudad de Cotacachi.

La calificación se realizará mediante los siguientes parámetros:

CUADRO N° 19

PARÁMETROS

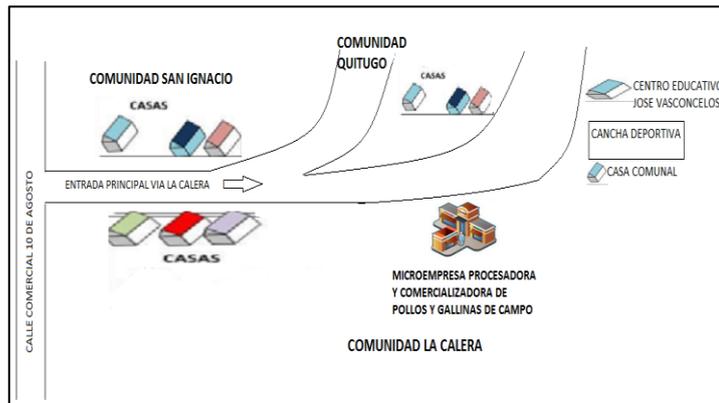
5	Muy alto
4	Alto
3	Medio
2	Bajo
1	Muy bajo
0	Indiferente

CUADRO N° 20
MICROLOCALIZACIÓN

FACTORES	COMUNIDADES		
	CALERA	QUITUGO	SAN IGNACIO
Disponibilidad de servicios básicos.	4	3	4
Facilidad de transporte.	4	3	4
Recolección de basura y residuos.	3	3	3
Cercanía a las carreteras.	4	4	5
Disponibilidad de materia prima.	5	4	4
Disponibilidad de mano de obra.	4	4	4
TOTAL	24	21	24

Fuente: Diagnóstico situacional
Elaborado por: Autora

GRÁFICO N°32
CROQUIS DE UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA



Elaborado por: Autora

4.2. TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del presente proyecto es importante definir la capacidad de producción, el tamaño del mercado, la disponibilidad de la materia prima y la disponibilidad de la mano de obra.

4.2.1. TAMAÑO DEL MERCADO

Considerando que los pollos procesados tienen gran aceptación por parte de los consumidores finales, existe una demanda para el año 2014 de 631.413 pollos enteros, con un incremento hasta el año 2018 de 652.121 pollos.

4.2.2. CAPACIDAD DEL PROYECTO

La planta procesará 67 pollos y gallinas de campo a diario, los cuales tendrán un peso aproximado de 2,5 kilos, se laborará medio tiempo, 6 días a la semana.

4.2.3. DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA

En lo que se refiere a la materia prima (pollos y gallinas de campo), es importante adquirir la cantidad óptima para no tener desabastecimiento futuro, por esta razón se han escogido a tres comunidades del cantón Cotacachi: La Calera, Quitugo y San Ignacio donde existen aproximadamente 4.155 pollos y 4.290 gallinas según la encuesta realizada a los propietarios de este tipo de animales, de los cuales se calcula que existen 71 aves de una edad de cuatro meses listos para ser sacrificados a diario, y tomando en cuenta el porcentaje de mortalidad de 2,85% según los resultados de las encuestas e imprevistos el 3% debido a la autosustentación del alimento para las familias de las comunidades y reproducción de estas aves, el número de aves a ser adquiridas será de 67, es decir 33 pollos y 34 gallinas.

CUADRO N° 21
PROVISIÓN DIARIA DE POLLOS Y GALLINAS

DETALLE	TOTAL	CUATRIMEST. EN EL AÑO	TOTAL ANUAL	TOTAL DIARIO	MORTALIDAD E IMPREVISTOS 2,85 + 3,00	TOTAL DIARIO
Pollos	4.155	3	12.465	35	5,85%	33
Gallinas	4.290	3	12.870	36	5,85%	34
TOTAL	8.445		25.335	71		67

Fuente: Diagnóstico Situacional

4.2.4. DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

En lo que se refiere a la mano de obra directa, se requerirá de un jefe de producción y dos operarios, este personal laborará medio tiempo.

4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO, DISEÑO, FLUJOS DE PROCESO

4.3.1. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Con respecto a la distribución de la planta, el área que ocupa las instalaciones es de 220m² los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

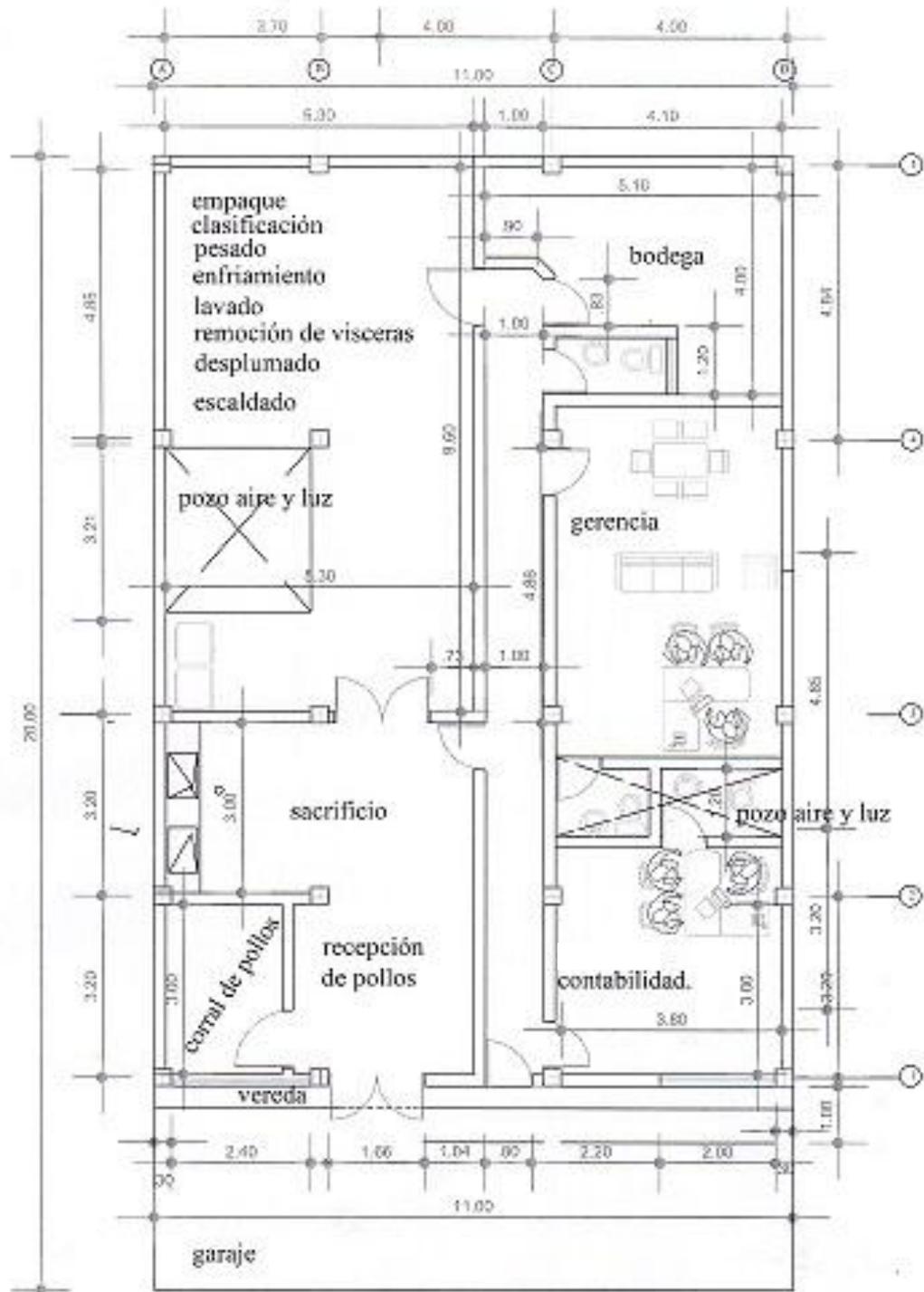
CUADRO N° 22
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

DETALLE	m²	Total m²
ÁREA ADMINISTRATIVA		50,82
Gerencia	26,88	
Contabilidad	18,06	
Baño	5,88	
ÁREA OPERATIVA		169,18
Corral de pollos	6,36	
Recepción y sacrificio de pollos	28,80	
Área limpia	55,44	
Bodega	18,06	
Garage	35,20	
Baño	2,52	
Corredor	17,30	
Vereda	5,50	
TOTAL		220

Elaborado por: Autora

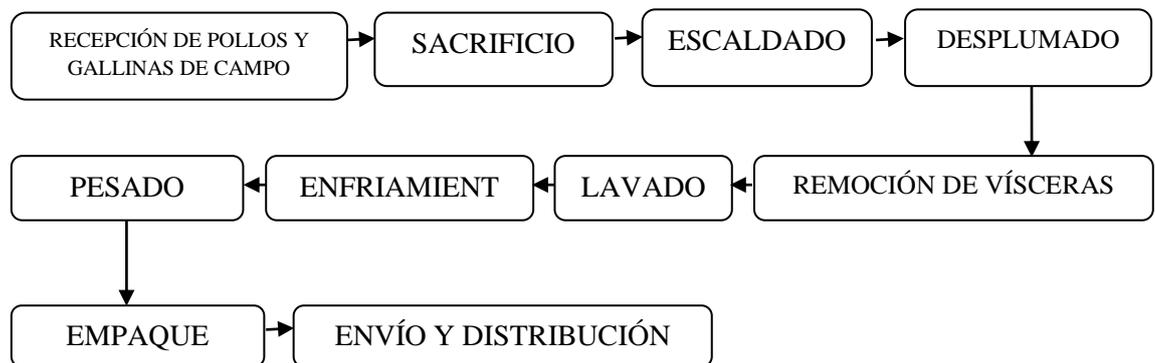
4.3.2. DISEÑO DE LAS INSTALACIONES

GRÁFICO N° 33
DISEÑO DE LAS INSTALACIONES



PLANTA UNICA

4.3.3. DIAGRAMA DE BLOQUE



4.3.4. ETAPAS DEL PROCESAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN

➤ RECEPCIÓN DE POLLOS Y GALLINAS DE CAMPO

Los criadores de pollos y gallinas de campo de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio que aceptaron vender sus aves a la microempresa deberán trasladar estos animales directamente a la planta procesadora, según el cronograma realizado para los proveedores; serán recibidos en la microempresa por el jefe de producción el cual elegirá a las aves bajo el cumplimiento de algunos estándares (peso, edad, salubridad). Además se recibirán con 12 horas antes de su sacrificio, es decir en la tarde del día anterior para proceder con la matanza en la madrugada del siguiente día, en este lapso de tiempo las aves no podrán recibir alimentos, deberán permanecer en ayunas debido a que es lo más recomendable para evitar una posible ruptura que ocasiona contaminación fecal en la carcasa.

➤ SACRIFICIO

Para el sacrificio de los pollos y gallinas de campo se procederá a colocar a las aves en los conos de matanza de acero inoxidable en forma de embudos, las alas deberán estar dobladas hacia abajo para evitar hematomas o heridas, enseguida se cortará la arteria carótida y la vena yugular a ambos lados del cuello con un corte interior profundo y se esperará aproximadamente 1,5 minutos en el desangrado.

La sangre pasará por un canal y cuidadosamente será recogida para ser regalada a personas que necesiten como alimento para cerdos.

➤ **ESCALDADO**

Después del desangrado se coloca a las aves en una olla de acero inoxidable con agua caliente, se utilizará un termómetro calibrado a una temperatura de 57°C, de esta manera las plumas se aflojan con mucha facilidad. El tiempo aproximado que tardarán las aves adentro de la olla será de 2,5 minutos.

➤ **DESPLUMADO**

Luego de sacar a los pollos y gallinas de la olla con agua caliente se procede rápidamente a ubicarlas en la desplumadora (máquina con discos giratorios que tienen dedos de goma que desprenden las plumas), este proceso tardará aproximadamente unos 30 segundos.

➤ **REMOCIÓN DE VÍSCERAS**

En una superficie plana se colocará a las carcasas (armazón del pollo) y de forma manual se procederá a la evisceración que consiste en realizar un corte en la cloaca y corte ventral para remover las vísceras de desecho (intestinos, vesícula biliar, pulmones, esófago, órganos reproductivos) y las vísceras comestibles (hígado, corazón, patas, mollejas y cabeza), las primeras serán regaladas a gente que necesite como alimento para sus animales y la segundas serán lavadas y enfundadas para introducirlas en el interior de los pollos o gallinas.

➤ **LAVADO**

El lavado de las carcasas se realizará una por una utilizando una manguera, además las vísceras comestibles también serán lavadas por separado, todo esto

bajo un estricto control de calidad, debido a que es uno de los procesos más importantes para obtener una excelente presentación del producto.

➤ **ENFRIAMIENTO**

Se colocarán a las carcasas en una tina de acero inoxidable que contendrá agua con hielo, por cada libra de carne, una libra de hielo; aproximadamente se quedarán una hora las carcasas en el agua, para lograr una mayor conservación y evitar la proliferación de bacterias.

➤ **PESADO**

El proceso de pesado se realizará colocando a las carcasas una por una en la balanza de plataforma.

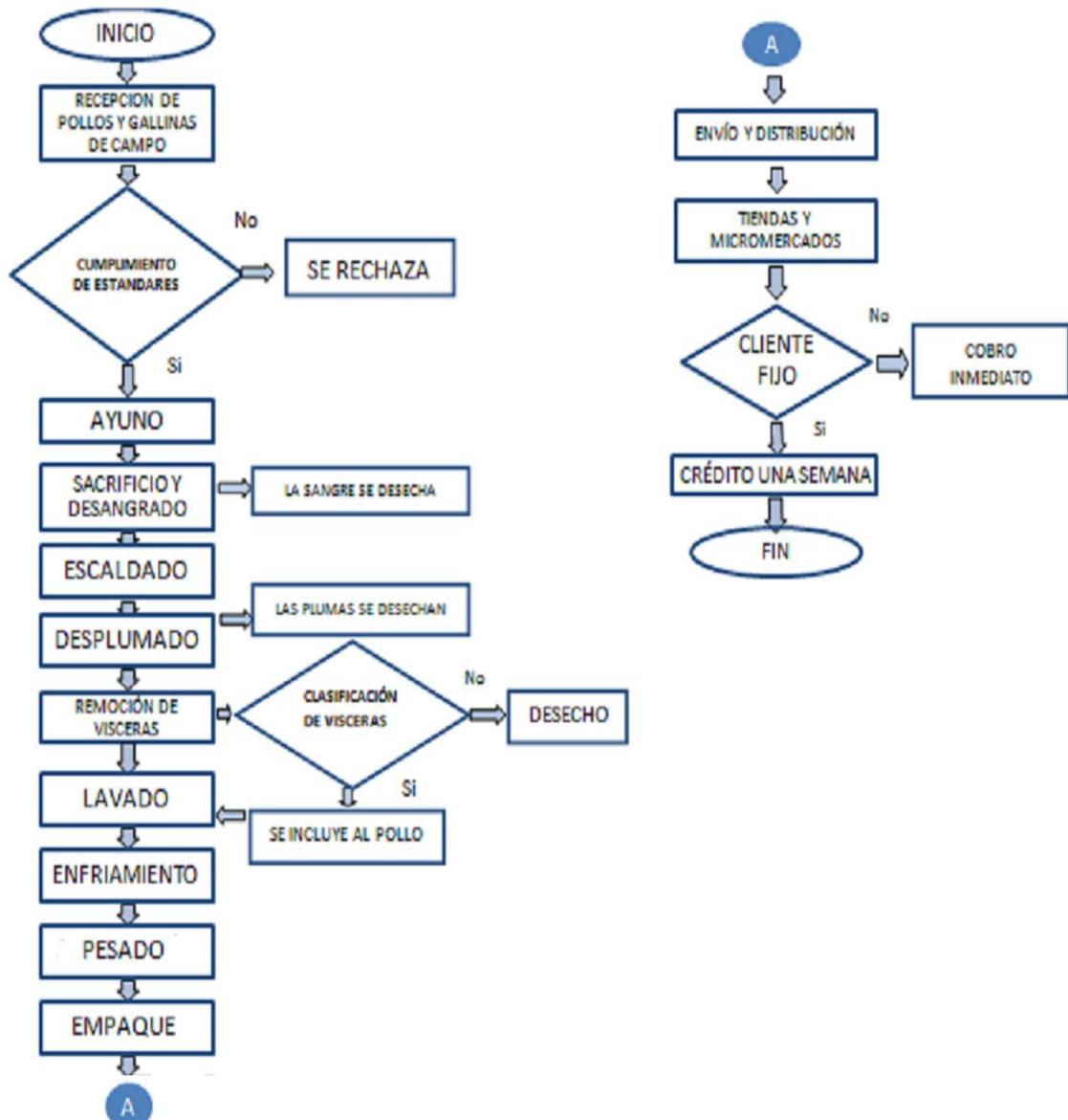
➤ **EMPAQUE**

Primero se procederá a empacar manualmente las menudencias o vísceras comestibles en fundas transparentes para luego incluirlas en el interior de las carcasas; y para el empaque final de las carcasas se utilizará una máquina empacadora con fundas de polietileno.

