



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AVÍCOLA EN LA PARROQUIA LA LIBERTAD, CANTÓN ESPEJO PROVINCIA DEL CARCHI.”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

AUTORA: PULLES REVELO NANCY

DIRECTOR: ING. MARCELO VALLEJOS

IBARRA, MARZO 2015

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe final de trabajo de grado, corresponde a un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa para producción y comercialización avícola en la parroquia La Libertad, que está situada en el Cantón Espejo provincia del Carchi. El proyecto nace de la necesidad de dar un tratamiento y un valor agregado a la carne de pollo. En la investigación se siguieron todos los pasos del procedimiento metodológico que se exige para la elaboración de proyectos productivos de inversión. Una vez definido el problema y la oportunidad de satisfacer una necesidad alimenticia, el punto seguido fue el estudio de mercado cuyo fin es el de identificar la viabilidad, a través de la recopilación de información primaria suficiente de consumidores potenciales, locales comerciales de este producto y propietarios o administradores de establecimientos que expenden carne de pollo en el Cantón Espejo se estudió se evidencia la factibilidad para la implementación de una empresa que ofrezca un producto procesado de calidad tomando en cuenta las normas de higiene y condiciones de conservación para garantizar un producto apto para el consumo, en mayor o menor cantidad por todos los hogares del mercado preferencial. Enfocamos nuestro análisis fundamentalmente a la cuantificación de la oferta, determinación de la demanda, así como sus proyecciones (oferta y demanda potencial) hasta el año 2019. Luego de haber señalado aspectos metodológicos generales que hicieron posible el estudio de mercado, a continuación en el estudio económico-financiero, se llegó a determinar la viabilidad y sustentabilidad económica y financiera del proyecto. Finalmente se analizan los posibles impactos que generará la ejecución de este proyecto, proponiendo alternativas de prevención y mitigación de los impactos a fin de que tenga un impacto positivo en todos sus aspectos.

ABSTRACT

This final report of undergraduate work, corresponding to a feasibility project for the creation of a company for poultry production and marketing in the parish of La Libertad, which is located in the province of Carchi Espejo Canton. The project stems from the need for a treatment and an added value to the chicken. The investigation followed all the steps of the methodological procedure that is required for the development of productive investment projects. Having defined the problem and the opportunity to fulfill a nutritional need, the point was followed market research aimed to identify the feasibility, through information gathering primary sufficient potential consumers, retail product and owners or managers of establishments that sell chicken in Canton. Mirror studied the feasibility is demonstrated for the implementation of a company that offers a quality product processing taking into account the standards of hygiene and storage conditions to ensure a suitable product for consumption, more or less by all households preferential market. We focus our analysis primarily to the quantification of supply, demand determination and their projections (supply and demand potential) until 2019. After having noted general methodological aspects that made the market research possible, then the economic and financial, study failed to determine the feasibility and economic and financial sustainability of the project. Finally the potential impacts created by implementation of this project, proposing alternatives for prevention and mitigation of impacts to having a positive impact on all aspects are analyzed.

AUTORÍA

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de su autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.



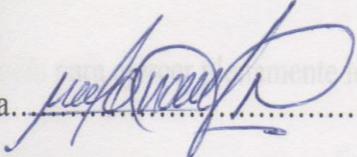
Nombre: Pulles Revelo Nancy Patricia

CI. 0401352125

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada PULLES REVELO NANCY PATRICIA para optar por el Título de Ingeniera Comercial, cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AVÍCOLA EN LA PARROQUIA LA LIBERTAD, CANTÓN ESPEJO PROVINCIA DEL CARCHI." Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 20 días del mes de marzo del 2015

Firma.....

Ing. Marcelo Vallejos.

C.I.1001813821



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, PULLES REVELO NANCY PATRICIA, con cédula de ciudadanía Nro. 0401352125, 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 del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AVÍCOLA EN LA PARROQUIA LA LIBERTAD, CANTÓN ESPEJO PROVINCIA DEL CARCHI”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

DATOS DE CONTACTO

En mi condición de autor 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.

DECLARACIONES Y PULLES REVELO NANCY PATRICIA

RECONOCERES:

Firma: 

Nombre: PULLES REVELO NANCY PATRICIA

Cédula: 0401352125

Ibarra, a los 20 días del mes de marzo del 2015

TÉLEFONO

0981253687

MÓVIL:



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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:	DE	0401352125	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Y	PULLES REVELO NANCY PATRICIA	
DIRECCIÓN:	PARROQUIA LA LIBERTAD, CANTON ESPEJO -CARCHI		
EMAIL:	paty789@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062 212 012	TELÉFONO MÓVIL:	0981253687

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AVÍCOLA EN LA PARROQUIA LA LIBERTAD, CANTÓN ESPEJO PROVINCIA DEL CARCHI”.
AUTOR (ES):	PULLES REVELO NANCY PATRICIA
FECHA: AAAAMMDD	2015-03-20
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA COMERCIAL
ASESOR /DIRECTOR:	ING. MARCELO VALLEJOS

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, PULLES REVELO NANCY PATRICIA, con cédula de ciudadanía Nro. 0401352125, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o 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 20 días del mes de marzo de 2015

LA AUTORA:



(Firma).....

Nombre: PULLES NANCY

C.C.: ...040135212-5.....

DEDICATORIA

A mis padres,

Por su trabajo, esfuerzo, constancia y comprensión.

A mis hermanos,

Por su apoyo incondicional

A mis amigos y amigas,

Por todos los momentos compartidos.

A todas las personas,

Que de una u otra manera contribuyeron a la realización de este trabajo.

Pulles Revelo Nancy Patricia

AGRADECIMIENTO

Quiero dejar constancia de mis sentimientos de profunda gratitud a:

Universidad Técnica Del Norte, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por todos los conocimientos impartidos durante el periodo universitario.

Ing. Marcelo Vallejos, por su valioso apoyo durante todo el proceso de investigación.

Mi familia por creer siempre en lo que hacía.

Pulles Revelo Nancy Patricia

PRESENTACIÓN

El presente proyecto consiste en un estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa para la producción y comercialización avícola en la parroquia La Libertad, Cantón Espejo provincia del Carchi.

Se realizó un diagnóstico situacional del problema en el cual se aplicó técnicas de investigación como la entrevista y encuesta, se utilizó la observación en el lugar de los hechos, se identificó el problema diagnóstico con la evaluación de la información a través de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, tomando en cuenta lo que sucede a nivel local, con la información que se obtuvo se definió el problema diagnóstico.

Se buscó apoyo en fuentes bibliográficas existentes que se relacionen con el objetivo principal de investigación para el sustento del tema, se realizó un esquema de los temas bibliográficos investigados del cual se logró un breve resumen, dicha información obtenida permitió prevenir errores cometidos en otras investigaciones.

Se aplicó un estudio de mercado, a base de un análisis cuantitativo y cualitativo del producto, se alcanzó información en el mercado meta, se identificó los segmentos de mercado, oferta y demanda con la proyección a través de análisis subjetivos y objetivos y técnicas matemáticas financieras; se analizó también las competencias, proyección de precios, se estableció conclusiones del estudio, para la información se aplicó instrumentos como cuestionarios, técnica como encuestas, entrevista y la observación directa.

En el estudio técnico e ingeniería del proyecto, se analizó y determinó la localización y micro localización del proyecto, tamaño, diseño de instalaciones, vías de acceso, mano de obra, diferentes áreas, e inversiones. Con la ayuda de un técnico en construcción se fijó los costos de las diferentes áreas de construcción de producción avícola así también como el área

administrativa, la cantidad de personas que trabajaran, establecimiento de la inversión necesaria para llevar a cabo el desarrollo del proyecto, el diseño de las instalaciones de la infraestructura las realizo un Ing. Civil. Se investigó los costos de las inversiones fijas a través de proformas solicitadas a diferentes locales comerciales, para el sustento respectivo.

En la evaluación económica financiera se determinó la inversión, el cálculo de costo de oportunidad, proyección de ventas costos y gastos, el balance general inicial, las proyecciones de estados financieros, flujo de caja, evaluación de la inversión y la sensibilidad real económica financiera, costo beneficio y se comprobó si es factible el presente proyecto de investigación.

La estructura administrativa, se realizó el marco legal, constitución, tipo de empresa, misión, visión, organigrama estructural y funcional, los tramites que se debe realizar para poner en marcha en forma legal el proyecto, y el organigrama que permite determinar las funciones en los diferentes departamentos.

Para terminar con el trabajo de grado se efectuó un estudio de impactos socioeconómicos y ambientales, con apoyo bibliográfico en el cual se aplicó fichas bibliográficas y nemotécnicas de los libros y documentos obtenidos.

Las conclusiones y recomendaciones se sustentan a base de la información y resultados obtenidos; en los anexos se incluye los formatos utilizados para el presente proyecto.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO-----	ii
ABSTRACT-----	iii
AUTORÍA-----	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO-----	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE -----	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE-----	vii
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA -----	vii
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD-----	viii
3. CONSTANCIAS -----	viii
DEDICATORIA-----	x
AGRADECIMIENTO -----	xi
PRESENTACIÓN-----	xii
ÍNDICE -----	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS-----	xx
ÍNDICE DE TABLAS -----	xxi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES -----	xxiv
SIGLAS-----	xxiv
JUSTIFICACIÓN -----	xxv
OBJETIVOS DEL PROYECTO-----	xxvii
METODOLOGÍA UTILIZADA -----	xxviii
CAPÍTULO I-----	31
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL -----	31
Antecedentes diagnósticos -----	31
Objetivos diagnósticos-----	32
Objetivo general -----	32
Variables diagnósticas -----	32
Indicadores de las variables -----	33
Matriz de relación diagnóstica-----	34
Mecánica operativa-----	35
Ubicación geográfica de la parroquia La Libertad -----	35

Producción-----	36
Socio-económicas -----	38
Demográfica-----	42
Infraestructura -----	45
Determinación de aliados oponentes oportunidades y riesgos del proyecto -----	47
Determinación de la oportunidad de la inversión-----	49
CAPÍTULO II-----	50
MARCO TEÓRICO -----	50
Estudio de factibilidad-----	50
La microempresa -----	50
Características de las microempresas-----	51
Estudio de mercado -----	52
Clases de mercado-----	53
Características de mercado-----	54
Principales objetivos del estudio del mercado -----	54
Oferta-----	55
Demanda-----	55
Producto -----	56
Plaza-----	56
Promoción -----	56
Canales de distribución-----	57
Estudio técnico-----	57
Tamaño del proyecto-----	58
Localización del proyecto-----	59
Estudio financiero -----	60
Gastos administrativos-----	60
Gastos de ventas -----	61
Gastos financieros-----	61
Evaluación económica-----	61
Evaluadores financieros -----	62
Valor actual neto -----	62
Tasa interna de retorno -----	63
Tasa de descuento-----	63
Beneficio costo -----	63

Periodo de recuperación de la inversión -----	64
Aspectos legales -----	65
Conformación jurídica -----	65
Compañías de responsabilidad limitada -----	65
Registros legales: -----	67
Producción avícola -----	70
Avicultura tradicional -----	71
Avicultura industrial: -----	71
Ventajas de la producción avícola -----	72
Contribución de la avicultura al desarrollo sostenible de los medios de vida de la población rural -----	73
Los componentes clave de la producción avícola -----	74
Manejo estratégico de la temperatura durante la crianza -----	74
Tipo de ave -----	75
Alimentación -----	75
Instalaciones -----	76
Control de enfermedades -----	76
Empacados al vacío -----	77
Proceso -----	77
CAPÍTULO III -----	79
ESTUDIO DE MERCADO -----	79
Identificación del producto. -----	79
El mercado -----	80
Objetivos del estudio de mercado. -----	81
General. -----	81
Específicos. -----	81
Matriz de estudio de mercado -----	82
Identificación de la muestra. -----	84
Técnicas e instrumentos. -----	86
Información primaria. -----	86
Tabulación y análisis de la información. -----	87
Análisis de la demanda -----	112
Proyección de la demanda -----	112
Análisis de la oferta -----	113

Proyección de la oferta -----	114
CAPÍTULO IV -----	118
ESTUDIO TÉCNICO -----	118
Tamaño del proyecto-----	118
Localización del proyecto-----	120
Macro localización-----	120
Micro localización-----	121
Ingeniería del proyecto -----	124
Proceso de producción-----	124
Tecnología de maquinarias-----	131
Obras civiles.-----	131
Presupuesto técnico -----	131
Propiedad, planta y equipo-----	131
Vehículo -----	132
Maquinaria y equipo para el área de producción -----	133
Muebles y equipos de oficinas para el área administrativa-----	134
Equipo de computación.-----	134
Resumen de inversión Fija-----	134
Capital de trabajo-----	135
Inversión total del proyecto-----	136
Financiamiento del proyecto-----	136
Talento humano-----	136
CAPÍTULO V -----	138
ESTUDIO ECONÓMICO -----	138
Presupuesto de inversiones-----	138
Inversiones fijas -----	138
Capital de trabajo o inversión variable-----	139
Inversión total-----	139
Balance inicial -----	140
Costo de oportunidad -----	140
Proyecciones de ventas -----	141
Determinación de los ingresos-----	142
Determinación de costos -----	142
Materia prima -----	143

Mano de obra-----	144
Gastos generales-----	145
Depreciación de producción, planta y equipo. -----	145
Gastos financieros-----	146
Costos de operación proyectados -----	147
Volumen de costos proyectados: -----	148
Proyección del estado de resultados -----	148
Flujo de caja-----	149
Evalúadores financieros -----	149
Valor actual neto -----	149
Tiempo de recuperación de la inversión -----	150
Tasa interna de retorno -----	151
Beneficio costo -----	153
Punto de equilibrio -----	154
CAPÍTULO VI -----	156
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL -----	156
Nombre de la empresa -----	156
Razón social-----	156
Parte legal -----	156
Misión-----	157
Visión -----	157
Políticas-----	158
Valores -----	158
Organigrama estructural-----	160
Puestos y funciones -----	161
CAPÍTULO VII -----	163
PRINCIPALES IMPACTOS -----	163
Impacto socio económico -----	164
Impacto educativo cultural-----	165
Impacto de salud-----	166
Impacto ambiental-----	168
Matriz general de impactos -----	170
CONCLUSIONES -----	171
RECOMENDACIONES -----	173

BIBLIOGRAFÍA	174
LINKOGRAFÍA	175
ANEXOS	176
Anexo N° 1	177
Anexo N° 2	180
Anexo N° 3	182
Anexo N° 4	183
Anexo N° 5	184
Anexo N° 6	185
Anexo N° 7	186
Anexo N° 8	187
Anexo N° 9	190
Anexo N° 10	194

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1 Edad	87
2 Género.....	88
3 Instrucción.....	89
4 Ocupación	90
5 Consumo	91
6 Tipo de carne.....	92
7 Frecuencia de consumo.....	93
8 Cantidad de consumo	94
9 Precio promedio	95
10 Forma de compra	96
11 Características	97
12 Adquisición de la carne de pollo.....	98
13 Marca	99
14 Aceptación carne de pollo condimentada	100
15 Productos avícolas	101
16 Aceptación de una microempresa avícola.....	102
17 Proveedor estable	103
18 Adquisición de libras de pollo semanalmente	104
19 Razones para cambio de proveedor	105
20 Aceptación de compra.....	106
21 Publicidad	107
22 Flujo grama de proceso.....	127
23 Organigrama estructural.....	160

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA	TÍTULO	PÁG
1	Indicadores de las variables	33
2	Atractivos Turísticos Inventariados por MINTUR (Ministerio de Turismo)	37
3	Estructura de la población económicamente activa Provincia del Carchi	38
4	Estructura de la población en edad de trabajar provincia del Carchi.....	38
5	Estructura de la población económicamente activa e inactiva provincia del Carchi.....	39
6	Rama de actividad de PEA parroquia La Libertad	40
7	Población ocupada Cantón Espejo.....	41
8	Distribución de la población por sexo provincia del Carchi.....	43
9	Grupos de edad	43
10	Datos poblacionales por edad parroquia La libertad.....	44
11	Distribución de la población por sexo	44
12	Analfabetismo	44
13	Infraestructura.....	45
14	Distribución de la población por sexo Cantón Espejo.....	83
15	Locales comerciales.....	84
16	Cantón Espejo.....	86
17	Edad	87
18	Género.....	88
19	Instrucción.....	89
20	Ocupación	90
21	Consumo	91
22	Tipo de carne.....	92
23	Frecuencia de consumo.....	93
24	Cantidad de consumo.....	94
25	Precio promedio	95
26	Forma de compra	96
27	Características	97
28	Adquisición de la carne de pollo.....	98
29	Marca	99

30 Aceptación carne de pollo condimentada	100
31 Productos avícolas	101
32 Aceptación de una microempresa avícola.....	102
33 Proveedor estable	103
34 Adquisición de libras de pollo semanalmente	104
35 Razones para cambio de proveedor	105
36 Aceptación de compra.....	106
37 Publicidad	107
38 Comportamiento de la demanda	112
39 Proyección de la demanda	113
40 Proyección de la oferta.....	114
41 Demanda potencial a satisfacer.....	115
42 Proyección de precios	115
43 Demanda potencial a.....	116
44 Cantidad en libras a cubrir	116
45 Capacidad de producción.....	119
46 Requerimiento para la producción	120
47 Posibles lugares de ubicación	122
48 Ponderación de principales factores.....	122
49 Nomencladores en la escala del 1 al 10	123
50 Resumen técnico	130
51 Terreno	131
52 Construcción de las instalaciones	132
53 Vehículo.....	133
54 Maquinaria y equipo para el área de producción	133
55 Muebles y equipos de oficinas para el área administrativa.....	134
56 Equipo de computación.....	134
57 Resumen de inversión Fija.....	134
58 Presupuesto	135
59 Inversión total del proyecto	136
60 Financiamiento del proyecto.....	136
61 Talento humano	137
62 Inversiones fijas	138
63 Capital de trabajo o inversión variable	139

64 Inversión total	139
65 Balance inicial.....	140
66 Costo de oportunidad	140
67 Proyecciones de ventas	142
68 Determinación de los ingresos	142
69 Materia prima.....	143
70 Consumo en 4 semanas	144
71 Dosis de vacunas para pollos	144
72 Mano de obra	145
73 Gastos generales.....	145
74 Depreciación de producción, planta y equipo.....	146
75 Depreciación acumulada.....	146
76 Gastos financieros	147
77 Costos de operación proyectados	147
78 Volumen de costos proyectados.....	148
79 Proyección del estado de resultados	148
80 Flujo de caja.....	149
82 Valor actual neto	150
83 Tiempo de recuperación de la inversión	150
84 VAN positivo a una tasa del 15%	151
85 VAN negativo a una tasa del 30%	152
86 Tasa de descuento 30%	152
87 Beneficio costo.....	153
88 TMAR.....	153
89 Punto de equilibrio.....	154
89 Puestos y funciones.....	161
90 Escala de impactos.....	163
91 Impacto socio económico	164
92 Impacto educativo cultural.....	165
93 Impacto de salud	166
94 Impacto ambiental.....	168
95 Matriz general de impactos	170

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

1 Ubicación		35
2 Altitud:		36
3 Macro localización.....		120
4 Micro localización		121

SIGLAS

TIR.....	Tasa Interna de Retorno
VAN.....	Valor Actual Neto
PEA.....	Población Económicamente Activa
INEC.....	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
GAD.....	Gobierno Autónomo Descentralizado
m.s.n.m.....	Metros sobre el nivel del mar
Ha.....	Hectáreas
AOOR.....	Aliados - Oponentes – Oportunidades - Amenazas
RUC.....	Registro Único de Contribuyentes

JUSTIFICACIÓN

El proyecto se presenta como una alternativa de producción y comercialización consiguiendo mejorar la calidad de vida de los habitantes. Considerando que en la época actual la avicultura es una gran alternativa para mejorar el desarrollo económico de nuestro país, se presentan las siguientes razones que justifican la ejecución del proyecto.