➤ **ENVÍO Y DISTRIBUCIÓN**

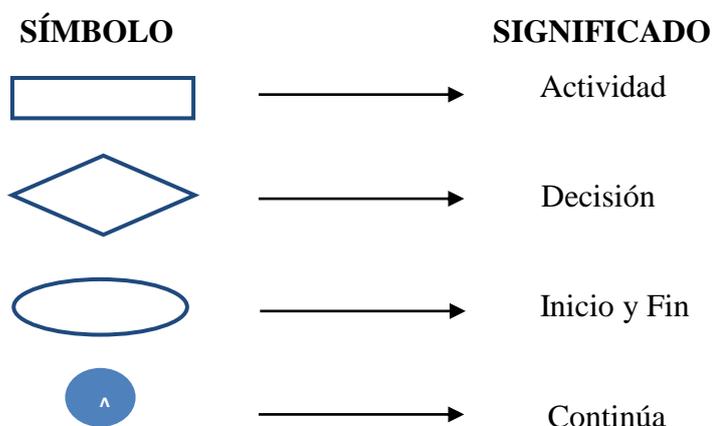
Luego de ser empacados los pollos y gallinas de campo serán colocados en gavetas, las cuales serán ubicadas en un carro para ser distribuidos en las tiendas y micromercados de las parroquias urbanas del cantón Cotacachi según un cronograma establecido.

4.3.5. FLUJOGRAMA DE PROCESO



Elaborado por: Autora

4.3.5.1. SIMBOLOGÍA



4.4. PRESUPUESTO TÉCNICO

4.4.1. INVERSIÓN FIJA

A continuación se detalla la inversión fija de acuerdo a las necesidades del presente proyecto.

4.4.1.1. TERRENO

El terreno para la construcción de las diferentes áreas de la microempresa está ubicado en la comunidad La Calera, tiene 220 m² y este valorado en \$8.000,00 dólares.

CUADRO N° 23
TERRENO

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	m ²	220	36,36	8.000,00
TOTAL				8.000,00

Fuente: Propietaria del terreno
Elaborado por: Autora

4.4.1.2. INFRAESTRUCTURA

**CUADRO N° 24
PRESUPUESTO DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Bloques de 15	4.100	0,23	943,00
Cemento quintales	200	7,35	1.470,00
Varilla de 12 mm	170	12,50	2.125,00
Varilla de 8 mm	130	5,00	650,00
Rollos de alambre de amarrar	5	37,00	185,00
Volquetas de piedra de cimientos	3	115,00	345,00
Volquetas de piedra para contra piso	3	115,00	345,00
Volquetas de arena gruesa	4	110,00	440,00
Volquetas de ripio	7	70,00	490,00
Volquetas de arena fina	3	80,00	240,00
Volquetas de polvo de piedra	4	80,00	320,00
Tubos de 4" pvc	10	7,50	75,00
Tubos de 6" pvc	6	9,00	54,00
Libras de clavos	10	0,60	6,00
LUZ			
Rollos de alambre de 12	3	47,00	141,00
Rollos de alambre de 14	2	39,00	78,00
AGUA			
Tubo pvc para agua ½"	7	7,00	49,00
ACABADOS			2.793,00
TOTAL			10.749,00

Fuente: Arquitecto Luis Paredes

Elaborado por: Autora

CUADRO N° 25
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA PARA LA CONSTRUCCIÓN

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNIT. PAGO DIARIO	VALOR TOTAL
Albañil maestro	1	18,00	1.260,00
Ayudantes	4	15,00	4.200,00
TOTAL			5.460,00

Tiempo estimado para la construcción: 70 días

Fuente: Arquitecto Luis Paredes

Elaborado por: Autora

CUADRO N° 26
RESUMEN DE INFRAESTRUCTURA

DETALLE	TOTAL
Construcción de la Obra	10.749,00
Mano de obra	5.460,00
TOTAL	16.209,00

Fuente: Cuadro N°24 y Cuadro N° 25

Elaborado por: Autora

4.4.1.3. VEHÍCULO

Para transportar el producto final a la mayoría de las tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas del cantón Cotacachi, se adquirirá una camioneta Fiat Fiorino año 2010 con furgón incorporada, motor 1400, valorado en \$8.000,00 dólares.

CUADRO N° 27
VEHÍCULO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vehículo	1	8.000,00	8.000,00
TOTAL			8.000,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Autora

4.4.1.4. MAQUINARIA DE PROCESAMIENTO

A continuación se detalla la maquinaria que se utilizará para el procesamiento de los pollos y gallinas.

CUADRO N° 28
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PROCESAMIENTO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO FIJO			
Conos de acero inoxidable	6	30,00	180,00
Olla de acero inoxidable	2	150,00	300,00
Fogón	1	160,00	160,00
Peladora/desplumadora	1	1.600,00	1.600,00
Máquina empacadora	1	1.400,00	1.400,00
Balanza de plataforma	1	250,00	250,00
Tina de acero inoxidable	1	700,00	700,00
Congelador	1	500,00	500,00
Tanque de gas	2	55,00	110,00
TOTAL			5.200,00

Fuente: Varios proveedores
Elaborado por: Autora

4.4.1.5. MUEBLES DE OFICINA Y EQUIPO DE OFICINA

Los muebles de oficina y equipo de oficina necesarios para el desarrollo de las actividades se describen a continuación.

CUADRO N° 29
MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sillas de oficina	6	25,00	150,00
Escritorios de oficina	2	160,00	320,00
Archivadores	2	150,00	300,00
Teléfono	2	45,00	90,00
TOTAL			860,00

Fuente: Varios proveedores
Elaborado por: Autora

4.4.1.6. EQUIPO DE COMPUTACIÓN

El equipo de computación que se necesitará en el área administrativa y sus respectivos costos son los siguientes.

CUADRO N° 30
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador portátil Laptop Hp Core i3; Pantalla 15.6"LED; Memoria 6GB; Disco duro 750 GB	2	596,00	1.192,00
Impresora multifunción Hp	1	250,00	250,00
Impresora normal Hp	1	150,00	150,00
TOTAL			1.592,00

Fuente: Varios proveedores
Elaborado por: Autora

**CUADRO N° 31
RESUMEN DE INVERSIÓN FIJA**

DETALLE	VALOR TOTAL
Terreno	8.000,00
Infraestructura	16.209,00
Vehículo	8.000,00
Maquinaria de procesamiento	5.200,00
Muebles y equipo de Oficina	860,00
Equipo de computación	1.592,00
TOTAL	39.861,00

Elaborado por: Autora

4.5. COSTOS DE PRODUCCIÓN

4.5.1. MATERIA PRIMA DIRECTA

Con respecto a la producción anual, la microempresa laborará únicamente 312 días al año, debido a que la cantidad existente de pollos y gallinas de campo no es únicamente para la venta sino también para el sustento de las familias que viven en el sector. El precio al que serán adquiridas estas aves es de \$9,00 dólares.

**CUADRO N° 32
MATERIA PRIMA DIRECTA
PRODUCCIÓN ANUAL**

DETALLE	Total diario	N° de días por trabajar al año	Total Anual	Precio unitario	TOTAL
Pollos	33	312	10.296	9,00	92.664,00
Gallinas	34	312	10.608	9,00	95.472,00
TOTAL	67	312	20.904	9,00	188.136,00

Fuente: Diagnóstico Situacional
Elaborado por: Autora

4.5.2. MANO DE OBRA DIRECTA

El personal operativo trabajará medio tiempo, debido a que el procesamiento de pollos y gallinas es rápido.

CUADRO N° 33
MANO DE OBRA DIRECTA

DETALLE	No.	PAGO MENSUAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de Producción	1	250,00	250,00	3.000,00
Operarios	2	180,00	360,00	4.320,00
TOTAL			610,00	7.320,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Autora

4.5.3. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

4.5.3.1. MATERIALES INDIRECTOS

Los materiales serán adquiridos anualmente; con respecto al empaclado del producto se necesitarán dos tipos de empaques, las transparentes para colocar las menudencias o vísceras comestibles y las de polietileno para empaclar el producto terminado (pollo o gallina de campo).

CUADRO N° 34
MATERIALES INDIRECTOS

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Gavetas de plástico con tapa	7	27,00	189,00
Gas licuado	52	1,60	83,20
Cuchillos	3	18,00	54,00
Termómetro	1	25,00	25,00
Manguera	1	25,00	25,00

Escoba	2	2,00	4,00
Basurero	2	8,00	16,00
Guantes pares	72	1,80	129,60
Botas pares	6	10,00	60,00
Delantales plásticos	12	4,50	54,00
Mascarillas caja	12	3,50	42,00
Empaque de polietileno con logotipo	21.600	0,05	1.080,00
Empaques transparentes	21.600	0,01	216,00
TOTAL			1.977,80

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Autora

4.6. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos están conformados por: sueldos administrativos, suministros de oficina y servicios básicos.

4.6.1. SUELDOS ADMINISTRATIVOS

El personal administrativo trabajará medio tiempo.

CUADRO N° 35
SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gerente	1	350,00	4.200,00
Contadora	1	250,00	3.000,00
TOTAL		600,00	7.200,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Autora

4.6.2. SUMINISTROS DE OFICINA

Los suministros de oficina que se detallan a continuación serán adquiridos para todo el año.

CUADRO N° 36
SUMINISTROS DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Agenda	3	5,00	15,00
Esferos	10	0,35	3,50
Cartuchos	3	18,00	54,00
Lápices	10	0,25	2,50
Grapas (caja)	2	2,10	4,20
Clips (caja)	2	1,00	2,00
Grapadora	2	5,00	10,00
Perforadora	2	4,50	9,00
Resmas de papel A4	3	4,00	12,00
Borradores	3	0,20	0,60
Carpetas	10	0,35	3,50
TOTAL			116,30

Fuente: Proforma

Elaborado por: Autora

4.6.3. SERVICIOS BÁSICOS

El precio estimado para los servicios de agua, luz y teléfono pertenecen al total del consumo en todas las oficinas de la empresa.

CUADRO N° 37
SERVICIOS BÁSICOS

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	48,39 m ³	0,31	15,00	180,00
Luz	275 kw/h	0,08	22,00	264,00
Teléfono	200 minutos	0,06	12,00	144,00
TOTAL			49,00	588,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Autora

4.7. GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas están conformados por: sueldos de ventas, publicidad y combustible.

4.7.1. SUELDOS DE VENTAS

El vendedor repartirá el producto en las tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas del cantón Cotacachi, el tiempo estimado para terminar de entregar el producto es de cuatro horas diarias.

CUADRO N° 38
SUELDOS DE VENTAS

DETALLE	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Vendedor	1	180,00	2.160,00
TOTAL		180,00	2.160,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Autora

4.7.2. PUBLICIDAD

La publicidad que se realizará para dar a conocer el producto son: los volantes y afiches.

CUADRO N° 39
PUBLICIDAD

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Volantes	300	0,08	24,00	288,00
Afiches	100	0,50	50,00	600,00
TOTAL			74,00	888,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autora

4.7.3. COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO

El tiempo estimado para entregar el producto es de cuatro horas diarias, el vendedor será el encargado de adquirir el combustible.

CUADRO N° 40
COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Galones de extra	60	1,50	90,00	1.080,00
Mantenimiento Vehículo			60,00	720,00
TOTAL			150,00	1.800,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Autora

4.8. AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

Los dividendos de los dos primeros meses del préstamo bancario serán incluidos al capital de trabajo.

CUADRO N° 41
DIVIDENDOS

MES	SALDO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0	50.000,00			
1	49.166,67	458,33	833,33	1.291,67
2	48.333,33	450,69	833,33	1.284,03
TOTAL				2.575,70

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Elaborado por: Autora

4.9. GASTOS DE CONSTITUCIÓN

El valor total de los gastos de constitución no será tomado en cuenta para la inversión inicial del proyecto, este rubro estará ubicado en el Estado de resultados en el primer año.

CUADRO N° 42
GASTOS DE CONSTITUCIÓN

DETALLE	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Estudios y diseños	1	200,00
Trámites de constitución	1	300,00
Gastos de instalación	1	200,00
TOTAL		700,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Autora

4.10. CAPITAL DE TRABAJO

Para el capital de trabajo se tomó en cuenta lo requerido para la operación de los dos primeros meses.

CUADRO N° 43
CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR BIMESTRAL	VALOR TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN			
MATERIA PRIMA DIRECTA			31.356,00
Pollos y gallinas	15.678,00	31.356,00	
MANO DE OBRA DIRECTA			1.220,00
Jefe de Producción	250,00	500,00	
Operarios	360,00	720,00	
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			1.977,80
Materiales Indirectos		1.977,80	
GASTOS ADMINISTRATIVOS			1.414,30
Sueldos administrativos	600,00	1.200,00	
Suministros de oficina		116,30	
Servicios básicos	49,00	98,00	
GASTOS DE VENTAS			808,00
Sueldos de ventas	180,00	360,00	
Publicidad	74,00	148,00	
Combustible y Mantenimiento	150,00	300,00	
AMORTIZACIÓN DEUDA			2.575,70
Dividendos		2.575,70	
SUBTOTAL			39.351,80
Imprevistos 2%			787,04
TOTAL			40.139,00

Elaborado por: Autora

CUADRO N° 44
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL

DETALLE	VALOR TOTAL
Inversión Fija	39.861,00
Capital de trabajo	40.139,00
TOTAL	80.000,00

Fuente: Cuadro N°31, Cuadro N°43.
Elaborado por: Autora

4.11. FINANCIAMIENTO

Para efectos del presente proyecto, el financiamiento provendrá de dos fuentes: recursos propios y préstamo bancario. En el aporte propio intervendrán los cuatro socios que conforman la microempresa con aportes iguales y el financiamiento externo se realizará un préstamo bancario a través del Banco Nacional del Fomento de \$50.000,00 dólares con una tasa fija del 11% anual por un período de 5 años con cuotas decrecientes sobre saldos.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INVERSIÓN DEL PROYECTO

La inversión total que se necesita para el procesamiento y comercialización de pollos y gallinas de campo es la siguiente.

CUADRO N° 45
INVERSIÓN TOTAL

DETALLE	VALOR TOTAL
Inversión Fija	39.861,00
Capital de trabajo	40.139,00
TOTAL	80.000,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

A continuación se detallan los porcentajes de participación de la inversión con respecto al financiamiento.

CUADRO N° 46
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Capital propio	30.000,00	37,50%
Capital financiado	50.000,00	62,50%
INVERSIÓN TOTAL	80.000,00	100,00%

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

CUADRO N° 47
APORTES DE LOS SOCIOS

SOCIOS	APORTES
Morales Evelin	7.500,00
Morales Estefanía	7.500,00
Vargas Lorena	7.500,00
Vargas Nelly	7.500,00
TOTAL	30.000,00

Fuente: Cuadro N° 46
Elaborado por: Autora

5.2. CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

Para realizar este cálculo se han tomado en cuenta las tasas de ponderación proporcionadas por el Banco Nacional de Fomento.

CUADRO N° 48
CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Capital Propio	30.000,00	37,50	6,50	243,75
Capital Financiado	50.000,00	62,50	11,00	687,50
TOTAL	80.000,00	100,00	17,50	931,25

Fuente: Banco Nacional del Fomento
Elaborado por: Autora

COSTO DE OPORTUNIDAD = 931,25/100

COSTO DE OPORTUNIDAD = 9,31%

5.2.1. TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

La tasa de rendimiento medio indica cuanto generará el proyecto, en las condiciones y con los datos expuestos a la fecha del cálculo.

Para determinar la TRM se requiere del Costo de oportunidad, el cual es de 9,31% y también de la tasa de Inflación, la cual está en el 2,7%.

$$\text{TRM} = ((1 + ck) (1 + if)) - 1$$

$$\text{TRM} = ((1 + 0,0931) (1 + 0,027)) - 1$$

$$\text{TRM} = 0,1226$$

$$\text{TRM} = 12,26\%$$

Al invertir en este proyecto, los inversionistas tendrán un rendimiento mínimo del 12,26% anual.

5.3. INVERSIÓN FIJA

La inversión fija básicamente constará de los activos fijos necesarios para el funcionamiento de la microempresa, y se detallan a continuación.

**CUADRO N° 49
RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA**

DETALLE	VALOR TOTAL
Terreno	8.000,00
Infraestructura	16.209,00
Vehículo	8.000,00
Maquinaria de procesamiento	5.200,00
Muebles y equipo de Oficina	860,00
Equipo de computación	1.592,00
TOTAL	39.861,00

Elaborado por: Autora

5.4. INGRESOS

La microempresa obtendrá ingresos por la venta de pollos y gallinas de campo incluidas en su interior las menudencias o vísceras comestibles con un peso de 2,5 kilos cada unidad.

Para proyectar la cantidad de pollos y gallinas, se tomó en cuenta la capacidad máxima de producción, menos la capacidad estimada para el año base, dividido para los años de vida del proyecto, teniendo como resultado el 3% de incremento anual; pero con la finalidad de no llegar al límite de capacidad máxima de producción, por la autosustentación y la reproducción, se consideró solo el 2%.

La proyección de incremento de precios se estableció en base al porcentaje de inflación del año 2013 del 2,7% anual, publicado en la página oficial del Banco Central del Ecuador.

5.4.1. PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS

CUADRO N° 50
PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pollos o gallinas de campo procesados	20.904	21.322	21.748	22.183	22.627
Precio unitario	13,00	13,35	13,71	14,08	14,46
TOTAL	271.752,00	284.648,70	298.165,08	312.336,64	327.186,42

Fuente: Estudio Técnico; Banco Central del Ecuador 2,7% inflación
Elaborado por: Autora

5.5. EGRESOS

A continuación se detallan los costos y gastos necesarios para la ejecución del proyecto.

5.5.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción están conformados por materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, los cuales se detallan a continuación.

5.5.1.1. MATERIA PRIMA DIRECTA

Para determinar la cantidad de materia prima que se va a adquirir, se ha tomado en cuenta el resultado de las encuestas a los propietarios de pollos y gallinas de campo, obteniendo un total de 71 aves diarias, de las cuales serán adquiridas 67 considerando la autosustentación, imprevistos y mortalidad, por un valor de \$9,00 dólares cada ave.

CUADRO N° 51
PROYECCIÓN MATERIA PRIMA DIRECTA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pollos o gallinas de campo en pie	20.904	21.322	21.748	22.183	22.627
Precio unitario	9,00	9,24	9,49	9,75	10,01
TOTAL	188.136,00	197.015,28	206.388,52	216.284,25	226.496,27

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

5.5.1.2. MANO DE OBRA DIRECTA

En lo referente a la mano de obra está conformada por: un jefe de producción y dos operarios; los cuales trabajarán medio tiempo.

Para el cálculo del crecimiento económico de los sueldos y salarios se ha tomado como referencia el valor de los salarios básicos unificados de los últimos cinco años, determinando el porcentaje promedio del 9,89% de incremento anual.

CUADRO N° 52
ROL DE PAGOS - JEFE DE PRODUCCIÓN

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo mensual	250,00	274,73	301,90	331,76	364,57
Sueldo anual	3.000,00	3.296,76	3.622,80	3.981,12	4.374,84
Décimo tercer sueldo	250,00	274,73	301,90	331,76	364,57
Décimo cuarto sueldo	340,00	373,63	410,58	451,19	495,81
Aporte patronal	364,50	400,56	440,17	483,71	531,54
Fondo de reserva	-	274,73	301,90	331,76	364,57
TOTAL	3.954,50	4.620,41	5.077,35	5.579,54	6.131,33

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

CUADRO N° 53
ROL DE PAGOS - OPERARIOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo mensual	360,00	395,60	434,72	477,71	524,96
Sueldo anual	4.320,00	4.747,20	5.216,64	5.732,52	6.299,52
Décimo tercer sueldo	360,00	395,60	434,72	477,71	524,96
Décimo cuarto sueldo	680,00	747,25	821,15	902,36	991,60
Aporte patronal	524,88	576,78	633,82	696,50	765,39
Fondo de reserva	-	395,60	434,72	477,71	524,96
TOTAL	5.884,88	6.862,43	7.541,05	8.286,80	9.106,43

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

CUADRO N°54
RESUMEN DE MANO DE OBRA DIRECTA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Jefe de Producción	3.954,50	4.620,41	5.077,35	5.579,54	6.131,33
Operarios	5.884,88	6.862,43	7.541,05	8.286,80	9.106,43
TOTAL	9.839,38	11.482,84	12.618,40	13.866,34	15.237,76

Fuente: Cuadro N°52, Cuadro N° 53
Elaborado por: Autora

5.5.1.3. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

La proyección anual de los costos indirectos de fabricación se realizó con la tasa de inflación del 2,7%.

CUADRO N° 55
PROYECCIÓN MATERIALES INDIRECTOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materiales Indirectos	1.977,80	2.031,20	2.086,04	2.142,36	2.200,20

Fuente Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

➤ DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS – ÁREA OPERATIVA

CUADRO N° 56
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS – ÁREA OPERATIVA

DETALLE	VALOR A.F.	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Infraestructura	16.209,00	5	810,45	810,45	810,45	810,45	810,45
Maquinaria de procesamiento	5.200,00	10	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00
TOTAL	21.409,00		1.330,45	1.330,45	1.330,45	1.330,45	1.330,45

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

CUADRO N° 57
RESUMEN DE LOS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Material indirecto	1.977,80	2.031,20	2.086,04	2.142,36	2.200,20
Depreciación A. F.	1.330,45	1.330,45	1.330,45	1.330,45	1.330,45
TOTAL	3.308,25	3.361,65	3.416,49	3.472,81	3.530,65

Fuente Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

CUADRO N° 58
RESUMEN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MPD	188.136,00	197.015,28	206.388,52	216.284,25	226.496,27
MOD	9.839,38	11.482,84	12.618,40	13.866,34	15.237,76
CIF	3.308,25	3.361,65	3.416,49	3.472,81	3.530,65
TOTAL	201.283,63	211.859,77	222.423,41	233.623,40	245.264,68

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

5.5.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Estos gastos están conformados por: los sueldos administrativos, suministros de oficina y servicios básicos.

5.5.2.1. SUELDOS ADMINISTRATIVOS

A continuación se presentan los sueldos que percibirá el personal administrativo, proyectado a cinco años, con el 9,89% de incremento anual, este personal laborará medio tiempo.

CUADRO N° 59
ROL DE PAGOS – GERENTE

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo mensual	350,00	384,62	422,66	464,46	510,40
Sueldo anual	4.200,00	4.615,44	5.071,92	5.573,52	6.124,80
Décimo tercer sueldo	350,00	384,62	422,66	464,46	510,40
Décimo cuarto sueldo	340,00	373,63	410,58	451,19	495,81
Aporte patronal	510,30	560,78	616,24	677,18	744,16
Fondo de reserva	-	384,62	422,66	464,46	510,40
TOTAL	5.400,30	6.319,09	6.944,06	7.630,81	8.385,57

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

CUADRO N° 60
ROL DE PAGOS – CONTADORA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo mensual	250,00	274,73	301,90	331,76	364,57
Sueldo anual	3.000,00	3.296,76	3.622,80	3.981,12	4.374,84
Décimo tercer sueldo	250,00	274,73	301,90	331,76	364,57
Décimo cuarto sueldo	340,00	373,63	410,58	451,19	495,81
Aporte patronal	364,50	400,56	440,17	483,71	531,54
Fondo de reserva	-	274,73	301,90	331,76	364,57
TOTAL	3.954,50	4.620,41	5.077,35	5.579,54	6.131,33

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

CUADRO N° 61
RESUMEN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	5.400,30	6.319,09	6.944,06	7.630,81	8.385,57
Contadora	3.954,50	4.620,41	5.077,35	5.579,54	6.131,33
TOTAL	9.354,80	10.939,50	12.021,41	13.210,35	14.516,90

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

5.5.2.2. SUMINISTROS DE OFICINA

CUADRO N° 62
PROYECCIÓN DE SUMINISTROS DE OFICINA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Suministros de Oficina	116,30	119,44	122,66	125,97	129,37

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

5.5.2.3. SERVICIOS BÁSICOS

**CUADRO N° 63
PROYECCIÓN DE SERVICIOS BÁSICOS**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	180,00	184,86	189,85	194,98	200,24
Luz	264,00	271,13	278,45	285,97	293,69
Teléfono	144,00	147,89	151,88	155,98	160,19
TOTAL	588,00	603,88	620,18	636,93	654,12

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

5.5.2.4. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS – ÁREA ADMINISTRATIVA

**CUADRO N° 64
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS – ÁREA ADMINISTRATIVA**

DETALLE	VALOR A.F.	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y equipo de Oficina	860,00	10	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00
Equipo de computación	1.592,00	33	525,36	525,36	541,28	-	-
TOTAL	2.452,00		611,36	611,36	627,28	86,00	86,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

**CUADRO N° 65
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	9.354,80	10.939,50	12.021,41	13.210,35	14.516,90
Suministros de oficina	116,30	119,44	122,66	125,97	129,37
Servicios básicos	588,00	603,88	620,18	636,93	654,12
Depreciación A. F.	611,36	611,36	627,28	86,00	86,00
TOTAL	10.670,46	12.274,18	13.391,53	14.059,25	15.386,39

Fuente Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

5.5.3. GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas están conformados por los sueldos de ventas, publicidad y combustible. Los sueldos tienen un incremento del 9,89% anual.

CUADRO N° 66
ROL DE PAGOS - VENDEDOR

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo mensual	180,00	197,80	217,36	238,86	262,48
Sueldo anual	2.160,00	2.373,60	2.608,32	2.866,32	3.149,76
Décimo tercer sueldo	180,00	197,80	217,36	238,86	262,48
Décimo cuarto sueldo	340,00	373,63	410,58	451,19	495,81
Aporte patronal	262,44	288,39	316,91	348,26	382,70
Fondo de reserva	-	197,80	217,36	238,86	262,48
TOTAL	2.942,44	3.431,22	3.770,53	4.143,49	4.553,23

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

5.5.3.1. PUBLICIDAD

Según el resultado de las encuestas se determinó que la publicidad que más impacta en los consumidores finales son los volantes y afiches.

CUADRO N° 67
PROYECCIÓN DE LA PUBLICIDAD

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Volantes	288,00	295,78	303,77	311,97	320,39
Afiches	600,00	616,20	632,84	649,93	667,48
TOTAL	888,00	911,98	936,61	961,90	987,87

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Autora

5.5.3.2. COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO

El tiempo estimado para entregar el producto es de cuatro horas diarias, el vendedor será el encargado de adquirir el combustible.

**CUADRO N° 68
PROYECCIÓN DE COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasolina	1.080,00	1.109,16	1.139,11	1.169,87	1.201,46
Mantenimiento vehículo	720,00	739,44	759,40	779,90	800,96
TOTAL	1.800,00	1.848,60	1.898,51	1.949,77	2.002,42

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

5.5.3.3. DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO – ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

**CUADRO N° 69
DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO - COMERCIALIZACIÓN**

DETALLE	VALOR A.F.	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vehículo	8.000,00	20	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

**CUADRO N° 70
RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	2.942,44	3.431,22	3.770,53	4.143,49	4.553,23
Publicidad	888,00	911,98	936,61	961,90	987,87
Combustible y Mantenimiento	1.800,00	1.848,60	1.898,51	1.949,77	2.002,42
Depreciación Vehículo	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
TOTAL	7.230,44	7.791,80	8.205,65	8.655,16	9.143,52

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Autora

5.5.4. GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros están conformados por los intereses del préstamo bancario. A continuación se presenta la tabla de amortización proporcionada por el Banco Nacional de Fomento para un préstamo de 50.000,00 dólares a una tasa del 11% anual, por un período de 5 años.