- La sociedad en general se encuentra en una situación donde la crisis afecta a la economía familiar; a nivel local el proyecto toma importancia por la creación de fuentes de trabajo, tener una amplia visión y creatividad para nuevos emprendimientos, y diversificar la forma de obtener ingresos.
- Analizadas las situaciones de clima y disponibilidad de terreno la producción de crianza de aves, es una oportunidad para iniciar modelos de emprendimientos económicos, ante ello la presente apunta a convertir la producción de aves bajo el esquema de empresa familiar.
- La mano de obra calificada y semicalificada para la avicultura en la comunidad es fácilmente disponible y sumamente barata.
- Conociendo las características de los recursos de la producción donde se asientan los grupos meta del proyecto, las condiciones favorecen la crianza de animales y cultivo de especies para clima frío.
- En este sector, esta actividad ha comenzado a desarrollarse razón por la cual el proyecto brindara los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para ponerlo en funcionamiento, mediante la crianza y producción avícola se lograra motivar a sus habitantes creando en ellos ser más conscientes y seguros de salir adelante, ya que esta actividad contribuye al desarrollo y sustentabilidad de las familias ecuatorianas.

Desde el punto de vista humano el proyecto a realizarse es factible porque llevara a formar personas con visión creativa y productiva, la avicultura es un eje fundamental para el desarrollo

económico de la población y por ende del país constituyéndose actualmente como alternativa de inversión.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa para la producción y comercialización avícola en la parroquia La Libertad, Cantón Espejo provincia del Carchi.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional, para determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, mediante investigación de campo.
- Elaborar las bases teóricas que sustenten el proyecto, mediante investigación bibliográfica y documental.
- Realizar el estudio de mercado, para determinar la oferta y demanda, a través de investigación de campo.
- Estructurar el estudio técnico que permita desarrollar la distribución organizacional y administrativa del proyecto
- Realizar la evaluación económica financiera para determinar la factibilidad del proyecto, por medio de herramientas económicas financieras necesarias.
- Diseñar la estructura administrativa, mediante la implementación de los estándares de calidad.
- Evaluar los impactos del proyecto, mediante la evaluación del mismo.

METODOLOGÍA UTILIZADA

Los principales métodos que se utilizó son: inductivo y deductivo, análisis y síntesis, estadístico, y observación.

Deductivo:

- **Cesar Augusto Bernal Torres (2006)** manifiesta *“Es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etc. De aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares”*.

El método deductivo se aplicó en la identificación del problema diagnóstico, en la determinación de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, también se utilizó en el estudio de mercado en los análisis de las encuestas realizadas.

Inductivo

- **Francisco Leiva Zea, (2010)** manifiesta que *“El método inductivo es un proceso analítico sintético mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige”*

EL método inductivo es lo contrario del método deductivo, puesto que va de un conocimiento particular a un conocimiento general, se lo ejecutó conjuntamente con el método deductivo con la finalidad de concluir una idea general en el estudio de mercado a base de los resultados de las entrevistas realizadas en el capítulo.

Análisis

- **Cesar Augusto Bernal Torres (2006)** afirma que el método de análisis “*Significa desintegrar, descomponer, un todo en sus partes, para estudiar en forma intensiva cada uno de sus elementos, así como las relaciones entre sí y con el todo. El análisis va de lo concreto a lo abstracto.*”

A través del análisis se determinó la estructura del marco teórico, la información que se obtuvo de fuentes primarias, en el posicionamiento personal, y resultados de datos estadísticos.

Síntesis

- **SANDOVAL, Franco (2007)** afirma “*Significa reconstruir, volver a integrar las partes del todo; pero esta operación implica una superación respecto de la operación analítica; implica llegar a comprender la esencia del mismo conocer, sus aspectos y relaciones básicas en una perspectiva de totalidad.*”

El método se lo aplicó en las conclusiones y recomendaciones, en el estudio de mercado en las conclusiones.

Observación

- Es Guardar y cumplir exactamente lo que se manda, examinar una cosa con atención, advertir, reparar.

Se la aplicó a los locales comerciales a base de una ficha de observación ya que estos no están registrados en el GAD-ESPEJO.

Experimental o estadístico.

- **Gonzales, Germán (2005);** afirma que *“El método estadístico consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación. Dicho manejo de datos tiene por propósito la comprobación, en una parte de la realidad, de una o varias consecuencias verificables deducidas de la hipótesis general de la investigación”*.

El método se lo utilizó en análisis de todos los datos empleados en nuestro estudio financiero.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes diagnósticos

El caserío el Aliso perteneciente a la comunidad indígena el Ángel se constituye como parroquia La Libertad el dos de enero de 1930, en la cual se conformó la primera directiva por un presidente, tesorero, síndico, vocales principales y suplentes. La Libertad está situada en el Cantón Espejo, Provincia del Carchi; conformada de comunidades como Barrio San Isidro, Eloy Alfaro, Jesús del Gran Poder, San Francisco, San Francisco Alto, San Antonio De Playas, Centro, Centro Alto, Barrio San Vicente Alto, San Vicente Bajo; y Santa Terecita, dentro de su jurisdicción habitan 5.084 personas entre hombres y mujeres, su topografía es irregular disponiendo de varios pisos climáticos que van desde los 3.100 m.s.n.m hasta los 3.500 m.s.n.m, esta diversidad climática favorece la producción agrícola, ganadera, piscícola, avícola y crianza de semovientes.

Dentro de las actividades económicas de la comunidad son las faenas de campo en: producción de cuyes, cerdos, crianza de aves de corral, venta de mano de obra en cultivos estacionarios como: la papa, maíz, arveja, cebada y ganaderías propiedad de hacendados del lugar. La producción avícola ha comenzado a desarrollarse en bajos volúmenes ya que no existen personas ni mecanismos especializados para su producción, esto se lo ha realizado en forma tradicional solo para consumo interno.

Con la finalidad de que esta actividad no quede en simples propuestas y pase a convertirse en excelentes oportunidades para mejorar la calidad de vida de sus habitantes y tener nuevas

opciones de ingresos apoyando a la economía familiar se hace importante poner énfasis a un sector que no ha sido debidamente explotado como es la crianza y producción avícola.

1.2. Objetivos diagnósticos

1.2.1. Objetivo general

Realizar un diagnóstico técnico situacional del entorno del proyecto, para determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, mediante investigación de campo.

1.2.2. Objetivos específicos

- Conocer los aspectos históricos, geográficos y su incidencia en la producción avícola
- Determinar las condiciones de producción avícola en la parroquia de La Libertad
- Analizar las características socio-económicas y demográficas de la parroquia La Libertad.
- Identificar las situaciones de infraestructura básica de la parroquia La Libertad para la implementación del proyecto.

1.3. Variables diagnósticas

- **GEOGRÁFICA**
- **PRODUCCIÓN**
- **SOCIO-ECONÓMICAS**
- **DEMOGRÁFICAS**
- **INFRAESTRUCTURA**

1.4. Indicadores de las variables

Tabla 1 Indicadores de las variables

Variables	Indicadores
Geográfica	Ubicación Altitud
Producción	Producción avícola Clima
Socio económicas	Población Económicamente Activa e Inactiva Desempleo Actividades Económicas Nivel de Ingresos
Demográficas	Evolución y densidad Poblacional Población General Población por Edad Población por genero Analfabetismo Salud
Infraestructura	Vivienda Agua Potable Luz Alcantarillado Vías de acceso

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La autora

1.5. Matriz de relación diagnóstica

OBJEIVO	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICAS	POBLACIÓN OBJETO DE
Ø Conocer los aspectos históricos, geográficos y su incidencia en la producción avícola	Geográfica	Ubicación	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
		Altitud	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
Ø Determinar las condiciones de producción avícola en la parroquia de La Libertad	Producción	Producción avícola	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
		Clima	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
Ø Analizar las características socio-económicas y demográficas de la parroquia La Libertad.	Socio económicas	Población Económicamente Activa e Inactiva	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC -CENSO 2010
		Desempleo	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC -CENSO 2010
		Actividades Económicas	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC -CENSO 2010
		Nivel de Ingresos	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
		Evolución y densidad Poblacional	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC -CENSO 2010
	Demográficas	Población General	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC -CENSO 2010
		Población por Edad	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC -CENSO 2010
		Población por genero	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC -CENSO 2010
		Analfabetismo	Secundaria	Investigación Bibliográfica	INEC -CENSO 2010
		Salud	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
Ø Identificar las situaciones de infraestructura básica de la parroquia La Libertad para la implementación del proyecto.	Infraestructura	Vivienda	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
		Agua Potable	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
		Luz	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
		Alcantarillado	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad
		Vías de acceso	Secundaria	Investigación Bibliográfica	Gobierno Autónomo Descentralizado - La Libertad

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

1.6. Mecánica operativa

1.6.1. Ubicación geográfica de la parroquia La Libertad

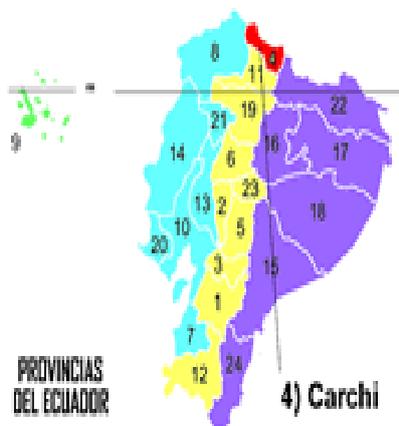
Ubicación:

Ilustración 1 Ubicación

MAPA PARROQUIAL

MAPA CANTONAL

MAPA PROVINCIAL



Fuente: GOBIERNO AUTÓNOMO DESENTRALIZADO - LA LIBERTAD
Elaborado por: La autora

La parroquia de La Libertad se encuentra ubicada al norte del Cantón Espejo perteneciente a la provincia del Carchi situada norte del Ecuador, comprende los siguientes cantones: Tulcán, Mira, Espejo, Bolívar, Montufar y San Pedro de Huaca. El Cantón espejo comprende 4 parroquias rurales como son: El Goaltal, La Libertad, San Isidro y El Ángel, y una parroquia urbana como es la parroquia 27 De Septiembre.