CUADRO N° 71
TABLA DE AMORTIZACIÓN

N°	SALDO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0	50.000,00			
1	49.166,67	458,33	833,33	1.291,67
2	48.333,33	450,69	833,33	1.284,03
3	47.500,00	443,06	833,33	1.276,39
4	46.666,67	435,42	833,33	1.268,75
5	45.833,33	427,78	833,33	1.261,11
6	45.000,00	420,14	833,33	1.253,47
7	44.166,67	412,50	833,33	1.245,83
8	43.333,33	404,86	833,33	1.238,19
9	42.500,00	397,22	833,33	1.230,56
10	41.666,67	389,58	833,33	1.222,92
11	40.833,33	381,94	833,33	1.215,28
12	40.000,00	374,31	833,33	1.207,64
13	39.166,67	366,67	833,33	1.200,00
14	38.333,33	359,03	833,33	1.192,36
15	37.500,00	351,39	833,33	1.184,72
16	36.666,67	343,75	833,33	1.177,08
17	35.833,33	336,11	833,33	1.169,44
18	35.000,00	328,47	833,33	1.161,81
19	34.166,67	320,83	833,33	1.154,17
20	33.333,33	313,19	833,33	1.146,53
21	32.500,00	305,56	833,33	1.138,89
22	31.666,67	297,92	833,33	1.131,25
23	30.833,33	290,28	833,33	1.123,61
24	30.000,00	282,64	833,33	1.115,97
25	29.166,67	275,00	833,33	1.108,33
26	28.333,33	267,36	833,33	1.100,69
27	27.500,00	259,72	833,33	1.093,06
28	26.666,67	252,08	833,33	1.085,42

29	25.833,33	244,44	833,33	1.077,78
30	25.000,00	236,81	833,33	1.070,14
31	24.166,67	229,17	833,33	1.062,50
32	23.333,33	221,53	833,33	1.054,86
33	22.500,00	213,89	833,33	1.047,22
34	21.666,67	206,25	833,33	1.039,58
35	20.833,33	198,61	833,33	1.031,94
36	20.000,00	190,97	833,33	1.024,31
37	19.166,67	183,33	833,33	1.016,67
38	18.333,33	175,69	833,33	1.009,03
39	17.500,00	168,06	833,33	1.001,39
40	16.666,67	160,42	833,33	993,75
41	15.833,33	152,78	833,33	986,11
42	15.000,00	145,14	833,33	978,47
43	14.166,67	137,50	833,33	970,83
44	13.333,33	129,86	833,33	963,19
45	12.500,00	122,22	833,33	955,56
46	11.666,67	114,58	833,33	947,92
47	10.833,33	106,94	833,33	940,28
48	10.000,00	99,31	833,33	932,64
49	9.166,67	91,67	833,33	925,00
50	8.333,33	84,03	833,33	917,36
51	7.500,00	76,39	833,33	909,72
52	6.666,67	68,75	833,33	902,08
53	5.833,33	61,11	833,33	894,44
54	5.000,00	53,47	833,33	886,81
55	4.166,67	45,83	833,33	879,17
56	3.333,33	38,19	833,33	871,53
57	2.500,00	30,56	833,33	863,89
58	1.666,67	22,92	833,33	856,25
59	833,33	15,28	833,33	848,61
60	0,00	7,64	833,33	840,97
TOTAL		13.979,17	50.000,00	63.979,17

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Elaborado por: Autora

CUADRO N° 72
PAGO ANUAL DE INTERESES

MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Enero	458,33	366,67	275,00	183,33	91,67
Febrero	450,69	359,03	267,36	175,69	84,03
Marzo	443,06	351,39	259,72	168,06	76,39
Abril	435,42	343,75	252,08	160,42	68,75
Mayo	427,78	336,11	244,44	152,78	61,11
Junio	420,14	328,47	236,81	145,14	53,47
Julio	412,50	320,83	229,17	137,50	45,83
Agosto	404,86	313,19	221,53	129,86	38,19
Septiembre	397,22	305,56	213,89	122,22	30,56
Octubre	389,58	297,92	206,25	114,58	22,92
Noviembre	381,94	290,28	198,61	106,94	15,28
Diciembre	374,31	282,64	190,97	99,31	7,64
TOTAL	4.995,83	3.895,84	2.795,83	1.695,83	595,84

Fuente: Banco Nacional de Fomento
Elaborado por: Autora

Según la información proporcionada por el Banco Nacional de Fomento en la tabla de amortización anterior, el pago del capital es igual todos los meses con un valor de \$833,33 dólares mensuales.

CUADRO N° 73
PAGO DE CAPITAL

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pago de capital	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00

Fuente: Banco Nacional de Fomento
Elaborado por: Autora

5.6. RESUMEN DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

CUADRO N° 74
RESUMEN DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Infraestructura	810,45	810,45	810,45	810,45	810,45
Maquinaria de procesamiento	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00
Muebles y equipo de Oficina	86,00	86,00	86,00	86,00	86,00
Equipo de computación	525,36	525,36	541,28	-	-
Vehículo	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
TOTAL	3.541,81	3.541,81	3.557,73	3.016,45	3.016,45

Elaborado por: Autora

CUADRO N° 75
VALOR DE RESCATE DE LOS ACTIVOS FIJOS

DETALLE	VALOR A.F.	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR LIBROS	VALOR DE RESCATE
Terreno	8.000,00	-	8.000,00	8.000,00
Infraestructura	16.209,00	4.052,25	12.156,75	1.000,00
Maquinaria de procesamiento	5.200,00	2.600,00	2.600,00	900,00
Muebles y Equipo de oficina	860,00	430,00	430,00	200,00
Equipo de computación	1.592,00	1.592,00	0,00	800,00
Vehículo	8.000,00	8.000,00	0,00	4.000,00
TOTAL				14.900,00

Elaborado por: Autora

5.7. BALANCE DE ARRANQUE

**CUADRO N° 76
BALANCE DE ARRANQUE - AÑO CERO**

ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CORRIENTES		40.139,00	PASIVOS LARGO PLAZO		50.000,00
Bancos	40.139,00		Préstamo bancario	50.000,00	
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		39.861,00	PATRIMONIO		
Terreno	8.000,00		CAPITAL SOCIAL		30.000,00
Infraestructura	16.209,00		Inversión propia	30.000,00	
Vehículo	8.000,00				
Maquinaria de procesamiento	5.200,00				
Muebles de oficina	860,00				
Equipo de computación	1.592,00				
TOTAL ACTIVOS		80.000,00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		80.000,00

Elaborado por: Autora

5.8. ESTADO DE RESULTADOS

**CUADRO N° 77
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos proyectados	271.752,00	284.648,70	298.165,08	312.336,64	327.186,42
(-)Costos de producción	201.283,63	211.859,77	222.423,41	233.623,40	245.264,68
(=)UTILIDAD BRUTA	70.468,37	72.788,93	75.741,67	78.713,24	81.921,74
(-)Gastos Administrativos	10.670,46	12.274,18	13.391,53	14.059,25	15.386,39
(-)Gastos de Ventas	7.230,44	7.791,80	8.205,65	8.655,16	9.143,52
(-)Gastos de constitución	700,00	-	-	-	-
(=)UTILIDAD OPERACIONAL	51.867,47	52.722,95	54.144,49	55.998,83	57.391,83

(-)Gastos Financieros	4.995,83	3.895,84	2.795,83	1.695,83	595,84
(=)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRAB. E IMPUESTO	46.871,64	48.827,11	51.348,66	54.303,00	56.795,99
(-)15% Participación trabajadores	7.030,75	7.324,07	7.702,30	8.145,45	8.519,40
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	39.840,89	41.503,04	43.646,36	46.157,55	48.276,59
(-)Impuesto a la Renta	8.765,00	9.130,67	9.602,20	10.154,66	10.620,85
(=)UTILIDAD NETA PROYECTADA	31.075,89	32.372,37	34.044,16	36.002,89	37.655,74

Elaborado por: Autora

5.9. FLUJO DE CAJA

**CUADRO N° 78
FLUJO DE CAJA**

	DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Utilidad Neta		31.075,89	32.372,37	34.044,16	36.002,89	37.655,74
	Inversión inicial	-80.000,00					
+	Depreciación Activos Fijos		3.541,81	3.541,81	3.557,73	3.016,45	3.016,45
+	Valor de rescate						14.900,00
-	Pago de Capital		10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
=	Flujo de Caja	-80.000,00	24.617,70	25.914,18	27.601,89	29.019,34	45.572,19

Elaborado por: Autora

5.10. EVALUACIÓN FINANCIERA

5.10.1. VALOR ACTUAL NETO

El VAN representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no aceptable la inversión. Si este valor es positivo debe aceptarse la inversión y si es negativo debe rechazarse.

$$VAN = \frac{Flujo\ 1}{(1+i)^1} + \frac{Flujo\ 2}{(1+i)^2} + \frac{Flujo\ 3}{(1+i)^3} + \frac{Flujo\ 4}{(1+i)^4} + \frac{Flujo\ 5}{(1+i)^5} - Inversión\ Inicial$$

$i = 12,26\%$

CUADRO N° 79
CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO

AÑO	FLUJOS NETOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	-80.000,00	-80.000,00
1	24.617,70	21.929,18
2	25.914,18	20.563,04
3	27.601,89	19.510,29
4	29.019,34	18.272,05
5	45.572,19	25.560,82
VAN		25.835,38

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Autora

El cálculo del VAN indica el valor del dinero en tiempo real, para este caso el proyecto tiene un VAN de 25.835,38 dólares lo que significa que existe factibilidad.

5.10.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en el que el valor actual neto es igual a cero.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN\ Ti}{VAN\ Ti - VAN\ Ts}$$

De donde:

TIR = Tasa interna de retorno

Ti = Tasa inferior

Ts = Tasa superior

VAN Ti = Valor actual neto de la tasa inferior

VAN Ts = Valor actual neto de la tasa superior

CUADRO N° 80
CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	FLUJOS NETOS	FLUJO ACTUALIZADO NEGATIVO 24%	FLUJO ACTUALIZADO POSITIVO 23%
0	-80.000,00	- 80.000,00	- 80.000,00
1	24.617,70	19.852,98	20.014,39
2	25.914,18	16.853,66	17.128,81
3	27.601,89	14.476,84	14.832,81
4	29.019,34	12.274,41	12.678,48
5	45.572,19	15.545,03	16.187,30
TOTAL		-997,08	841,79

Elaborado por: Autora

$$\text{TIR} = 0,23 + (0,24 - 0,23) \frac{841,79}{841,79 - (-997,08)}$$

$$\text{TIR} = 0,23 + (0,01)(0,4578)$$

$$\text{TIR} = 23,46\%$$

La TIR de 23,46% es mayor que la tasa de descuento de 12,26% lo que demuestra que el proyecto es factible en términos económicos.

5.10.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Este elemento de evaluación económica financiera, permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados.

CUADRO N° 81
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑO	FLUJOS ACTUALIZADOS	FLUJOS ACUMULADOS	PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN
1	21.929,18	21.929,18	27,41%
2	20.563,04	42.492,22	53,12%
3	19.510,29	62.002,51	77,50%
4	18.272,05	80.274,56	100,34%
5	25.560,82	105.835,38	132,29%

Elaborado por: Autora

Al comenzar el cuarto año el porcentaje de recuperación supera al 100%, lo que significa que en ese año se recuperará todo lo invertido.

5.10.4. RELACIÓN BENEFICIO – COSTO

Este parámetro sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja.

$$CB = \frac{\Sigma \text{Flujos actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$CB = \frac{21.929,18 + 20.563,04 + 19.510,29 + 18.272,05 + 25.560,82}{80.000,00}$$

$$CB = 1,32$$

Con el análisis de este indicador se determina que, por cada dólar que se está invirtiendo en el proyecto, se tendrá una rentabilidad de \$0,32 dólares.

5.10.5. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

CUADRO N° 82
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

DETALLE	COSTOS		
	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
MPD		188.136,00	188.136,00
MOD		9.839,38	9.839,38
CIF		3.308,25	3.308,25
Gastos Administrativos	10.670,46		10.670,46
Gastos de ventas	7.230,44		7.230,44
Gastos Financieros	4.995,83		4.995,83
TOTAL	22.896,73	201.283,63	224.180,36

Elaborado por: Autora

$$PE = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{PVu - CVu}$$

$$PE = \frac{39.861,00 + 22.896,73}{13,00 - 9,00}$$

$$PE = 15.689,43$$

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGÁNICA Y FUNCIONAL

6.1. DENOMINACIÓN DE LA MICROEMPRESA

6.1.1. NOMBRE DE LA MICROEMPRESA

El nombre que se le ha designado a la nueva microempresa que estará ubicada en la comunidad La Calera del cantón Cotacachi es **PRODEGA** que significa procesamiento de pollos y gallinas.

6.1.2. LOGOTIPO Y SLOGAN

El logotipo debe atraer al cliente e identificar al producto y a la empresa; se lo ha diseñado de la siguiente manera:

GRÁFICO N°34
LOGOTIPO DE LA MICROEMPRESA



Elaborado por: Autora

El slogan que se le ha asignado a la nueva microempresa es "*Puro sabor del campo*".

6.1.3. DISEÑO DEL EMPAQUE

En el diseño del empaque se incluirá el logotipo, el slogan y la información básica que permita identificar y promover el producto.

**GRÁFICO N°35
DISEÑO DEL EMPAQUE**



Elaborado por: Autora

6.1.4. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

El producto será empacado en fundas de polietileno, quedando de la siguiente manera:

**GRÁFICO N°36
PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO**



Elaborado por: Autora

6.2. PLAN ESTRATÉGICO

6.2.1. MISIÓN

PRODEGA es una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo, cuenta con un talento humano comprometido y eficiente que tiene como misión esencial brindar a sus clientes un producto de calidad, higiene y con precios bajos, buscando rentabilidad y permanencia en el mercado.

6.2.2. VISIÓN

La Microempresa PRODEGA para el año 2018 llegará a ser reconocida como el principal proveedor de pollos y gallinas de campo en la zona Norte del país, logrando un posicionamiento en el mercado, demostrado en la fidelidad del cliente, promoviendo una cultura de inversiones, contando con personal altamente capacitado, incorporando productividad, calidad, imagen y servicio en todas las actividades.

6.2.3. OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

- Ser una microempresa reconocida en el mercado como la principal proveedora de pollos y gallinas de campo.
- La Microempresa adquirirá el producto (pollos y gallinas de campo) a costos de mayoristas para poder distribuirlo en las tiendas y micromercados a un precio accesible.
- Comercializar un producto de calidad que satisfaga las necesidades de los consumidores.
- Realizar proyecciones y planes futuros para ir aumentando los rendimientos financieros.
- Evaluar el desempeño de los empleados y conocer sus necesidades.

6.2.4. POLÍTICAS ORGANIZACIONALES

- Realizar la entrega del producto directamente en las tiendas de abarrotes y micromercados de las parroquias urbanas del cantón Cotacachi.
- Otorgar financiamiento de una semana para el pago del producto a las tiendas o micromercados que se conviertan en clientes fijos.
- Realizar alianzas estratégicas con proveedores de gallinas de campo para obtener prioridad en los pedidos.
- Tener un control permanente de los inventarios.

6.2.5. PRINCIPIOS CORPORATIVOS

Los principios son componentes éticos empleados para la guía de las decisiones de una empresa. En la microempresa se fomentarán los siguientes principios:

- Trabajo en Equipo
- Calidad
- Innovación
- Competitividad
- Actitud mental positiva

6.2.6. VALORES CORPORATIVOS

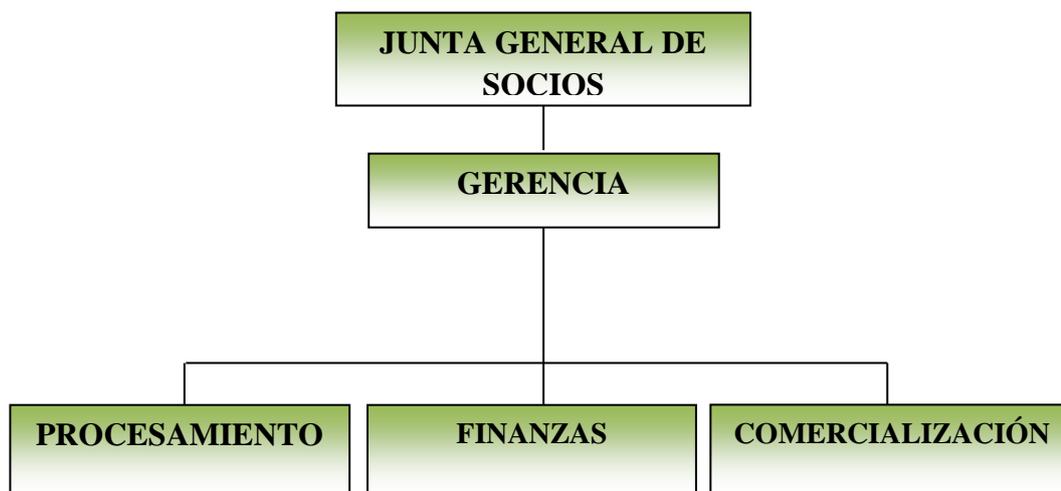
Los valores describen actitudes morales que revelan la responsabilidad ética y social en el progreso de las labores de una industria.

- Honestidad
- Ética
- Compromiso
- Puntualidad.
- Flexibilidad

6.3. ESTRUCTURA ORGÁNICA

La organización estructural se ha diseñado en base a las áreas que forman parte de la microempresa, la propuesta es la siguiente:

GRÁFICO N°37
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA MICROEMPRESA



Elaborado por: Autora

6.3.1. NIVELES ADMINISTRATIVOS

Los niveles administrativos de la microempresa son:

- **Nivel Directivo:** Junta General de Socios
- **Nivel Ejecutivo:** Gerencia
- **Nivel de Apoyo:** Procesamiento, Finanzas y Comercialización.

6.4. ESTRUCTURA FUNCIONAL

La estructura funcional determina las funciones para cada puesto de trabajo de los diferentes niveles de la organización.

6.4.1. NIVEL DIRECTIVO

El nivel directivo está conformado por la Junta General de Socios de la Microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo.

6.4.1.1. MANUAL DE FUNCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

CUADRO N° 83
FUNCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Socio fundador
Jefe inmediato:	Ninguno
Número de personas en el cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">➤ Designar y remover al gerente general.➤ Aprobar los balances presentados por el Gerente general.➤ Tomar decisiones sobre las utilidades de cada ejercicio económico.➤ Consentir la admisión de nuevos socios.➤ Decidir sobre el aumento o disminución del capital social.➤ Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía.➤ Aprobar planes, programas, presupuestos y sus reformas que el gerente presente, por lo que éste, asumirá la responsabilidad de ejecutarlos.➤ Autorizar la venta o hipoteca de los bienes de la compañía.➤ Aprobar las políticas, reglamentos internos, manuales, instructivos y procedimientos u otros.	
Requisitos de educación:	Bachiller
Requisitos de experiencia:	1 año de experiencia en cargos similares
Requisitos de capacitación:	Ninguno
Perfil profesional	Entusiasta, responsable, hábil.

Elaborado por: Autora

6.4.2. NIVEL EJECUTIVO

El nivel Ejecutivo está conformado por el Gerente General.

6.4.2.1. MANUAL DE FUNCIONES DEL GERENTE GENERAL

CUADRO N° 84
FUNCIONES DEL GERENTE GENERAL

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Gerente General.
Jefe inmediato:	Junta General de Socios
Número de personas en el cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">➤ Responsable de la planificación, dirección y liderazgo de todas las actividades de la empresa.➤ Desarrollo y ejecución de planes y programas para la consecución de los objetivos organizacionales.➤ Coordinación de los planes de trabajo y su ejecución en todas las áreas.➤ Evaluar y manifestar los resultados operacionales, administrativos y financieros de la empresa.➤ Programación y administración de los recursos financieros.	
Requisitos de educación:	Título en Ingeniería Empresarial, Comercial o Administración de Empresas.
Requisitos de experiencia:	Experiencia mínima 2 años en áreas afines.
Requisitos de capacitación:	Cursos de Gerencia.
Perfil profesional	<ul style="list-style-type: none">➤ Manejo eficiente de personal.➤ Relaciones interpersonales.➤ Nivel de liderazgo.➤ Actitud negociadora.

Elaborado por: Autora

6.4.3. NIVEL DE APOYO

Este nivel está conformado por: procesamiento, finanzas y comercialización.

6.4.3.1. MANUAL DE FUNCIONES DEL JEFE DE PRODUCCIÓN

CUADRO N° 85
FUNCIONES DEL JEFE DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Jefe de Producción
Jefe inmediato:	Gerente
Número de personas en el cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">➤ Aplicación de los procedimientos y técnicas en este tipo de empresas.➤ Controlar y coordinar las actividades en la planta procesadora.➤ Manejo de personal en esta área.➤ Conocimiento de las normas sanitarias y de bioseguridad.➤ Informe de las actividades realizadas a gerencia.➤ Planificación de actividades.➤ Planificación de capacitaciones para ésta área.	
Requisitos de educación:	Título profesional en agroindustrial, agropecuaria o carreras afines.
Requisitos de experiencia:	Experiencia mínima de 2 años en este tipo de empresas.
Perfil profesional	Conocimientos de manejo de personal y trabajo en equipo.
Otros requisitos:	<ul style="list-style-type: none">➤ Conocimientos actuales del manejo de enfermedades y su prevención.➤ Conocimientos de Seguridad Industrial.

Elaborado por: Autora

6.4.3.2. MANUAL DE FUNCIONES DE LOS OPERARIOS

CUADRO N° 86
FUNCIONES DE LOS OPERARIOS

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Operario
Jefe inmediato:	Jefe de Producción
Número de personas en el cargo:	Dos (2)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecutar actividades del día a día relacionadas con el procesamiento de pollos y gallinas (sacrificio, sangrado, escaldado, pelado, remoción de vísceras, lavado, enfriamiento, empaque). ➤ Realizar procesos de producción cumpliendo las normas y procedimientos de higiene y calidad de los productos, así como también de seguridad industrial. ➤ Informar al jefe de producción sobre alguna falla en la maquinaria o de algún siniestro en el proceso productivo. ➤ Apoyar en la carga y descarga de la materia prima e insumos. ➤ Ayudar a mantener las instalaciones de la planta en condiciones de salubridad e higiene. ➤ Precautelar la calidad de los productos conforme a las normas de higiene. ➤ Otras funciones necesarias en el proceso productivo. 	
Requisitos de educación:	Mínimo Bachiller en Químico Biólogo, agropecuaria o afines.
Requisitos de experiencia:	Experiencia no indispensable.
Perfil profesional	Responsable

Elaborado por: Autora

6.4.3.3. MANUAL DE FUNCIONES DE LA CONTADORA

CUADRO N° 87
FUNCIONES DE LA CONTADORA

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Contadora
Jefe inmediato:	Gerente
Número de personas en el cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizar y sistematizar la contabilidad de la empresa conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera. ➤ Aplicar procedimientos de control interno. ➤ Manejo del inventario. ➤ Presentar los Estados Financieros cuando sean requeridos por la gerencia. ➤ Coordinar las operaciones contables con las administrativas. ➤ Declaración de impuestos. ➤ Asesoría económica, financiera a Gerencia General. 	
Requisitos de educación:	➤ Título de tercer nivel en contabilidad, finanzas, auditoría, CPA.
Requisitos de experiencia:	Experiencia mínima 2 años en áreas afines.
Requisitos de capacitación:	Capacitaciones en y NIIF's, tributaria.
Perfil profesional	Responsable.

Elaborado por: Autora

6.4.3.4. MANUAL DE FUNCIONES DEL VENDEDOR

CUADRO N° 88
FUNCIONES DEL VENDEDOR

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Vendedor
Jefe inmediato:	Gerente
Número de personas en el cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conducir el vehículo asignado por la empresa para la distribución de los productos. ➤ Conservar el producto en óptimo estado y procurar que no se maltrate el vehículo. ➤ Negociar con los clientes, en temas relacionados con los créditos y pagos. ➤ Realizar la limpieza del vehículo para garantizar el óptimo estado de los productos. ➤ Encargarse del mantenimiento del vehículo. ➤ Entregar el producto de acuerdo al cronograma establecido. 	
Requisitos de educación:	Mínimo bachiller en cualquier especialidad.
Requisitos de experiencia:	Experiencia en distribución de productos alimenticios.
Requisitos de capacitación:	Licencia profesional para conducir tipo E, con documentos al día.
Perfil profesional:	Responsable
Otros requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento geográfico de la ciudad. ➤ Conocimientos en ventas y facturación.

Elaborado por: Autora

6.5. BASE LEGAL

6.5.1. TIPO DE EMPRESA

En la Ley de Compañías en el art. 2 se señalan cinco clases de compañías de comercio, las cuales son:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y
- La compañía de economía mixta.

De las cuales la mejor alternativa que permite formalizar la constitución de la microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo es la compañía de responsabilidad limitada. A continuación se detallan los aspectos más importantes de este tipo de compañías.

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Art. 93.- La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirarla, no adquieren la calidad de comerciantes. La compañía se constituirá de conformidad con las disposiciones de la presente sección.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles

permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Art. 96.- El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

Art. 97.- Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

6.5.2. FORMACIÓN DE LA EMPRESA

6.5.2.1. FIGURA JURÍDICA

El nombre que se le designará a la microempresa es **“PRODEGA CÍA. LTDA.”**

6.5.2.2. DOMICILIO

El domicilio de la nueva unidad productiva será en el centro de la comunidad La Calera, perteneciente al cantón Cotacachi, provincia de Imbabura.

6.5.2.3. OBJETO

La compañía se dedicará al Procesamiento y Comercialización de pollos y gallinas de campo.

6.5.2.4. APERTURA DE CUENTA

El representante legal de la compañía realizará la apertura de una cuenta corriente, en una Institución Financiera.

6.5.2.5. INSCRIPCIÓN

Para la inscripción de la empresa, el representante legal debe realizar todo el trámite en la Superintendencia de Compañías y en el Registro Mercantil; el representante legal es Evelin Gabriela Morales Vargas y debe presentar la siguiente información de los socios.

CUADRO N° 89
NÓMINA DE SOCIOS DE PRODEGA CIA LTDA.

SOCIO	NACIONALIDAD	DIRECCIÓN	APORTE
Evelin Gabriela Morales Vargas	Ecuatoriana	Cotacachi Calle Imbabura 10-36 y Vicente R.	7.500,00
Nelly Mercedes Vargas Delgado	Ecuatoriana	Cotacachi Calle Imbabura 10-36 y Vicente R.	7.500,00
Sandra Lorena Vargas Delgado	Ecuatoriana	Lago Agrio calle Vicente Narváez.	7.500,00
Estefanía Valeria Morales Vargas	Ecuatoriana	Cotacachi Calle Imbabura 10-36 y Vicente R.	7.500,00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autora

6.5.3. PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

Para la puesta en marcha de una compañía se requiere de:

- Registro Único de Contribuyentes.
- Patente Municipal.
- Permiso de Funcionamiento.
- Registro Sanitario

6.5.3.1. REQUISITOS PARA OBTENER EL RUC

- Llenar los formularios del RUC 01-A y RUC 01 B
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución.

- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la cédula y del certificado de votación vigente.
- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz, o teléfono).
- Copia de un documento emitido por una institución pública que certifique la dirección exacta del contribuyente.

6.5.3.2. REQUISITOS PARA SOLICITAR LA PATENTE MUNICIPAL

- Certificado de no adeudar al Municipio.
- Copia del RUC.
- Factura del último pago del impuesto predial.
- Documentos personales del representante legal.

6.5.3.3. REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

- Formulario de solicitud llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Registro Sanitario.
- Patente Municipal

6.5.3.4. REQUISITOS PARA SOLICITAR EL REGISTRO SANITARIO

- Solicitud dirigida al Director de Salud.
- Copia de cédula y papeleta de votación.
- Permiso de funcionamiento.
- Certificación otorgada por la autoridad de salud competente, una vez que realiza la inspección del establecimiento.

- Permiso de bomberos.
- Realización de exámenes médicos.
- Copia del RUC.

INSCRIPCIÓN DEL REGISTRO SANITARIO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS NACIONALES

- Declaración de la norma técnica nacional o internacional específica que aplica al producto y bajo la cual está sujeto de cumplimiento, con nombre y firma del responsable técnico;
- Descripción del proceso de elaboración del producto, con nombre y firma del responsable técnico;
- Diseño de etiqueta o rótulo del producto;
- Especificaciones técnicas del material de envase, emitida por el proveedor, a nombre de la empresa;
- Fabricante del producto. En el caso de fabricantes que tienen contratos con personas naturales o jurídicas para la elaboración de un determinado producto y/o convenio de uso de marcas, se requiere una copia notariada del documento
- Ficha de estabilidad del producto;
- Descripción del código del lote, suscrito por el técnico responsable; y,
- Notificación del pago por el valor correspondiente al derecho de servicios.

CAPÍTULO VII

7. ESTUDIO DE IMPACTOS

En este capítulo se señalan los principales impactos que se generarán en la realización del proyecto, dentro de los ámbitos: social, económico, empresarial y ambiental, por esta razón es primordial identificar y valorar estos impactos mediante la matriz de valoración de impactos, los cuales se medirán tanto cualitativamente como cuantitativamente mediante la siguiente escala:

CUADRO N° 90
MATRIZ DE VALORACIÓN DE IMPACTOS

VALORACIÓN	NIVEL DE IMPACTO
3	Alto positivo
2	Medio Positivo
1	Bajo Positivo
0	No hay impacto
-1	Bajo negativo
-2	Medio Negativo
-3	Alto Negativo

Elaborado por: Autora

7.1. MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL

CUADRO N° 91
MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Indicadores								
Calidad de Vida						X		2
Fuentes de Ingreso						X		2
Seguridad Familiar					X			1
Bienestar comunitario						X		2
TOTAL								7

Elaborado por: Autora

$$\text{Impacto Social} = \frac{\sum \text{Indicadores}}{\# \text{Indicadores}} = \frac{7}{4} = 1,75$$

$$\# \text{Indicadores} = 4$$

El resultado del impacto social equivale a 2 lo cual tendrá un impacto medio positivo.

ANÁLISIS

El impacto social se generará debido a que los propietarios de pollos y gallinas de campo de las comunidades: La Calera, Quitugo y San Ignacio pertenecientes al cantón Cotacachi al convertirse en los proveedores de la materia prima que requiere la nueva microempresa, obtendrán un ingreso económico adicional al de su trabajo habitual, beneficiando de esta manera a toda su familia y mejorando significativamente su calidad de vida, por lo que se promoverá el bienestar comunitario el cual tendrá un impacto medio positivo.

7.2. MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO

CUADRO N° 92
MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Indicadores								
Oferta de empleo						X		2
Demanda de mano de obra					X			1
Estabilidad económica familiar						X		2
Capacidad de compra					X			1
TOTAL								6

Elaborado por: Autora

$$\text{Impacto Económico} = \frac{\Sigma \text{Indicadores}}{\# \text{Indicadores}} = \frac{6}{4} = 1,5$$

El resultado del impacto económico equivale a 2 lo cual tendrá un impacto medio positivo.

ANÁLISIS

El presente proyecto generará un impacto económico, debido a que se ofertará empleo, lo que demuestra que no se beneficiará solo la microempresa sino

también todas las personas relacionadas o vinculadas en esta actividad, en la planta procesadora trabajarán habitantes de la comunidad La Calera, lograrán tener estabilidad económica.

Con la venta de los pollos, las familias que habitan en estas comunidades mejorarán notablemente la capacidad de compra y la satisfacción de las necesidades básicas de alimentación, salud, educación, vestido y vivienda.

7.3. MATRIZ DE IMPACTO EMPRESARIAL

CUADRO N° 93
MATRIZ DE IMPACTO EMPRESARIAL

Nivel de Impacto Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Trabajo corporativo						X		2
Eficiencia y eficacia en la productividad						X		2
Clima organizacional							X	3
Gestión de comercialización						X		2
TOTAL								9

Elaborado por: Autora

$$\text{Impacto Empresarial} = \frac{\Sigma \text{Indicadores}}{\# \text{Indicadores}} = \frac{9}{4} = 2,25$$

Este impacto tiene un resultado equivalente a 2 y se encuentra en el nivel medio positivo.