Altitud:***Ilustración 2 Altitud:***

Fuente: GOBIERNO AUTÓNOMO DESENTRALIZADO - La Libertad
Elaborado por: La autora

La parroquia de la Libertad presenta niveles latitudinales a 3.100m.s.n.m. (metros sobre el nivel del mar) y con una temperatura promedio de 11°C

1.6.2. Producción**➤ Producción avícola**

Según información del Gobierno descentralizado de la parroquia La Libertad, del Cantón Espejo impulso en el 2014 el proyecto de fortalecimiento de la producción de animales menores en producción avícola al Barrio San Francisco y San Vicente Alto beneficiando a 31 familias quienes decidieron criar y engordar pollos actividad que ayudo a mejorar las condiciones económicas de sus hogares.

EL Gobierno descentralizado de la parroquia La libertad, apoyo con capacitación y alimentos para las aves, en cambio los participantes contribuyeron con lo que es infraestructura.

La producción avícola tanto en la parroquia La Libertad como en el Cantón Espejo no pasaba de ser una actividad tradicional hasta que hoy se ha convertirse en una actividad económica más para generar ingresos económicos.

➤ **Clima**

El clima en el Cantón Espejo es frío, varía en una temperatura promedio de 11°C a 15°C La ciudad del Ángel y La Libertad, y de 26°C como promedio en San Isidro y el Goaltal. En la producción avícola le hace desfavorable por que se incrementaría costos en los equipos de instalación.

Recursos naturales y atractivos turísticos: la parroquia La Libertad cuenta con siete atractivos turísticos naturales, inventariados por el Ministerio de Turismo. De los cuales, únicamente se aprovechan tres, la Reserva Ecológica El Ángel, el Bosque de Polylepis y la Laguna del Voladero.

Tabla 2 Atractivos Turísticos Inventariados por MINTUR (Ministerio de Turismo)

ATRATIVOS TURÍSTICOS	N° DE FICHA
Cañón de Moran	3
Laguna El Voladero	5
Laguna de Potrerillos	9
Cascada La Botella	20
Bosque de Polylepis	36
Reserva Ecológica El Ángel	45
Bosque Protector Golondrinas	47

Fuente: GAD –La Libertad
 Autora: La autora

1.6.3. Socio-económicas

➤ Población económicamente activa e inactiva

Tabla 3 Estructura de la población económicamente activa Provincia del Carchi

Para las personas de 10 años y más	Población total	Población en edad de trabajar	Población económicamente inactiva	Población económicamente activa
HOMBRES	81.155	64.781	20.379	44.402
MUJERES	83.369	67.493	43.389	24.104

Fuente: INEC-Censo 2010

Elaborado por: La autora

POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR

Tabla 4 Estructura de la población en edad de trabajar provincia del Carchi

Para las personas de 10 años y más	Población en edad de trabajar		Población total	
	PET	%	PT	%
Hombres	64.781	39,38	81.155	49,33
Mujeres	67.493	41,02	83.369	50,67
Total	132.274	80,4	164.524	100

Fuente: INEC-Censo 2010

Elaborado por: La autora

La población en edad de trabajar identifica al número de personas entre diez años o más a pesar que la ley prohíbe el trabajo de menores de edad, bajo este parámetro el 80,4% de la población carchense está en edad de trabajar la misma población en edad de trabajar se explica como la suma de la población económicamente activa más la población económicamente inactiva.

Población económicamente activa e inactiva

Tabla 5 Estructura de la población económicamente activa e inactiva provincia del Carchi

Para las personas de 10 años y más	Población económicamente inactiva	%	Población económicamente activa	%
Hombres	20.379	15,41	44.402	33,57
Mujeres	43.389	32,8	24.104	18,22
Total	63.768	48,21	68.506	51,79

Fuente: INEC-Censo 2010
Elaborado por: La autora

El 51,79% de la población del Carchi está representada por la PEA (Población Económicamente Activa), misma que aporta en las diferentes actividades productivas, y que son parte de la oferta laboral de dicha provincia.

El 48,21 % de la población del Carchi está representado por PEI (Población Económicamente Inactiva), son personas que no participan en la producción de bienes y servicios en las diferentes actividades productivas. No forman parte de la PEI: pensionistas y jubilados, estudiantes, discapacitados, menores de edad.

Población económicamente activa parroquia La Libertad.

Corresponde a la población total que participa en la producción económica. En la práctica para fines estadísticos se contabiliza la PEA a todas la personas de una cierta edad que tienen empleo o que no teniéndolo están buscando o la espera de alguno. Ello excluye a los pensionistas y jubilados, a las amas de casa a estudiantes y rentistas así como por supuesto, a los menores de edad. La categorización de ocupación, ramas de actividad, números de horas trabajadas, migración y fuentes de empleo.

➤ Desempleo

La implementación de macro proyectos que tendrían un impacto fuerte en la creación de empleos. El sector del agro es el más afectado por el desempleo y la precariedad. La migración de la gente afuera del Cantón es una señal que la producción agropecuaria tiene dificultades. Existen oportunidades de empleos directos con la presencia de empresas privadas, florícolas e industrias lácteas.

Número de horas trabajadas.

Tabla 6 Rama de actividad de PEA parroquia La Libertad

Número de horas trabajadas	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Industrias manufactureras	Comercio al por mayor y menor	Enseñanza	No declarado	Total
1 a 10	100	3	4	1	2	110
12 a 20	124	4	2	5	6	141
21 a 30	147	7	3	29	6	192
32 a 40	255	8	10	23	25	321
> 40	169	15	11	3	16	214

Fuente: INEC-Censo 2010
Elaborado por: La autora

El 45% de la población de la parroquia La Libertad trabaja de 1 a 30 horas por semana. La situación es preocupante, la ley ecuatoriana especifica que semanalmente se debe laborar 40 horas. La razón es porque no hay un control de regularidad del sistema de producción agropecuario, tampoco una modernización de la producción.

➤ **Actividades económicas**

Tabla 7 Población ocupada Cantón Espejo

Rama de actividad	%
Agricultura ganadería silvicultura y pesca	56,3
Comercio al por mayor y menor	8,5
Enseñanza	8,1
Industrias Manufactureras	5,7
Administración Pública y Defensa	5,4
Transporte y Almacenamiento	3,9
Construcción	2,3
Actividades de la Salud humana	2
Actividades de los hogares como empleadores	1,7
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	1,5
Otros	4,6
TOTAL	100

Fuente: INEC-Censo 2010

Elaborado por: La autora

A nivel de Cantón Espejo, por información brindada por INEC su mayor fuente de ingresos es de la Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, estas tres actividades son las que más predominan e incentivan al desarrollo del Cantón. En la parroquia de La Libertad se caracteriza por sus principales actividades como son la ganadería se destacan los siguientes criaderos: vacuno, ovejas, avícola, cuyes, industria láctea; en la agricultura cuyos principales productos se destacan como: papas, habas, arveja, maíz, cebada y quinua; en las florícolas se destacan las diferentes plantaciones las cuales forman parte de ingreso económico y trabajo.

Este sector se encuentra integrado por un numeroso grupo de pequeños agricultores de maíz, que venden como producto alimenticio final para aves.

➤ **Nivel de ingresos**

La mayor parte de la población de La parroquia La Libertad emplea la mano de obra en las diferentes plantaciones que se encuentran dentro y a sus alrededores, por las extensas tierras que poseen los hacendados del lugar una gran parte se dedica a la ganadería y la agricultura predominando la siembra de papas y quinua. A nivel local el proyecto toma importancia por

la creación de fuentes de trabajo, tener una amplia visión y creatividad para nuevos emprendimientos, y diversificar la forma de obtener ingresos.

1.6.4. Demográfica

➤ Evolución y densidad poblacional

Altitud: La parroquia La Libertad su topografía es irregular, se encuentra entre los 3100 m.s.n.m. (metros sobre el nivel del mar)

La Superficie de la parroquia La Libertad es de 148.2km²

Sus coordenadas geográficas abarcan desde los 77° 52' 39" hasta 78° 04' 13" longitud oeste; y 00° 38' 10" hasta 00° 45' 46" latitud norte.

Límites de la parroquia La Libertad.

Al norte: la parroquia de Maldonado y Tufiño del Cantón Tulcán.

Al sur: la parroquia El Ángel y 27 de Septiembre del Cantón Espejo.

Al oriente: la parroquia Tufiño, con la parroquia de San Gabriel del Cantón Montufar.

Al estela parroquia El Goaltal del Cantón Espejo.

Por la limitación de la parroquia La Libertada tenemos cercanía con el comercio fronterizo con el vecino país Colombia, quienes ofertan productos a precios más bajos por el cambio de moneda.