ANÁLISIS

Este impacto consiste en fortalecer las actividades avícolas que realizan los habitantes de la comunidad La Calera encaminados a una actividad empresarial, principalmente en el área de proceso para lograr el éxito en la comercialización.

Se prevé que habrá impactos positivos en cuanto a trabajo corporativo porque se promoverá la participación de todos quienes conformen la organización para cumplir con los objetivos planteados, en lo que se refiere a clima organizacional tendrá un impacto alto positivo debido a que se fomentará el respeto y la responsabilidad en cada uno de los miembros de la institución para que de esa manera desarrollen eficiente y eficazmente los procesos en la planta.

7.4. MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL

CUADRO N° 94
MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Indicadores								
Manejo de desechos						X		2
Contaminación auditiva					X			1
Importancia en el faenamiento de las aves					X			1
Manejo ecológico						X		2
TOTAL								6

Elaborado por: Autora

$$\text{Impacto Ambiental} = \frac{\sum \text{Indicadores}}{\# \text{Indicadores}} = \frac{6}{4} = 1,5$$

Este impacto tiene un resultado equivalente a 2 y se encuentra en el nivel medio positivo.

ANÁLISIS

En lo que se refiere al impacto ambiental se tomará en cuenta todos los aspectos necesarios para la prevención, preservación y cuidado del medio ambiente.

El lugar en donde se va a realizar el faenamiento de los pollos y gallinas de campo generará algunos desechos entre ellos están las plumas y la sangre, las plumas serán obsequiadas a la gente que utiliza este elemento como abono y la sangre se regalará a personas que necesitan para comida de los cerdos.

Dentro del impacto ambiental el más importante es en el proceso de faenamiento de las aves para lo cual se utilizará algunas técnicas para evitar hematomas en los músculos y fracturas en los huesos.

Con respecto a la contaminación auditiva se obtiene un impacto bajo positivo debido a que en la microempresa se utilizará una sola máquina, la mayor parte del proceso es de forma manual, lo que minimiza el ruido y evita que este afecte a las personas que habitan en los alrededores.

7.5. MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS

CUADRO N° 95
MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impactos								
Social						X		2
Económico						X		2
Empresarial						X		2
Ambiental						X		2
TOTAL								8

Elaborado por: Autora

$$\text{TOTAL DE IMPACTOS} = \frac{\Sigma \text{Impactos}}{\# \text{Indicadores}} = \frac{8}{4} = 2$$

ANÁLISIS

Según el análisis de los impactos social, económico, empresarial y ambiental se tiene como resultado igual a 2, es decir que con la ejecución del proyecto se va a tener un impacto medio positivo, beneficiando significativamente a todas las personas que están vinculadas directa o indirectamente con la microempresa, y de ninguna manera afectando algún sector de la población.

CONCLUSIONES

- En el diagnóstico situacional se pudo conocer la situación actual de los habitantes de las comunidades La Calera, Quitugo y San Ignacio del cantón Cotacachi y la forma de crianza de los pollos y gallinas de campo, mediante las encuestas realizadas se determinó que existe la cantidad necesaria de materia prima, la misma que será utilizada en la microempresa. Además se confirmó que no existen empresas procesadoras de pollos o gallinas de campo en la provincia de Imbabura, lo que hace atractiva la propuesta de creación de la microempresa.
- La información bibliográfica fue muy importante para el desarrollo del proyecto, y permitió conocer datos importantes acerca del procesamiento y comercialización de pollos y gallinas.
- Con el estudio de mercado se pudo establecer que existe demanda del producto alimenticio, sobre todo por su excelente composición nutricional, la oferta de este tipo de producto es bastante limitada, por lo que con la ejecución del proyecto se puede cubrir este nicho.
- En el estudio técnico se determinó que la comunidad La Calera es un lugar estratégico para la implantación de la microempresa, especialmente por la disponibilidad de la materia prima, debido a que los pobladores conservan grandes extensiones de terrenos destinados a la agricultura y a la crianza de animales. Además se definió un proceso productivo eficiente.
- En el estudio financiero luego de realizar el análisis de los índices de evaluación financiera se confirmó la factibilidad para la creación de la microempresa.
- En la estructura orgánica y funcional se establecieron los lineamientos en lo que respecta a la organización interna y mediante el orgánico funcional se

determinaron las funciones a todo el personal para desempeñar las actividades de manera eficiente.

- Por último se concluye que los posibles impactos que se generarán con la implantación del proyecto serán positivos dentro de lo social, económico, empresarial y ambiental.

RECOMENDACIONES

- Crear una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo, en la ciudad de Cotacachi provincia de Imbabura, debido a que los resultados de los análisis financieros demuestran su factibilidad y con la finalidad de ofrecer en el mercado un producto nutritivo y de calidad.
- Incentivar a los propietarios de pollos y gallinas de campo de las comunidades rurales del cantón Cotacachi para que amplíen su producción y se dediquen al expendio de estas aves.
- Capacitar a los propietarios de aves de corral y fomentar en ellos una cultura de higiene y salud, como parte de un estilo de vida sana, y de esta manera evitar enfermedades.
- Realizar constantemente estrategias de comercialización y ofrecer al mercado un producto de calidad, acorde a las expectativas de los consumidores finales.
- Aprovechar de los subproductos que se generan en el procesamiento de los pollos y gallinas como son las plumas y la sangre, de las cuales se pueden realizar harinas y también sirven de abono en la agricultura, de esta manera ofrecer al consumidor una gama de productos.
- Tratar de que se cumplan los objetivos institucionales, mediante el trabajo en equipo, buscando el beneficio de todos quienes conforman la microempresa.
- Realizar planes de contingencia por posibles afectaciones que puedan suscitarse con la ejecución del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Gabriel, (2010) “Evaluación de proyectos”, Sexta edición, Mc Graw Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. México.
- BACA, Gabriel, (2013) “Evaluación de proyectos”, Séptima edición, Mc Graw Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. México
- ARAUJO, David (2012) “Proyectos de inversión: análisis , formulación y evaluación práctica”, Primera edición, Editorial Trillas, S.A. de C.V. México, D.F.
- ANZOLA, Sérvulo (2010) “Administración de pequeñas empresas”, Tercera edición, Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.
- MONTEROS, Edgar (2005) “Manual de Gestión Microempresarial” Editorial Universitaria.
- JACOME, Walter (2005) “Bases Teóricas y Prácticas para el diseño y Evaluación de proyectos productivos y de Inversión” CUDIC Editorial Universitaria, Ibarra Ecuador.
- DURÁN, Felipe (2009) “Cría de aves a la intemperie” primera edición, Grupo Latino Editores.
- ZAPATA, Pedro (2011), “Contabilidad general”, Séptima edición, Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.
- CÓRDOBA, Marcial (2006) “Formulación y Evaluación de Proyectos” ECOE Ediciones.

- SÁNCHEZ, Cristian (2003) “Crianza, Razas y Comercialización de Gallinas Ponedoras” Colección Granja y Negocios.
- DURÁN, Felipe (2009) “Manejo y nutrición de aves de corral” primera edición, Grupo Latino Editores.
- DURÁN, Felipe (2005) Volvamos al campo “Manual de explotación en aves de corral” Segunda Edición, Grupo Latino Editores Ltda.
- MUNCH, Lourdes (2007) “Administración. Escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor”. Primera edición, PEARSON EDUCACIÓN de México S.A.
- Folletos de COMUNIDEC (Comunidad y Desarrollo en el Ecuador), 2013.
- SCOTT Besley, EUGENE Brigham (2009) “Fundamentos de Administración Financiera” Décimo cuarta edición, Cengage Learning Editores S.A. de C.V
- Ley de Compañías del Ecuador, 1999.
- Ley de Régimen Tributario Interno, 2011.

LINCONGRAFÍA

<http://www.monografias.com/trabajos12/elproduc/elproduc.shtml>

<http://www.monografias.com/trabajos11/pymes/pymes.shtml>

<http://www.monografias.com/trabajos14/public-propaganda/public-propaganda.shtml>

<http://www.donboscolatola.edu.ec/web2/images/documentos/Microempresa.pdf>

<http://www.slideshare.net/ElisaMendelsohn/procesamiento-de-aves-a-pequea-escala>

http://www.cincap.com.ar/informacion_nutricional.php

http://www.amevea-ecuador.org/datos/AMEVEA_2007___ING._JOSE_ORELLANA

http://www.cotacachi.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=80&Itemid=80

<http://www.imbaburaturismo.gob.ec/pagina.php?vamenu=2>

<http://www.dietas.net/tablas-y-calculadoras/tabla-de-composicion-nutricional-de-los-alimentos/carnes-y-derivados/aves/pollo-entero.html>

<http://www.mercadolibre.com.ec/vehiculos/>

http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

<http://normaspdf.inen.gob.ec/pdf/nte/1218.pdf>

http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/LEY_DE_COMPANIAS.pdf

<http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=4825>

ANEXOS

ANEXO N° 1

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS REPRESENTANTES DE FAMILIA DE LAS COMUNIDADES LA CALERA, QUITUGO Y SAN IGNACIO DEL CANTÓN COTACACHI.

OBJETIVO:

Recopilar información para determinar la situación actual de dicha comunidad.

INDICACIONES:

Sírvase marcar con una (x) la respuesta que usted mejor considere.

1. ¿Dispone usted de todos los servicios básicos?

Si No

2. ¿A qué tipo de actividad económica se dedica principalmente?

Agricultura Empleado Público Albañilería Otros
Artesanía Empleado Privado Servicio Doméstico

3. ¿Se dedica usted a la crianza de pollos y gallinas de campo?

Si No

4. ¿Cuántos pollos de campo aproximadamente produce?

1 a 5 16 a 20 31 a 35
6 a 10 21 a 25 36 a 40
11 a 15 26 a 30 Superior a 40

5. ¿Cuántas gallinas de campo aproximadamente produce?

1 a 5 16 a 20 31 a 35
6 a 10 21 a 25 36 a 40
11 a 15 26 a 30 Superior a 40

6. ¿Cuál es el lugar de origen de los pollitos?

Compra en tiendas avícolas Compra en el Mercado Municipal
Se reproducen en el mismo hábitat

7. ¿Qué tipo de alimentación utiliza en la sustentación de los pollos y gallinas?

Balanceado Morochillo Restos de comida
Maíz Coles Otros

8. ¿Qué tipo de enfermedad es más frecuente en sus pollos y gallinas?

Parásitos Newcastle Gripe aviar Ninguna
Bronquitis Gumboro Otra Cuál? _____

9. ¿Cuál de las siguientes vacunas utiliza en sus aves?

Newcastle + Bronquitis Ambas No utiliza
Gumboro Otra Cuál? _____

10. ¿Cuál de los siguientes desparasitantes utiliza en sus aves?

Piperazina Super agasano No utiliza
Fugozol Otra Cuál? _____

11. ¿Cuál de las siguientes vitaminas utiliza en sus aves?

Mayvit Vitavícola No utiliza
Vitalizador avícola Otra Cuál? _____

12. ¿Los pollos y gallinas que Usted produce son para?

Consumo familiar Venta Ambos

13. ¿Con qué frecuencia usted vende sus pollos y gallinas?

Diario Quincenal Trimestral
Semanal Mensual Otra ¿cada cuánto? _____

14. ¿Cuál es el precio unitario al que usted normalmente vende un pollo o gallina de campo en pie de 2,5 kilos?

\$5,00 a \$7,00 \$9,01 a \$11,00 \$13,01 a \$15,00
\$7,01 a \$9,00 \$11,01 a \$13,00 Superior a \$15,00

15. ¿Cuántos pollitos reproduce una de sus gallinas al año en promedio?

1 a 5 11 a 15 21 a 25 31 a 35
6 a 10 16 a 20 26 a 30 Superior a 35

16. ¿Cuál es el número promedio de pollitos o gallinas que han muerto en el año?

0 a 3 8 a 11 Superior a 15
4 a 7 12 a 15

17. ¿Le gustaría a usted dedicarse a una mayor producción de pollos y gallinas de campo para la venta, en donde usted podría convertirse en nuestro principal proveedor?

Si No Es indiferente

18. ¿Le gustaría que exista una microempresa procesadora y comercializadora de pollos y gallinas de campo en la comunidad La Calera del cantón Cotacachi?

Si No Es indiferente

DATOS TÉCNICOS

COMUNIDAD	Calera	<input type="checkbox"/>	Quitugo	<input type="checkbox"/>	San Ignacio	<input type="checkbox"/>
SEXO:	F	<input type="checkbox"/>	M	<input type="checkbox"/>		
EDAD:	18 a 27	<input type="checkbox"/>	38 a 47	<input type="checkbox"/>	58 a 67	<input type="checkbox"/>
	28 a 37	<input type="checkbox"/>	48 a 57	<input type="checkbox"/>	Superior a 67	<input type="checkbox"/>

ANEXO N° 2

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE TIENDAS DE ABARROTOS Y MICROMERCADOS DE LAS PARROQUIAS URBANAS DEL CANTÓN COTACACHI.

OBJETIVO:

Determinar la oferta y demanda de pollos procesados en el cantón Cotacachi y conocer el interés en la adquisición de pollos y gallinas de campo.

INDICACIONES:

Sírvase marcar con un (X) la respuesta que mejor considere.

1.- ¿Adquiere usted pollos empacados para la venta?

Si No

2.- ¿A cuál de los siguientes distribuidores de pollos les compra usted?

Reproavi Faenavi Faenamamiento Santa Clara
Aviflores Pronaca Otra ¿Cuál? _____

3.- ¿Con qué frecuencia adquiere pollos a esa distribuidora?

A diario Quincenal
Semanal Mensual

4.- ¿Cuántos pollos enteros adquiere usted a esa empresa?

1 a 4 9 a 12 17 a 20
5 a 8 13 a 16 Superior a 20

5.- ¿Cuál de los siguientes aspectos es más importante al momento de adquirir un producto empacado?

Calidad Presentación Peso
Precio Marca Todos

6.- ¿Estaría usted interesado(a) en adquirir pollos y gallinas de campo debidamente empacados a la nueva microempresa ubicada en la comunidad La Calera?

Si No

7.- ¿De qué manera preferiría usted adquirir el producto pollos y gallinas de campo?

Entero Por presas Ambos

8.- ¿Con qué frecuencia estaría dispuesto en adquirir los pollos y gallinas de campo?

A diario Quincenal
Semanal Mensual

9.- ¿Cuántos pollos o gallinas de campo estaría dispuesto(a) a comprar semanalmente usted?

1 a 4 9 a 12
5 a 8 Superior a 12

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por un pollo o gallina de campo debidamente empacado(a)?

\$ 11,01 a \$13,00 \$15,01 a \$ 17,00
\$ 13,01 a \$15,00

11. ¿Qué tipo de publicidad cree usted que impactaría en el consumidor final para la venta de pollos y gallinas de campo?

Afiches	<input type="checkbox"/>	Hojas volantes	<input type="checkbox"/>
Prensa escrita	<input type="checkbox"/>	Radio	<input type="checkbox"/>

DATOS TÉCNICOS:

TIPO DE ESTABLECIMIENTO

Tienda de abarrotes	<input type="checkbox"/>	Micromercado	<input type="checkbox"/>
---------------------	--------------------------	--------------	--------------------------

SEXO: F M

EDAD: 23 a 29 37 a 43 51 a 57
30 a 36 44 a 50 Superior a 57

ANEXO N° 3

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS O JEFES DE PRODUCCIÓN DE EMPRESAS DE FAENAMIENTO DE POLLOS DE LA PROVINCIA DE IMBABURA.