Información Poblacional por Cantones de la provincia Del Carchi

Tabla 8 Distribución de la población por sexo provincia del Carchi

Cantones	Hombres	Mujeres	Total
Bolívar	7.166	7.181	14.347
Espejo	6.527	6.837	13.364
Mira	6.121	6.059	12.180
Montufar	14.910	15.601	30.511
San Pedro de Huaca	3.847	3.777	7.624
Tulcán	42.584	43.914	86.498
Total	81.155	83.369	164.524

Fuente: INEC-Censo 2010

Elaborado por: La autora

En base al último censo realizado por el INEC- 2010 por cantones tenemos los siguientes datos, el Cantón Espejo cuenta con una población total de 13.364 habitantes de los cuales 6.837 habitantes en su mayoría son mujeres y 6.527 son hombres.

➤ Población general

La parroquia la Libertad cuenta con 5.084 habitantes que es un 25% correspondiente al Cantón Espejo el cual cuenta con 13.684 habitantes, según el último censo 2010.

➤ Población por edad

Tabla 9 Grupos de edad

Cantón Espejo	N. de Habitantes	%
Niños (0 a 11 años)	3.116	23,32
Adolescentes (12 a 17 años)	1.727	12,92
Jóvenes (18 a 29 años)	2.391	17,89
Adultos (30 a 64 años)	4.601	34,43
Adultos mayores (65 años y más)	1.529	11,44
Total	13.364	100

Fuente: INEC –GAD La Libertad

Elaborado por: La autora

Tabla 10 Datos poblacionales por edad parroquia La libertad

Grupos etarios	Hombres	Mujeres	Total
1-4 años	282	232	514
5-9 años	152	158	310
10-14 años	140	153	293
15-19 años	147	336	483
20-64 años	676	908	584
65-74 años	87	89	176
75 años a más	69	73	142
Total	1.553	1.949	3.502

Fuente: INEC –GAD La Libertad

Elaborado por: La autora

➤ **Población por género**

Información poblacional de la parroquia La Libertad

Tabla 11 Distribución de la población por sexo

Parroquia La Libertad	Habitantes	%
Hombres	1.881	37
Mujeres	3.203	63
Total	5.084	100

Fuente: INEC 2010 –GAD – La Libertad

Elaborado por: La autora

Según información brindada por el Gobierno Descentralizado La Libertad el 63% pertenece a mujeres con 3.203 habitantes y el 37% a hombres con 1.881 habitantes, cuenta con 5.084 habitantes La Parroquia La Libertad.

➤ **Analfabetismo**

Tabla 12 Analfabetismo

Nivel de educación	Porcentaje
Primaria	63%
Secundaria	21%
Ninguna	8%
Alfabeto	4%
Superior	4%
Total	100%

Fuente: INEC 2010 –GAD – La Libertad

Elaborado por: La autora

Según información brindada por el Gobierno Autónomo Descentralizado La Libertad, el índice de analfabetismos es mediano con un 8% y un 4% que sabe solo poner el nombre.

➤ **Salud**

La parroquia La Libertad cuenta con un Centro de Salud Pública ubicado en el Barrio Centro, también cuenta con un dispensario del seguro campesino ubicado en el barrio San Francisco y además de esto se encuentra el hospital El Ángel ubicado en la ciudad del mismo nombre, a 5km de la parroquia.

1.6.5. Infraestructura

Tabla 13 Infraestructura

Servicio	Porcentaje
Alcantarillado	90%
Sistema Eléctrico	98%
Agua	90%

Fuente: GAD La Libertad – Junta de agua potable
Elaborado por: La autora

➤ **Alcantarillado**

La población de la parroquia La Libertad en un 90% cuenta con servicio de alcantarillado, el porcentaje restante está en proceso en realización de esta red.

➤ **Luz**

En lo que concierne al servicio eléctrico en un 98% cuenta con este servicio la minoría en proceso de adquirir este servicio.

➤ **Agua potable**

La población de la libertad se encuentra abastecida por este servicio en un 90% del total se su población cabe mencionar que el agua que consumen los moradores no es potable sino agua entubada de mala calidad.

➤ **Vivienda**

Tipo de construcción de las habitaciones

Las viviendas son las que dan una mejor presentación a la parroquia y están construidas de acuerdo al ambiente y a las condiciones económicas de cada uno de los habitantes. El centro por lo general es un lugar mejor estructurado en calles y parques, debido a que aquí se encuentran las oficinas de servicio a la comunidad así tenemos por ejemplo la GAD- La Libertad, el Sub centro de Salud, convento parroquial, etc., las cuales dan una mejor impresión a los que la visitan.

El tipo de viviendas están construidas de acuerdo a los medios económicos de los pobladores, existen viviendas que están construidas de hormigón y techos de eternit, de tapia y techo de teja.

Aspecto urbano

En la actualidad la parte urbana se encuentra bien trazada con sus calles y habitaciones, las calles denominadas con nombres que hacen resaltar el recuerdo de nombres patriotas que se preocuparon por la creación de esta parroquia como también con nombres de fechas cívicas e históricas. Una de las calles lleva el nombre del día de la fundación y creación de la parroquia La Libertad como el Veinte y Seis de Enero. La mayor parte de la población se encuentra

concentrada en la parte urbana, donde se goza del servicio de infraestructura y todas las dependencias de oficinas que están al servicio de la jurisdicción de la parroquia.

Vías de acceso

La parroquia la libertad se encuentra comunicada por dos únicas vías; la primera es la vía que conecta a la ciudad de El Ángel con La Libertad, misma que se encuentra en estado regular y que es la de mayor tráfico vehicular; y la segunda es la vía que conecta a la parroquia de San Isidro con la parroquia La Libertad la cual fue recientemente reconstruida y rehabilitada y se encuentra en muy buen estado.

Los caminos vecinales que unen los distintos barrios de la parroquia La Libertad, se encuentran muy bien adecuados para una buena movilidad.

1.7. Determinación de aliados oponentes oportunidades y riesgos del proyecto

Aliados

- Apoyo de parte de los gobiernos locales en capacitaciones para la crianza de animales menores, fomentando el microemprendimiento.
- Se reducirá el desempleo de los habitantes con la apertura de esta microempresa creando plazas de trabajo.
- El crecimiento poblacional aumenta los requerimientos del producto.
- La actividad avícola no requiere de personal altamente calificado o especializado para las actividades laborales de campo.
- El producto que ofrecerá la microempresa mejorará la calidad alimenticia de sus habitantes y fomentara el crecimiento socioeconómico del sector.
- Con la implementación de esta microempresa se incentivara a la población fomentando el emprendimiento.

- Al contar con una extensa variedad de insumos alimenticios locales se disminuye el costo de producirlos.

Oportunidades

- Este sector cuenta con infraestructura adecuada, posee todos los servicios básicos necesarios para llevar a cabo el proyecto
- Las vías de acceso son de primer orden, facilita la accesibilidad para el desarrollo de este sector.
- La población cuenta con una categoría elevada de habitantes en edad de trabajar que permite tener una fuente de trabajo mejorando la calidad de vida de la comunidad.
- Las características que brinda el ambiente de la zona, disminuye el rango de mortalidad en la crianza avícola en la microempresa.
- Los lugares turísticos que ofrece la zona garantiza el consumo de productos avícolas, fortaleciendo la economía del sector.
- Las entidades de salud al estar cerca de la microempresa garantizan el bienestar de la comunidad.

Oponentes

- Se incrementaría los costos de producción debido al clima de la localidad.
- Los minoristas dedicados a esta actividad afecta al buen manejo de la empresa avícola.
- Falta de motivación de la población por optar por esta actividad restringe el personal para trabajar en la microempresa avícola.
- Falta de sociabilización a la población sobre la producción avícola disminuye la producción del mismo.
- La importación de los productos avícolas, para su crecimiento por que los proveedores se encuentran en lugares alejados.

Riesgos

- La competencia de precios, por la cercanía con el comercio fronterizo.
- El gusto por otro producto sustituto como la carne de res, cerdo y la carne de pescado.
- Precipitaciones intensas que afectan los cultivos de los insumos locales, lo que ocasionaría un costo más elevado de los mismos.
- Las épocas lluviosas aumentan la mortalidad en las diferentes etapas de crecimiento de los productos avícolas.
- La falta de alimentación adecuada por personal que no tiene experiencia en esta actividad, reduce la calidad del producto.

1.8. Determinación de la oportunidad de la inversión

La implementación del proyecto de la micro-empresa avícola fortalecerá el bienestar común en la población mejorando las condiciones de vida, generará trabajo a sus habitantes, se incentiva al empoderamiento en la gestión micro empresarial, para optar otra actividad.

El proceso de producción avícola en la parroquia de La Libertad ha iniciado en volúmenes bajos, la mayoría para consumo interno, por lo que se requiere una planificación adecuada, si no se resuelve en el mediano plazo no se logrará una producción de calidad y uso optimizado de recursos.

Con el proyecto propuesto se propiciará una mayor inversión y diversificación de la producción local a la vez beneficiara al sector económico, y sobre todo incentivara al desarrollo sostenible de la comunidad.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Estudio de factibilidad

(FLORES Uribe, 2010, pág. 9) Manifiesta que *“El estudio de factibilidad debe conducir a la identificación precisa del plan de negocio a través del estudio de mercado, tamaño, localización, ingeniería del proyecto, diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto, estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos, identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto, aplicación de criterios de evaluación financieros, económico, social, y ambiental, que permita obtener argumentos para la decisión de realización del proyecto.”*

Se puede concluir que estudio de factibilidad es la herramienta que nos permite determinar si es factible realizar o no el proyecto, determinar la rentabilidad la inversión en un proyecto, establecer de manera cuantitativa costos y beneficios facilita la adopción de decisiones relativas a la inversión.

2.2. La microempresa

(CORPORATION, 2015) En este documento afirma a la microempresa *“Aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios”*.