OBJETIVO

Conocer el procesamiento y comercialización de pollos y gallinas en las Empresas de faenamiento de la provincia de Imbabura.

1. ¿Cómo se realiza el procesamiento de los pollos desde la selección del ave en pie hasta su empaque?

.....
.....
.....

2. ¿Cuál es el procedimiento que se realiza con las vísceras de desecho y las vísceras comestibles?

.....
.....
.....

3. ¿Qué procedimiento realizan con los desechos del procesamiento como plumas y sangre?

.....
.....
.....

4. ¿Cuántos pollos son procesados diariamente?

.....
.....
.....

5. ¿Cuál es el tiempo de duración de un pollo congelado?

.....
.....
.....

6. ¿Cuál es el precio al que venden el kilo de pollo?

.....
.....
.....

7. ¿Cuál es el precio de venta de las menudencias?

.....
.....
.....

8. ¿Cuál es la presentación de venta del producto final?

.....
.....
.....

9. ¿Cuál es el área geográfica de comercialización de su mercado?

.....
.....
.....

10. ¿Cuál es el canal de distribución que utiliza su empresa para la venta de pollos?

.....
.....
.....

11. ¿Cree usted que las personas dedicadas a la crianza y venta de pollos y gallinas obtienen buenas utilidades económicas?

.....
.....
.....

ANEXO N° 4

LISTADO DE ESTABLECIMIENTOS QUE ACEPTARON ADQUIRIR EL PRODUCTO

MICROMERCADOS

N°	NOMBRE DEL NEGOCIO	PROPIETARIO	DIRECCIÓN
1	Comisariato Económico	Morales Cristian	9 de Octubre S/N
2	Comisariato 10 de Agosto	Granja Colon	Calle 10 de Agosto 12-50
3	Micromercado Luiggi	Navarro Patricio	Salinas S/N
4	Micromercado Vanessa	Lanchimba María	Calle Gonzales Suarez y Modesto Peñaherrera

Fuente: Establecimientos sujetos a control sanitario 2013

Elaborado por: Autora

TIENDAS DE ABARROTÉS - PARROQUIA EL SAGRARIO

N°	NOMBRE DEL NEGOCIO	PROPIETARIO	DIRECCIÓN
5	Abastos Mejía	Paz Carmen	Calle 10 de Agosto
6	Abacería	Túquerres Blanca	Calle 10 de Agosto
7	Abacería	Sarzosa Martha	Calle 10 de Agosto 0-007 y Tarqui
8	Abacería	Puente Graciela	Calle 10 de Agosto 0-15
9	Abacería	Reasco Chanena	10 de Agosto 21- 40 y Esmeraldas
10	Viveres Doña Cecilia	Rodríguez Cecilia	10 de Agosto S/N
11	Abacería	Túquerres María	10 de Agosto S/N
12	Abacería	Mercedes	10 de Agosto S/N
13	Abastos Vladimir	Cuarán Blanca	10 de agosto y Morales
14	Abastos Lucita	Montalvo Luzmila	10 de Agosto y Salinas
15	Abacería	Morocho María	10 de Agosto y Salinas
16	Abacería	Baldeón María	24 de Mayo S/N
17	Abacería	Calderón Nelson	24 de Mayo y Sucre
18	Abacería	Torres Gerardo	24 de Mayo S/N
19	Abacería	Túquerres Mayra	6 de Julio
20	Abacería	Males Mercedes	9 de Octubre 11 – 54 y Gonzales Suarez
21	Abacería	Bolaños Luz	9 de Octubre S/N
22	Abacería	Tambaco Alicia	9 de Octubre y Salinas
23	Abacería	Andrade Zoila	Barrio San José
24	Abacería	Guerra Lupe	Barrio San José
25	Abacería	Moreno Victoria	Calle Bolívar
26	Abacería	Rodríguez Silvia	Bolívar 16-19 y Modesto Peñaherrera
27	Abacería	Buitrón Jimmy	Bolívar S/N
28	Abacería	Sarzosa Luisa	Bolívar S/N
29	Abacería	Calderón Mirella	Bolívar S/N
30	Abacería	León Floricelda	Calle Bolívar S/N
31	Abacería	Túquerres Manuel	Calle Bolívar S/N
32	Abacería	Males Luis	Calle Luis Alberto Moreno
33	Abacería	García Silvia	Calle Río Frío 10-51 Barrio San José
34	Abacería	Tambaco Ana	Calle Esmeraldas

35	Abacería	Andramunio Clemencia	Calle Esmeraldas barrio San José
36	Abacería	Guerra Tatiana	Calle Esmeraldas barrio San José
37	Abacería	Galindo María	Calle Esmeraldas S/N
38	Abacería	Velasco María	Calle Esmeraldas S/N barrio San José
39	Abacería	Andramunio Marta	Calle Esmeraldas S/N barrio San José
40	Abacería	Andramunio Claudio	Calle Esmeraldas S/N barrio San José
41	Abacería	Proaño Luis	Esmeraldas y 9 de Octubre
42	Tienda de abarrotes	Cáceres Azucena	García Moreno y Morales
43	Abacería	Tuquillán José	García Moreno y Vicente Rocafuerte
44	Abacería	Recalde Consuelo	Gonzales Suarez
45	Abacería	Sánchez Fanny	Gonzales Suarez y Modesto J.
46	Abacería	Aldaz Rosa	Gonzales Suarez 16-53 y Modesto Peñaherrera
47	Abacería	Lanchimba Lupe	Gonzales Suarez
48	Abacería	Benalcazar Digna	Gonzales Suarez y 10 de Agosto
49	Abacería	García Nanci	Modesto Peñaherrera
50	Abacería	Anrango Hortencia	Modesto Peñaherrera
51	Abacería	Gualapuro María	Modesto Peñaherrera 11-29 y Pedro Moncayo
52	Abacería	Gordillo Flores	Modesto Peñaherrera 4911-45 y Pedro Moncayo
53	Víveres Andresito	Fueres Luz	Modesto Peñaherrera S/N
54	Abacería	Lanchimba Gladys	Modesto Peñaherrera y Gonzales Suarez
55	Abacería	Echeverría María	Modesto Peñaherrera y Gonzales S
56	Abacería	Carmelina	Morales S/N
57	Víveres Jacqueline	Galindo Silvia	Morales S/N
58	Víveres	Moreno Mariela	Pedro Moncayo 12-27
59	Víveres Skarleth	Portillo Mayra	Pedro Moncayo S/N
60	Víveres María José	Echeverría Elena	Pedro Moncayo y 9 de Octubre
61	Víveres Karlita	Fueres Miriam	Río Frío y Esmeraldas
62	Abacería	Silva Mery	Salinas 14-16
63	Abacería	Cabascango Rosa	Salinas S/N
64	Víveres Saiwa	Portilla Sandra	Salinas y 9 de Octubre
65	Abacería	Suarez María	Salinas y 9 de Octubre
66	Abacería	Haro Rosa	Sucre 13-28 y 9 de Octubre
67	Abacería	Lilia	Sucre S/N

Fuente: Establecimientos sujetos a control sanitario 2013

TIENDAS DE ABARROTES - PARROQUIA SAN FRANCISCO

N°	NOMBRE DEL NEGOCIO	PROPIETARIO	DIRECCIÓN
68	Víveres Lizbeth	Quilumba Alfredo	10 de Agosto 14 – 79
69	Víveres Marujita	Ubidia María	10 de Agosto 7 – 15 y Tarqui
70	Víveres Mary	Lanchimba José	10 de Agosto y Sucre
71	Abacería	Inga María	Barrio El Ejido
72	Abacería	Anangonó Verónica	Barrio El Ejido
73	Abacería	Cabascango María	Barrio El Ejido
74	Abacería	Guerrero Jenny	Barrio El Ejido

75	Abacería	Yáñez Ana	Barrio El Ejido
76	Abacería	Morales María	Barrio El Ejido
77	Viveres El Ejido	Flores Cristian	Lucila Amaya
78	Abacería	Ruano Luz	Barrio El húmedo
79	Abacería	Guevara Rosa	Barrio El húmedo
80	Tienda Mafer	Terán María	Bolívar 11-03 y 10 de Agosto
81	Abacería	Flores Esther	Bolívar S/N
82	Abacería	Flores María	Bolívar S/N
83	Tienda de abarrotes	Muriel María	10 de Agosto S/N
84	Abacería	Jaramillo Laura	Calle Gonzales Suarez
85	Abacería	Males Rosa	Cdla. Pradera Sierra
86	Abacería	Moreno Blanca	Cdla. Pradera Sierra
87	Abacería	Galindo Silvia	Cdla. Pradera Sierra
88	Abacería	Lanchimba Maritza	Comunidad Anrabí
89	Abacería	Terán Flora María	Gonzales Suarez 10-02 y Juan M.
90	Abacería	Echeverría Consuelo	Gonzales Suarez S/N
91	Abacería	Machasilla Myrian	Gonzales Suarez y Juan Montalvo
92	Abacería	Terán Yolanda	Imbabura 10-59 y Rocafuerte
93	Abacería	Quiña Dora	Juan Montalvo 10-53
94	Abacería	Flores María	Manuel Larrea
95	Abacería	Andrango Blanca	Manuel Larrea 024 El Ejido
96	Abacería	Sanafria María	Manuel Larrea 033 El Ejido
97	Abacería	Morales Bertha	Manuel Larrea y Lucila Maya
98	Abacería	Santamaría Gladis	Manuel Larrea y Lucila Maya
99	Abacería	Cevallos Justina	Pedro Moncayo
100	Viveres Katherin	Morales Jorge	Pedro Moncayo 10-31 y Juan M.
101	Golosinas Clelita	Moreno Carmen	Pedro Moncayo 11-10
102	Abacería	Navarro María	Pedro Moncayo 8-84 y Vacas G
103	Viveres Fay – Priss	Alencastro Maura	Pedro Moncayo y Juan Montalvo
104	Abacería	Males Daysi	Pedro Moncayo y Juan Montalvo
105	Abacería	Garcés Washington	Segundo Luis Moreno
106	Abacería	Haro Silvia	Segundo Luis Moreno y Sucre
107	Abacería	Nicolalde Rosa	Sucre S/N
108	Viveres Continental	Bonilla María	Sucre y Filemón Proaño
109	Abacería	Vallejos Sulay	Sucre y Segundo Luis Moreno
110	Abacería	Morales Flavio	Tarqui 10-35 e Imbabura
111	Abacería	Vaca Delia	Tarqui e Imbabura

Fuente: Establecimientos sujetos a control sanitario 2013

ANEXO N° 5
CRONOGRAMA MENSUAL PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL
PRODUCTO

Establecim. N°	SEMANAS				Establecim. N°	SEMANAS				Establecim. N°	SEMANAS			
	S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4
	DÍA					DÍA					DÍA			
	L	L	L	L		M	M	M	M		M	M	M	M
1	5	5	5	5	15	5	5	5	5	29	5	5	5	5
2	5	5	5	5	16	5	5	5	5	30	5	5	5	5
3	5	5	5	5	17	5	5	5	5	31	5	5	5	5
4	5	5	5	5	18	5	5	5	5	32	5	5	5	5
5	5	5	5	5	19	5	5	5	5	33	5	5	5	5
6	5	5	5	5	20	5	5	5	5	34	5	5	5	5
7	5	5	5	5	21	5	5	5	5	35	5	5	5	5
8	5	5	5	5	22	5	5	5	5	36	5	5	5	5
9	5	5	5	5	23	5	5	5	5	37	5	5	5	5
10	5	5	5	5	24	5	5	5	5	38	5	5	5	5
11	5	5	5	5	25	5	5	5	5	39	5	5	5	5
12	5	5	5	5	26	5	5	5	5	40	5	5	5	5
13	5	5	5	5	27	5	5	5	5	41	5	5	5	5
14	2	2	2	2	28	2	2	2	2	42	2	2	2	2
Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67

Elaborado por: Autora

**CRONOGRAMA MENSUAL PARA LA DISTRIBUCIÓN DEL
PRODUCTO**

Establecim. N°	SEMANAS				Establecim. N°	SEMANAS				Establecim. N°	SEMANAS			
	S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4
	DÍA					DÍA					DÍA			
	J	J	J	J		V	V	V	V		S	S	S	S
43	5	5	5	5	57	5	5	5	5	71	5	5	5	5
44	5	5	5	5	58	5	5	5	5	72	5	5	5	5
45	5	5	5	5	59	5	5	5	5	73	5	5	5	5
46	5	5	5	5	60	5	5	5	5	74	5	5	5	5
47	5	5	5	5	61	5	5	5	5	75	5	5	5	5
48	5	5	5	5	62	5	5	5	5	76	5	5	5	5
49	5	5	5	5	63	5	5	5	5	77	5	5	5	5
50	5	5	5	5	64	5	5	5	5	78	5	5	5	5
51	5	5	5	5	65	5	5	5	5	79	5	5	5	5
52	5	5	5	5	66	5	5	5	5	80	5	5	5	5
53	5	5	5	5	67	5	5	5	5	81	5	5	5	5
54	5	5	5	5	68	5	5	5	5	82	5	5	5	5
55	5	5	5	5	69	5	5	5	5	83	5	5	5	5
56	2	2	2	2	70	2	2	2	2	84	2	2	2	2
Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67

Elaborado por: Autora

ANEXO N° 6

**LISTADO DE REPRESENTANTES DE FAMILIA
COMUNIDADES INVESTIGADAS**

N°	NOMBRE	N°	NOMBRE
1	Alfonso Maigua	42	Luis Pilataxi
2	Esther Maigua	43	Fabiola Muenala
3	Carmen Maigua	44	Tatiana Maigua
4	José Montufar	45	José Morán
5	Myriam Yépez	46	Nicolás Quinchiguango
6	Rafael Túqueres	47	Luis Quinchiguango
7	José Santos	48	Susana Santacruz
8	José Flores	49	José Maigua
9	Luis Yépez	50	Julio Montufar
10	Alfonso Flores	51	Raúl Visarrea
11	Tránsito Gualsaquí	52	Rosa Flores
12	Luz Cachimuel	53	Luis Flores
13	Luis Revelo	54	Gilberto Guerrero
14	Mariano Camuendo	55	Esther Sánchez
15	Alfonso Cachimuel	56	Luz Flores
16	María Guamán	57	Margarita Guevara
17	Jaqueline Santillán	58	Yolanda Guevara
18	Sonia Guevara	59	Esther Gualsaquí
19	Consuelo Muenala	60	Segundo Olloa
20	Blanca Morán	61	Alejandra Olloa
21	Rosa Cabezas	62	Sebastián Cachimuel
22	Lucia Cachiguango	63	Susana Chiza
23	Dolores Flores	64	Nicolás Achina
24	Juan Arias	65	Humberto Flores
25	Luis Guitarra	66	Cecilia Guitarra
26	Blanca Bonilla	67	José Guitarra
27	Mesías Arias	68	Juan Guitarra
28	María Morán	69	Xavier Guaján
29	Lizbeth Gualsaquí	70	Segundo Guaján
30	Rosario Calapi	71	Ernesto Bonilla
31	Lucia Matango	72	Luzmila Túqueres
32	Isabel Cachimuel	73	Silvia Túqueres
33	Laura Muenala	74	José Perugachi
34	Bernardo Amaguaña	75	José Santos
35	Mesías Santillán	76	Raúl Flores
36	María Santillán	77	Víctor Villagómez
37	Raúl Túqueres	78	Germán Gualsaquí
38	Rafael Bonilla	79	Alberto Arias
39	José Bonilla	80	Luis Túqueres
40	Marco Bonilla	81	Rafael Bonilla
41	Martha Sánchez	82	Rosario Bonilla