La microempresa es una organización constituida generalmente por familiares emprendedores que deciden comenzar un negocio con el fin de obtener beneficios económicos y la generación del autoempleo, el propietario es autónomo en su manejo.

2.2.1. Características de las microempresas

(ANZOLA Rojas, 2010) *Establece algunas características de las microempresas o pequeñas empresas, que a continuación se indican:*

- 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 persona o por un grupo pequeño de ellas.
- El radio de operaciones es local y los propietarios y los 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.
- El número total de trabajadores y empleados no excede de diez personas.
- Una limitada cifra de obreros y empleados.
- Un mercado pequeño.
- Su forma jurídica toma la forma de sociedad individual o responsabilidad limitada.
- Las relaciones entre empresario y sus colaboradores son personales y directas.
- La gran mayoría de microempresas se dedican a la actividad comercial o a la prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.
- Su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas eventualmente a las sociedades anónimas
- Es de tipo familiar

- Tiene la tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originalmente.

2.3. Estudio de mercado

(MEZA Orozco, 2010, pág. 22) Establece que *“Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que éste muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio.”*

Consiste en acercarse a la viabilidad comercial de una actividad económica, a través del análisis del comportamiento de los consumidores, para detectar sus necesidades de consumo, y como satisfacerles creando una estrategia o plan de negocios ya sea con valor agregado, o con liderazgo en costo, para expandirse en nuevos mercados, aumentar la posibilidad de éxito en la actividad que vamos a emprender, y facilitar la toma de decisiones empresariales.

Con el estudio de mercado pueden lograrse múltiples objetivos y pueden aplicarse en la práctica a cuatro campos definidos, como son:

El consumidor:

Sus motivaciones de consumo

Sus hábitos de compra

Sus opiniones sobre nuestro producto y los de la competencia

Su aceptación de precio, preferencias, etc.

El producto:

Estudios sobre los usos del producto

Test sobre la aceptación.

Test comparativos con los de la competencia.

Estudios sobre formas, tamaños y envases.

El mercado

Estudios sobre la distribución

Estudios sobre cobertura de producto en tiendas

Aceptación y opinión sobre productos en los canales de distribución

Estudios sobre puntos de venta, etc.

La publicidad

Estudios sobre eficacia publicitaria.

2.3.1. Clases de mercado

Según el monto de la mercadería

- **Mercado Total:** Conformado por el universo con necesidades que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.
- **Mercado Potencial:** Conformado por todos los entes del mercado total que además de ser un servicio, un bien está en condiciones de adquirirlas.
- **Mercado Meta:** está conformado por los segmentos del mercado potencial que ha sido seleccionado en forma específica como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.

- **Mercado real:** Representa el mercado al cual se ha logrado llegar a los consumidores de los segmentos del mercado meta que se ha captado.

2.3.2. Características de mercado

- El mercado está compuesto de vendedores y compradores que vienen a representar la oferta y la demanda.
- Se realizan relaciones comerciales de transacciones de mercancías.
- Los precios de las mercancías tienden a unificarse y dichos precios se establecen por la oferta y la demanda.
- Las personas deben tener el deseo de consumir dichos productos y o servicios.
- Las personas deben tener la autoridad necesaria para adquirir los productos ya sean que estos los consuman o sus dependientes económicos.
- Las personas deben tener la capacidad de adquirir los productos y o servicios con la cual se puede medir con el nivel de ingresos.

2.3.3. Principales objetivos del estudio del mercado

- Comprobar la existencia de una necesidad satisfecha y los productos que actualmente satisfacen esa necesidad.
- Proponer los productos o servicios que generalmente satisfacen esas necesidades insatisfechas.
- Estimar la cantidad de productos que el mercado está demandando.
- Conocer cuáles son actualmente los canales de comercialización, para hacer llegar los productos y servicios al consumidor.
- Conocer el riesgo que se corre al no ser aceptado el producto por parte de los consumidores.
- Conocer la información actual de los oferentes de bienes y servicios.
- Conocer cuáles son los precios de los productos similares sustitutos y complementarios.

2.3.4. Oferta

(FLORES Uribe, 2010, pág. 22) *No es fácil estimar la oferta en un plan de negocio determinado, por cuanto la información generalmente se encuentra en poder de las empresas competidoras. Una forma de tener rápido conocimiento de la oferta de los productos, es la observación del número de empresas que compiten en el mercado, identificando si son empresas monopolísticas, oligopolísticas o si existen muchos competidores.*

Para el estudio de la oferta, se deben tener en cuenta algunos aspectos como:

- Los proveedores una buena herramienta es la identificación de un número amplio de competidores, indicando nombre de la empresa, que proceso tecnológico aplica en su proceso de producción, su capacidad instalada, capacidad utilizada, estructura de costos y precios, sistemas de ventas, canales de comercialización, localización, etc.

- Comportamiento de mercado de Insumo la identificación en cuanto al comportamiento de las empresas que suministran los insumos, si éstas son de carácter monopolístico, oligopolísticas, etc. Porque dependiendo del tipo de empresa que atiende los suministros al mercado, así será el manejo de políticas de precios, oportunidades de entrega de la materia prima, política de ventas, etc.

2.3.5. Demanda

(CORDOVA Padilla, 2011, pág. 62) *“Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.”*

La demanda es el poder adquisitivo de uno o varios consumidores de un bien o servicio, es el elemento más importante y más complejo del mercado, permite identificar a las empresas nuevas tendencias, dependiendo del consumo a través de la necesidad de satisfacer y la capacidad de poseer el producto.

2.3.6. Producto

(CORDOVA Padilla, 2011, pág. 56) *“Es la concretización del bien, cualquier cosa que pueda ofrecerse para satisfacer una necesidad o deseo. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas”*

Es el bien o servicio con atributos que oferta en el mercado para satisfacerlas necesidades de los consumidores.

2.3.7. Plaza

Se refiere al canal de distribución empleado para hacer llegar el producto al público objetivo. En esta etapa se definen los lugares en los que se pondrá el producto para la venta y los intermediarios que actúan en el proceso.

La distribución puede ser directa o indirecta. En el primer caso, el fabricante se encarga de hacer llegar el producto al consumidor final. En el segundo, el fabricante se lo entrega a un tercero que se encarga de venderlo. Es la forma de distribuir el producto o el mecanismo que utilizan los proveedores para colocar su producto para ser vendido.

2.3.8. Promoción

Son todas las actividades que se realizan para difundir la existencia del producto, con fines persuasivos, e incentivar la compra. La promoción es la unión de los esfuerzos en

publicidad, relaciones públicas, merchandising y servicio al cliente, para posicionar una marca o producto específico.

2.3.9. Canales de distribución

Este tipo de canal, se divide a su vez, en cuatro tipos de canales:

- Canal directo o canal 1: Del productor o fabricante a los consumidores.
- Canal detallista o canal 2: Del productor o fabricante a los Detallistas, y de estos a los consumidores.
- Canal Mayorista canal 3: Del productor o fabricante a los Mayoristas, de éstos a los Detallistas, y de estos a los consumidores.
- Canal Agente/ Intermediario o canal 4: Del productor o fabricante a los agentes Intermediarios, de éstos a los Mayoristas, de éstos a los detallistas y de éstos a los consumidores.

2.4. Estudio técnico

(BACA Urbina, 2013)*Manifiesta que: El estudio técnico 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”.*

Es la investigación en la cual se determina el tamaño óptimo de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes:

- **La determinación de un tamaño óptimo:** es fundamental en esta parte del estudio, las técnicas existentes para su determinación son interactivas, y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo. El tamaño también depende de los turnos a trabajar, ya que

para cierto equipo la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje.

- **La determinación de la localización óptima del proyecto:** es necesario tomar en cuenta no solo los factores cuantitativos, como los costos de transporte de materia prima y del producto terminado, sino también los factores cualitativos, tales como apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, y otros.
- **La ingeniería del proyecto:** se puede decir que existen diversos procesos productivos opcionales, que son los muy automatizados y los manuales, la elección de uno de ellos en gran parte dependerá de la disponibilidad del capital. El análisis de los equipos necesarios, la tecnología elegida, la distribución física de la planta, así como la distribución de la propuesta general en la cual se calcula todos y cada una de las áreas que forman parte de la empresa.
- **El análisis organizativo, administrativo legal:** se debe hacer una selección adecuada y precisa del personal, elaborar un manual de procedimientos y un desglose de funciones, extraer y analizar los principales artículos de las distintas leyes que sean de importancia para la empresa y como esto es un trabajo delicado y minucioso, se incluye en la etapa del proyecto definitivo.

2.4.1. Tamaño del proyecto

El tamaño del plan de negocio hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la presentación de un servicio durante el estudio del proyecto, también se puede dimensionarse por el monto de la inversión asignada al proyecto, por el número de puestos de trabajo creados, por el espacio físico que ocupen sus instalaciones, por la participación que la empresa tenga en el mercado y por el volumen de ventas alcanzadas.

En la capacidad del plan de negocio podemos distinguir tres situaciones:

- Capacidad diseñada.
- Capacidad instalada
- Capacidad utilizada

2.4.2 Localización del proyecto

Consiste en el análisis de las variables que permitan determinar el lugar donde se ubicara el proyecto, teniendo en cuenta los criterios de maximización de utilidades y minimización de los costos de producción y gastos operacionales.

Comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde el concepto amplio conocido como macro localización, hasta identificar una zona urbana o rural más pequeña conocida como micro localización, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto.

➤ Macro localización

(ARBOLEDA VELEZ, 2011, pág. 131) *“La macro localización es decidir la zona donde se instalará la empresa o negocio”*

La macro localización consiste en determinar el lugar general en donde se instalará la empresa, es decir región, provincia, cantón y ciudad, analizando diversos factores geográficos.

➤ Micro localización

(ARBOLEDA VELEZ, 2011, pág. 131) *“La micro localización es elegir el punto preciso dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio”.*

La micro localización estable establecer el punto preciso o exacto donde se situará la unidad productiva.

2.5. Estudio financiero

(BACA Urbina, 2013, pág. 6) *Manifiesta: “Ordenamiento y sistematización de la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica”.*

El estudio financiero determina los resultados reales de una empresa contra lo que se tiene proyectado, refleja los ingresos y gastos que obtendrá e incurrirán en el proyecto dentro de un período establecido y de esta manera establecer la insolvencia o su rentabilidad.

El estudio financiero comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de ingeniería ya que estos costos dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial.

El cálculo del capital de trabajo es parte de la inversión inicial, no está sujeto a la depreciación ni a la amortización dada su naturaleza líquida.

La siguiente etapa es la evaluación económica y los aspectos que sirven de base en esta etapa son la tasa de rendimiento mínima aceptable y el cálculo de los flujos netos de efectivo.

2.5.1. Gastos administrativos

(BRAVO, 2013, pág. 194) *Manifiesta: “Son todos los gastos que se relacionan en forma directa con la oficina o departamento administrativo, tales como: sueldos, arriendos, aportes patronales IESS, componentes salariales, depreciaciones, amortizaciones, consumos, seguros, servicios públicos, impuestos”.*

Representa los gastos ya pagados en el periodo incurrido para el desenvolvimiento y manejo administrativo de una empresa, es decir los que se generan en la oficina y personal.

2.5.2. Gastos de ventas

(BRAVO, 2013, pág. 194) Afirma que *“Son todos los gastos que se relacionan directamente con la oficina o Departamento de Ventas, tales como: Sueldos personal de ventas, beneficios sociales personal de ventas, publicidad, comisiones, cuentas incobrables, seguros, gastos generales, depreciaciones y otros gastos relacionados con el Departamento de Ventas”*.

Los gastos de ventas son los que se relacionan directamente con los movimientos de las ventas de la empresa donde tienden a variar, aumentar o disminuir, en la misma forma que las ventas. Por ejemplo comisiones de vendedores, flete en ventas, remuneraciones entre otros.

2.5.3. Gastos financieros

(BRAVO, 2013, pág. 194), *Manifiesta: “Se relaciona con los intereses que paga la empresa a los bancos o financieras por los préstamos concedidos por su financiamiento”*.

Es todo lo que incurre la empresa para pago de intereses por financiación con recursos ajenos.

2.5.4. Evaluación económica

(BACA Urbina, 2013, pág. 7) *Muestra que describe los métodos de evaluación que toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación para mostrar la aplicación práctica de ambos.*

Es la etapa que utiliza métodos financieros para decidir la implementación del proyecto, busca conocer en forma anticipada su comportamiento futuro y sobre estos resultados tomar la mejor decisión en implementarlo o no.

El estudio financiero y la evaluación económica constituyen la sistematización contable y financiera de los estudios realizados anteriormente y que permitirá verificar los resultados que

genera en el proyecto al igual que la liquidez que genera para cumplir con sus obligaciones operacionales y no operacionales.

2.6. Evaluadores financieros

2.6.1. Valor actual neto

(BACA Urbina, 2013, pág. 184) *Manifiesta: “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de todos los flujos netos de efectivo descontados a la inversión inicial”.*

(BACA Urbina, 2013, pág. 184) *Manifiesta: “Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivalente 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”.*

Representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma, matemáticamente se determina de la siguiente forma:

$$VAN = -inversión + \sum_{i=0}^n \frac{FC}{(1+i)^n}$$

Referencias:

FC = Flujos de caja proyectados

i= tasa de descuento

n= tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

VAN positivo, significa que existe rentabilidad

VAN negativo, inversión no rentable o no atractiva.

2.6.2. Tasa interna de retorno

(BACA Urbina, 2013, pág. 185) *Manifiesta: “Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.*

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento que el VAN es = 0.

Existen tres clases de TIR

- Económica cuando la inversión tiene solo aporte de los socios
- Financiera cuando la inversión es con financiamiento.
- Real solo analiza los flujos de caja positivos.

2.6.3. Tasa de redescuento

Matemáticamente se determina de la siguiente forma:

Tasa de redescuento = CK + Inflación.

2.6.4. Beneficio costo

(ZAMBRANA, 2009) La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA), a menudo también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación.

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

Si B/C es mayor que 1 tenemos un adecuado retorno

Si B/C es menor que 1 no hay un adecuado retorno por lo tanto no es atractiva la inversión.

Si B/C es igual a 1 significa indiferencia tampoco es aceptable por que equivale a no haber hecho nada.

La fórmula de cálculo es:

Beneficio costo: = sumatoria de ingresos deflactados /sumatoria egresos deflactados

2.3.5. Punto de equilibrio

(FLORES Uribe, 2010, pág. 43) *Afirma que este instrumento de análisis sirve para identificar en los periodos proyectados, cual es el volumen de ventas necesarias para que el plan de negocio no pierda ni gane dinero.*

Se puede decir que es la herramienta que nos permite identificar cuando la empresa no gana y no pierde busca identificaren porcentaje en el que los ingresos contribuyen al cubrimiento de costos y gastos totales.

2.6.5. Periodo de recuperación de la inversión

(Copyright, 2011) Este método nos proporciona el plazo en el que recuperamos la inversión inicial a través de los flujos de caja netos, ingresos menos gastos, obtenidos con el proyecto

Consiste en dividir la inversión inicial más los gastos que origine entre los distintos flujos de caja positivos que origina el proyecto.

Es el tiempo ya sea en año o meses en el cual se recupera la inversión inicial realizada en un proyecto, se calcula a partir de los flujos de caja actualizados con una tasa mínima de rendimiento.

2.7. Aspectos legales

2.7.1. Conformación jurídica

(CODIFICACIÓN, 2012) La ley de compañías clasifica en 5 especies de compañías de comercio las cuales se detalla a continuación:

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

Estas compañías constituyen personas jurídicas.

2.7.2. Compañías de responsabilidad limitada

La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

➤ **El nombre.**

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

➤ **Solicitud de aprobación**

La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

➤ **Números mínimo y máximo de socios.**

La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

➤ **Capital mínimo.**

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de

constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán evaluados por los socios o por los peritos.

NOTA:

Cuando el objeto social de una compañía comprenda más de una finalidad, le corresponderá a la Superintendencia de Compañías establecer su afiliación de acuerdo a la primera actividad empresarial que aparezca en el mismo.

2.7.3. Registros legales:

(LILIANA, 2011) Según este documento se necesita lo siguiente:

➤ **Registro único de contribuyentes**

El RUC, es un requisito que identifica a la empresa, es de carácter obligatorio que garantiza el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Se debe seguir los siguientes pasos:

- ✓ Llenar el formulario respectivo 101A, 101B.
- ✓ Copia del estatuto de la persona jurídica, con la certificación correspondiente; ley de creación o Acuerdo Ministerial, de creación, según corresponda.
- ✓ Nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil, cuando la ley lo exija así.
- ✓ Copia de cedula y de papeleta de votación del representante legal.
- ✓ Copia de un documento que certifique la dirección en donde se desarrolla la actividad económica. (Factura de agua, luz o teléfono).

➤ **Permiso municipal (Patente)**

Para dar inicio a la actividad económica se deberá contar con el permiso municipal ya que es uno de los requisitos fundamentales que deben tener todos los establecimientos que vendan o distribuyan un producto. A continuación se describe los requisitos:

- ✓ Formulario de solicitud y declaración de patente 188.
- ✓ Certificado de no adeudar a la municipalidad.
- ✓ Copia de la cedula, certificado de votación y nombramiento del representante legal.
- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Copia del documento de constitución de la empresa.
- ✓ Copia de la declaración del impuesto a la renta del año anterior.
- ✓ Copia de los estados financieros legalizados y firmados por el contribuyente y contador.
- ✓ Permiso de funcionamiento emitido por el Cuerpo de Bomberos.

➤ **Permiso de los Bomberos**

Este permiso se lo solicitara en las instituciones del Cuerpo de Bomberos del cantón, los cuales inspeccionaran todos los implementos de seguridad, que las instalaciones estén en correcto funcionamiento y para ello se requieren los siguientes requisitos:

- ✓ Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos.
- ✓ Copia de la cedula de ciudadanía del representante legal.
- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Copia de la patente municipal.

➤ **Permiso Sanitario**

Para esta clase de actividad el permiso sanitario es de suma importancia, ya que en él se demuestra la higiene tanto de la planta como del personal que va a conformar la empresa mediante una serie de pasos que conllevan a verificar el estado de la empresa y colaboradores, los requisitos son los siguientes:

- ✓ Formulario de solicitud (Sin costo) llenado y suscrito por el propietario 189.
- ✓ Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- ✓ Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- ✓ Documentos que acrediten la personería jurídica cuando corresponda.
- ✓ Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- ✓ Plano del establecimiento a escala 1:50
- ✓ Croquis de ubicación del establecimiento.
- ✓ Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- ✓ Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

➤ **Permiso ambiental**

La licencia ambiental es de gran importancia ya que esto se obtendrá para poder ejecutar el proyecto, en la cual se deberá conocer todos los aspectos tanto negativos como positivos que puede provocar dentro del medio ambiente la implementación de la empresa, para lo cual se deberá realizar un plan de mitigación para manejar los efectos o consecuencias que traiga el mismo, para la obtención de la licencia ambiental se requiere lo siguientes:

- ✓ El Proponente debe solicitar al Subsecretario de Calidad Ambiental, el Certificado de Intersección con el Sistema de Áreas Protegidas (SNAP), Bosques Protectores (BP) y Patrimonio Forestal del Estado. Esta solicitud debe contener:
 - ✓ Fecha de la solicitud del Certificado de Intersección.
 - ✓ Razón Social del Proponente.
 - ✓ Apellidos y Nombres del Representante Legal 190.
 - ✓ Dirección.
 - ✓ Ciudad.
 - ✓ Calle No.
 - ✓ Teléfono No.
 - ✓ E-mail.
 - ✓ Nombre del Proyecto.
 - ✓ Actividad y una breve descripción del proyecto.
 - ✓ Ubicación del Proyecto.
 - ✓ Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente.
 - ✓ Esta solicitud debe ser suscrita por el representante legal.