83	José Bonilla	129	José Bonilla
84	José Guerrero	130	César Flores
85	Luis Guerrero	131	Marco Gualsaquí
86	Mariano Guerrero	132	María Guerrero
87	Rosario Bonilla	133	Alberto Guerrero
88	Luis Bonilla	134	Luz Guerrero
89	Jenny Amaguaña	135	Luis Izama
90	Dolores Cacuango	136	María Morán
91	Dolores Guerrero	137	Matilde Túques
92	Susana Bonilla	138	Mesías Calapi
93	Luis Villagómez	139	Margarita Saranci
94	Luis Guitarra	140	Alberto Cortés
95	Ernesto Guitarra	141	Olga Saranci
96	José Quilumba	142	José Morán
97	Oswaldo Flores	143	Luis Morán
98	José Gualsaquí	144	Segundo Bonilla
99	María Morán	145	Germán Antamba
100	José Antamba	146	Delia Amaguaña
101	Rafael Flores	147	Wilmer Túques
102	Nelson Perugachi	148	Miguel Túques
103	Flavio Bonilla	149	Efraín Flores
104	Rafael Túques	150	Ramón Bonilla
105	Esther Bonilla	151	Cecilia Túques
106	Diego Chamorro	152	Luz Calapi
107	Marco Gualsaquí	153	Geovanny Túques
108	Rosa Flores	154	Matías Bonilla
109	Susana Muenala	155	Isabel Amaguaña
110	Josefina Amaguaña	156	Pedro Cortés
111	Blanca Maigua	157	Wilson Guevara
112	Francisco Cashcagua	158	José Calapi
113	Byron Flores	159	Gloria Flores
114	Richard Muenala	160	Germán Flores
115	Rosa Ramos	161	José Bonilla
116	Rafael Morales	162	Esther Flores
117	Margarita Guevara	163	Pedro Gualsaquí
118	Rita Morales	164	Carlos Quinchiguango
119	Fanny Yépez	165	José Pillajo
120	Agnelio Mejía	166	Rosa Roldán
121	Baltazar Andrango	167	Rosa Quinchiguango
122	Rolando Vaca	168	Elena Morales
123	María Chamorro	169	Celestina Maigua
124	Gerardo Congo	170	Esther Silva
125	Fabián Guevara	171	Cristhian Guitarra
126	Verónica Quinchiguango	172	Esteban Chamorro
127	Pedro Morán	173	Rafael Quilumba
128	Germán Antamba	174	Guido Muenala

175	Cecilia Bonilla	201	Fabiola Vaca
176	Luis Calapi	202	Bertha Villagómez
177	Verónica Flores	203	Wilmer Túqueres
178	Mireya Sánchez	204	Alfonso Flores
179	Blanca Aldaña	205	Cecilia Arias
180	Martha Morales	206	Saúl Gómez
181	José Olloa	207	Lucia Matango
182	Pedro Maldonado	208	Juan Yaselga
183	Rosa Quinchiguango	209	Rosario Maigua
184	Ximena Antamba	210	Rosario Montufar
185	Luis Chamorro	211	José Quilumba
186	Luis Morales	212	Pedro Guamán
187	Carlos Cachiguango	213	Julio Bonilla
188	Manuel Ulquiango	214	Raúl Flores
189	Andrés Antamba	215	Lupe Santillán
190	Gilberto Morán	216	Rafael Guaján
191	Carlos Gómez	217	Alberto Mena
192	Isabel Pinsa	218	Blanca Valencia
193	María Muenala	219	Isabel Flores
194	Antonio Calapi	220	Roberto
195	José López	221	Juan Morales
196	Miriam Túqueres	222	Luis Guitarra
197	Martha	223	Olga Quilumba
198	Rosa Muenala	224	Mesías Gómez
199	Dolores Ramos	225	José Ulquiango
200	Diana Morán		

Elaborado por: Autora

ANEXO N° 7
CRONOGRAMA PARA LA ADQUISICIÓN DE POLLOS Y GALLINAS DE
CAMPO
PRIMER MES

Representant de Familia N°	SEMANAS				Representant de Familia N°	SEMANAS				Representant de Familia N°	SEMANAS			
	S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4
	DÍA					DÍA					DÍA			
	L	L	L	L		M	M	M	M		M	M	M	M
1	4	4	4	4	18	4	4	4	4	35	4	4	4	4
2	4	4	4	4	19	4	4	4	4	36	4	4	4	4
3	4	4	4	4	20	4	4	4	4	37	4	4	4	4
4	4	4	4	4	21	4	4	4	4	38	4	4	4	4
5	4	4	4	4	22	4	4	4	4	39	4	4	4	4
6	4	4	4	4	23	4	4	4	4	40	4	4	4	4
7	4	4	4	4	24	4	4	4	4	41	4	4	4	4
8	4	4	4	4	25	4	4	4	4	42	4	4	4	4
9	4	4	4	4	26	4	4	4	4	43	4	4	4	4
10	4	4	4	4	27	4	4	4	4	44	4	4	4	4
11	4	4	4	4	28	4	4	4	4	45	4	4	4	4
12	4	4	4	4	29	4	4	4	4	46	4	4	4	4
13	4	4	4	4	30	4	4	4	4	47	4	4	4	4
14	4	4	4	4	31	4	4	4	4	48	4	4	4	4
15	4	4	4	4	32	4	4	4	4	49	4	4	4	4
16	4	4	4	4	33	4	4	4	4	50	4	4	4	4
17	3	3	3	3	34	3	3	3	3	51	3	3	3	3
Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67

Elaborado por: Autora

CRONOGRAMA PARA LA ADQUISICIÓN DE POLLOS Y GALLINAS

PRIMER MES

Representant de Familia N°	SEMANAS				Representant de Familia N°	SEMANAS				Representant de Familia N°	SEMANAS			
	S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4
	DÍA					DÍA					DÍA			
	J	J	J	J		V	V	V	V		S	S	S	S
52	4	4	4	4	69	4	4	4	4	86	4	4	4	4
53	4	4	4	4	70	4	4	4	4	87	4	4	4	4
54	4	4	4	4	71	4	4	4	4	88	4	4	4	4
55	4	4	4	4	72	4	4	4	4	89	4	4	4	4
56	4	4	4	4	73	4	4	4	4	90	4	4	4	4
57	4	4	4	4	74	4	4	4	4	91	4	4	4	4
58	4	4	4	4	75	4	4	4	4	92	4	4	4	4
59	4	4	4	4	76	4	4	4	4	93	4	4	4	4
60	4	4	4	4	77	4	4	4	4	94	4	4	4	4
61	4	4	4	4	78	4	4	4	4	95	4	4	4	4
62	4	4	4	4	79	4	4	4	4	96	4	4	4	4
63	4	4	4	4	80	4	4	4	4	97	4	4	4	4
64	4	4	4	4	81	4	4	4	4	98	4	4	4	4
65	4	4	4	4	82	4	4	4	4	99	4	4	4	4
66	4	4	4	4	83	4	4	4	4	100	4	4	4	4
67	4	4	4	4	84	4	4	4	4	101	4	4	4	4
68	3	3	3	3	85	3	3	3	3	102	3	3	3	3
Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67

Elaborado por: Autora

CRONOGRAMA PARA LA ADQUISICIÓN DE POLLOS Y GALLINAS
SEGUNDO MES

Representant de Familia N°	SEMANAS				Representant de Familia N°	SEMANAS				Representant de Familia N°	SEMANAS			
	S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4
	DÍA					DÍA					DÍA			
	L	L	L	L		M	M	M	M		M	M	M	M
103	4	4	4	4	120	4	4	4	4	137	4	4	4	4
104	4	4	4	4	121	4	4	4	4	138	4	4	4	4
105	4	4	4	4	122	4	4	4	4	139	4	4	4	4
106	4	4	4	4	123	4	4	4	4	140	4	4	4	4
107	4	4	4	4	124	4	4	4	4	141	4	4	4	4
108	4	4	4	4	125	4	4	4	4	142	4	4	4	4
109	4	4	4	4	126	4	4	4	4	143	4	4	4	4
110	4	4	4	4	127	4	4	4	4	144	4	4	4	4
111	4	4	4	4	128	4	4	4	4	145	4	4	4	4
112	4	4	4	4	129	4	4	4	4	146	4	4	4	4
113	4	4	4	4	130	4	4	4	4	147	4	4	4	4
114	4	4	4	4	131	4	4	4	4	148	4	4	4	4
115	4	4	4	4	132	4	4	4	4	149	4	4	4	4
116	4	4	4	4	133	4	4	4	4	150	4	4	4	4
117	4	4	4	4	134	4	4	4	4	151	4	4	4	4
118	4	4	4	4	135	4	4	4	4	152	4	4	4	4
119	3	3	3	3	136	3	3	3	3	153	3	3	3	3
Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67

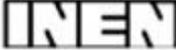
Elaborado por: Autora

**CRONOGRAMA PARA LA ADQUISICIÓN DE POLLOS Y GALLINAS
SEGUNDO MES**

Familia N°	SEMANAS				Familia N°	SEMANAS				Familia N°	SEMANAS			
	S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4
	DÍA					DÍA					DÍA			
	J	J	J	J		V	V	V	V		S	S	S	S
154	4	4	4	4	171	4	4	4	4	188	4	4	4	4
155	4	4	4	4	172	4	4	4	4	189	4	4	4	4
156	4	4	4	4	173	4	4	4	4	190	4	4	4	4
157	4	4	4	4	174	4	4	4	4	191	4	4	4	4
158	4	4	4	4	175	4	4	4	4	192	4	4	4	4
159	4	4	4	4	176	4	4	4	4	193	4	4	4	4
160	4	4	4	4	177	4	4	4	4	194	4	4	4	4
161	4	4	4	4	178	4	4	4	4	195	4	4	4	4
162	4	4	4	4	179	4	4	4	4	196	4	4	4	4
163	4	4	4	4	180	4	4	4	4	197	4	4	4	4
164	4	4	4	4	181	4	4	4	4	198	4	4	4	4
165	4	4	4	4	182	4	4	4	4	199	4	4	4	4
166	4	4	4	4	183	4	4	4	4	200	4	4	4	4
167	4	4	4	4	184	4	4	4	4	201	4	4	4	4
168	4	4	4	4	185	4	4	4	4	202	4	4	4	4
169	4	4	4	4	186	4	4	4	4	203	4	4	4	4
170	3	3	3	3	187	3	3	3	3	204	3	3	3	3
Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67	Total	67	67	67	67

Elaborado por: Autora

ANEXO N° 8
NORMAS INEN DE CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS -
FAENAMIENTO

CDU: 637		AL 03.02-102
Norma Técnica Ecuatoriana	CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS FAENAMIENTO	INEN 1 218 1985-02
1. OBJETO		
<p>1.1 Esta norma establece el proceso de faenamiento de los animales de abasto.</p>		
2. TERMINOLOGIA		
<p>2.1 Faenamiento. Es todo el proceso ejecutado desde la matanza de los animales hasta su entrada a cámaras frigoríficas o su expendio con destino al consumo o industrialización.</p> <p>2.2 Matanza. Es privar de la vida a un animal mediante un procedimiento higiénico, "humanitario" y autorizado para fines de consumo humano.</p> <p>2.3 Sangrado. Es el acto o proceso por el cual se elimina la sangre del cuerpo del animal, mediante corte de los grandes vasos sanguíneos en el cuello.</p> <p>2.4 Inspector Sanitario. El técnico debidamente capacitado, Médico Veterinario, que realiza las tareas de inspección sanitaria del ganado, para faenamiento de la carne y supervisión de higiene de la misma.</p>		
3. PROCESO DE FAENAMIENTO		
<p>3.1 Durante el proceso de faenamiento se seguirá el procedimiento siguiente:</p> <p>3.1.1 Los animales destinados al faenamiento serán sometidos a reposo de 24 horas ya una dieta hídrica de hasta 12 horas antes de su matanza.</p> <p>3.1.2 Pesaje del animal en pie.</p> <p>3.1.3 Examen ante mortem del animal, luego de lo cual pasarán a cuarentena, o pueden ser sacrificados inmediatamente de acuerdo al criterio del Inspector Sanitario.</p> <p>3.1.4 Ducha o lavado del animal, a fin de que éste ingrese a la matanza en condiciones higiénicas.</p> <p>3.1.5 En la matanza del animal, se aplicará un procedimiento de insensibilización o aturdimiento apropiado, como es la conmoción sin penetración en la cavidad craneana (shock eléctrico, pistola u otros). No se autorizarán los procedimientos que interfieran la respiración o buena sangría, como es la enervación con puntilla.</p>		

Normalización, INEN - Casilla 17-01-3999 - Baquerizo Moreno E-6-29 y Almagro - Quito-Ecuador - Prohibida la reproducción

3.1.6 El desangre debe ser en lo posible lo más completo, para lo cual el animal debe ser suspendido en una extremidad y debe cortarse la piel del cuello de manera que no se perjudique su presentación comercial (línea media). La sangre debe recogerse y manejarse higiénicamente.

3.1.7 El proceso de faenamiento deberá efectuar personal debidamente calificado.

3.1.8 El ritmo de trabajo con el que se insensibilice y sangre al animal, no debe ser más rápido que aquel con el que se realizan las ulteriores operaciones de faenamiento, a fin de evitar la acumulación de animales.

3.1.9 El faenamiento debe efectuarse con el cuidado suficiente, a fin de garantizar la limpieza de la canal (carcasa) y evitar contaminaciones por contacto con paredes y pisos; el tiempo de este proceso no debe exceder de 30 minutos.

3.1.10 Las operaciones de desarticulación, eviscerado, separación de canales, inspección sanitaria y clasificación, serán realizadas estrictamente en lugares técnicamente adecuados y fijos.

3.1.11 Cabeza, menudencias y canal deben mantenerse separadas, asegurando una clara identificación de las partes que pertenecen a cada animal, hasta que termine la inspección post mortem con el dictamen correspondiente.

3.1.12 Piel y extremidades deben ser retiradas inmediatamente de la nave de faenamiento y almacenadas provisionalmente.

3.1.13 Glándulas mamarias lactantes o manifiestamente enfermas serán separadas inmediatamente del cuerpo del animal durante el faenado, sin abrir ningún conducto.

3.1.14 La evisceración debe realizarse cuidadosamente a fin de evitar derrame de cualquier material proveniente del esófago, estómagos, intestinos, vesícula biliar, vejiga urinaria, útero y glándulas mamarias.

3.1.15 Realizada la inspección sanitaria post mortem, el Inspector Sanitario emitirá su dictamen para el sellado correspondiente. Concluido el faenamiento, las canales y despojos deberán ser retirados de la sala de faenamiento.

3.1.16 Las canales, previo registro de peso, entrarán en las áreas o espacios de almacenamiento, de refrigeración, deshuesado o corte, o serán transportadas a los sitios de consumo en carros refrigerados, para protegerse de la contaminación y deterioro. El medio de transporte debe ser exclusivo para esta clase de productos.

3.1.17 En caso de retención del producto para una inspección posterior por parte de la autoridad competente, éstos deben estar en los locales destinados al tratamiento de carnes aceptadas condicionalmente, o en el digestor o incinerador.

3.1.18 El contenido gastro intestinal podrá ser tratado industrialmente y recogido en estercoleros.

3.1.19 Las glándulas de aprovechamiento opoterápicas podrán ser recolectadas y tratadas posteriormente en cámaras de congelamiento, para fines industriales.