2.8. Producción avícola

(DAGUA, 2009) La avicultura es una actividad que puede ofrecer al pequeño campesino avicultor un rendimiento económico atractivo, ya sea en términos de alternativa nutrición o en términos de actividad comercial; siempre y cuando este tenga los suficientes cuidados y controles técnicamente sus aves y su inversión. Desde luego esto implica esfuerzos y sacrificios pero con empeño los resultados pueden ser satisfactorios.

La avicultura es la práctica de cuidar y criar aves como animales domésticos con diferentes fines, y la cultura que existe alrededor de esta actividad de crianza. La avicultura se

centra generalmente no solo en la crianza de aves, sino también en preservar su hábitat y en las campañas de concientización

Dentro de la avicultura se incluye tanto la avicultura de producción para conseguir carne, plumas o huevos; y la avicultura recreativa con la cría de especies por cuestión de afición, como el silvestrismo, la colombofilia, la canaricultura o la cría de loros u otras especies exóticas.

La avicultura se refiere a la crianza y cuidado de aves para producir carne, huevos o plumas. En la actividad avícola de pollos y gallinas se han distinguido dos conceptos: “Avicultura tradicional” e “Industria Avícola” (también denominada “Avicultura Industrial”.

2.8.1. Avicultura tradicional

(AGRARIA, 2010) Engloba a los criadores de aves de raza. Si bien persiguen lucro con sus actividades, éstas no presentan un plan de negocios de complejidad como lo manifiestan las empresas dedicadas a la “Avicultura Industrial”.

Por lo general esta actividad ha quedado reducida a un círculo cada vez más estrecho, que en muchos casos reviste dimensiones sin tener significación para la economía tradicional.

Consiste en la crianza y cuidado en forma tradicional, dentro de las actividades de campo que se ha realizado en forma tradicional.

2.8.2. Avicultura industrial:

(AGRARIA, 2010) La “Avicultura Industrial” se encuentra dividida en dos orientaciones: La producción de carne de pollos (pollos parrilleros) y la producción de huevos para consumo, ambas, con características organizacionales distintas. La primera se caracteriza por estar organizada casi en su totalidad bajo el sistema de Integración vertical.

Este sistema se denomina así por la relación de subordinación que existe entre una empresa y propietarios de granjas de engorde (granjeros).

Se refiere a que la producción avícola ha pasado de ser una actividad auxiliar y secundaria dentro de las explotaciones agropecuarias, a cargo de las mujeres y los menores de la familia, para convertirse en una verdadera industria, siendo hoy, entre las producciones pecuarias la más intensificada, no sólo en adopción de tecnología dura, sino también en cuanto al desarrollo y aplicación de conocimiento zootécnico.

2.8.3. Ventajas de la producción avícola

(AGRARIA, 2010) Según este manual especifica las siguientes ventajas:

- Requieren de poco espacio. En un metro cuadrado se pueden explotar de 8 a 10 pollos (engorde), o 6 a 8 gallinas (ponedoras). Se puede aumentar la cantidad de aves teniendo en cuenta las razas y la temperatura de la zona.
- Las utilidades se obtienen a corto plazo. Los pollos de engorde tienen un período de explotación de 7 semanas y las ponedoras alcanzan su madurez sexual a las 18 a 20 semanas de vida, lo que garantiza recuperar el dinero en poco tiempo.
- Son eficientes en el aprovechamiento del alimento. Un ave necesita alrededor de 4kgrs. de alimento para producir 2 kgrs. de carne y las ponedoras 6 kgrs. De alimento para producir 16 huevos.
- Se adaptan a los diferentes sistemas de explotación. Pueden criarse rústicamente o dentro de instalaciones con tecnología de última generación.
- Requieren de poca mano de obra. Con los modernos sistemas automatizados una sola persona puede atender 5000 aves, en caso de pequeños emprendimientos alcanza con 1 o 2 horas diarias de atención.

- El mercado avícola está bien regularizado y estable. Son productos de mucha demanda y fácil de comercializar durante todo el año.
- Proporcionan al hombre alimentos ricos en proteínas, como el huevo y la carne. También son aprovechados los desperdicios de la matanza en la alimentación animal (cerdos, bovinos), contribuyendo de esta manera a incrementar los ingresos del avicultor.

2.8.4. Contribución de la avicultura al desarrollo sostenible de los medios de vida de la población rural

➤ Generación de ingresos

Los productos de la avicultura pueden ser vendidos para generar ingresos económicos, ha puesto en evidencia que las familias que practicaban la avicultura, contrariamente a aquellas que no lo hacían, fueron capaces de sobrevivir a los efectos devastadores de la sequía y de recuperarse mejor, de este fenómeno en los años subsiguientes.

➤ Mejoramiento de la nutrición humana

El consumo de la carne de aves y de huevos aumenta en la medida que los productores se sienten confiados de poseer una cantidad suficiente de animales y de que estos no morirán en grandes cantidades como consecuencias del ataque inesperado de enfermedades. El consumo de carne y huevos es particularmente importante para los niños y las futuras madres. La avicultura puede realizar una contribución significativa en áreas donde la malnutrición infantil es común. El mejoramiento de los niveles nutricionales favorece el crecimiento, el desarrollo mental, el rendimiento en la escuela, la productividad del trabajo y reduce la incidencia de las enfermedades. Las comunidades urbanas, también se benefician de una mayor disponibilidad de productos avícolas. En efecto, una mayor oferta de productos avícolas

conduce, normalmente, a la reducción de sus precios, lo cual favorece la ampliación de la demanda y de los ingresos y beneficios de los productores en el largo plazo.

Mejoramiento de la condición social de los agricultores pobres, especialmente de las mujeres en muchos países, la avicultura es un asunto de mujeres. Muy probablemente, una mujer campesina dedicada a la avicultura, tiene mucho que decir con respecto a la manera en que su ingreso debe ser utilizado, puesto que éste es el fruto de su propio esfuerzo.

2.9. Los componentes clave de la producción avícola

Los componentes de la producción avícola en el medio rural son: los tipos de ave, la alimentación, las construcciones, el control de las enfermedades, la cooperación en el nivel de la comunidad o de la aldea y la formación de grupos de avicultores. Ejemplos de cómo estos elementos pueden ser incorporados en los programas de desarrollo de la producción avícola son dados en los estudios de caso presentados en este folleto.

2.9.1. Manejo estratégico de la temperatura durante la crianza

En las granjas de pollos de engorde la mayoría del gas o del combustible se utiliza durante los primeros días de vida de las aves. Por ello, es posible hacer un plan para optimizar la utilización de gas propano y mantener, o mejorar el rendimiento de los distintos lotes. Se recomienda alcanzar temperaturas de 32 o 33°C en la cama del área de recepción durante los primeros dos días y máximo tres días de vida, dependiendo de la calidad del pollito. Posteriormente, es necesario reducir las temperaturas diariamente mediante el manejo adecuado de la calefacción, durante todo el periodo de crianza es importante mantener una buena ventilación.

Se refiere que para la crianza se debe tener uniformidad de la temperatura de acuerdo a la etapa de crecimiento de las aves, se debe implementar un buen equipo de producción y mantenimiento óptimo en las criadoras, campanas y calefactores.

2.9.2. Tipo de ave

La selección adecuada del tipo de ave es crucial para el éxito de los programas de fomento de la avicultura en el medio rural. En particular, debe prestarse atención a que la elección recaiga sobre aquellos tipos que mejor se adaptan a las condiciones locales, independientemente de cualquier condicionamiento social. A menudo, las variedades locales superan a las variedades mejoradas por su más ajustada adaptación a las condiciones locales; consiguen escapar más eficazmente de los ataques de los predadores, encontrar más fácilmente su propia alimentación y cuidar adecuadamente de sus polluelos.

2.9.3. Alimentación

Los alimentos disponibles para el picoteo de las aves proveen una amplia variedad de elementos nutritivos, contribuyendo a una dieta equilibrada. La alimentación suplementaria puede mejorar significativamente la productividad de las aves, sin embargo, debe tenerse cuidado de asegurar que los alimentos suministrados son financieramente accesibles y disponibles localmente. Cuando los alimentos suplementarios son escasos, los criadores deben tomar todas las precauciones para que los hijuelos de hasta dos meses de edad, tengan acceso a la alimentación adicional. Las aves jóvenes son las primeras en sufrir de la escasez de alimentos y la tasa de supervivencia puede caer drásticamente. Comedores automáticos realizados con materiales locales, pueden racionalizar la distribución de los alimentos, sin por ello, aumentar la cantidad total de alimento dispensado.

2.9.4 Instalaciones

Las instalaciones avícolas proveen protección contra los predadores y contra la intemperie, aumentando la productividad de las aves. Las mismas aseguran un manejo más fácil de las aves en el caso de tratamientos individuales o cuando la vacunación se revela necesaria. Debe procurarse suficiente atención al diseño y a los materiales empleados en su construcción, de manera que las mismas no promuevan infestaciones o la propagación de parásitos internos o externos.

2.9.5 Control de enfermedades

Para que la avicultura se revele efectivamente una actividad confiable de generación de ingresos, las enfermedades de las aves deben ser prevenidas y controladas efectivamente. La enfermedad de Newcastle puede diezmar la totalidad de las gallinas susceptibles a esta enfermedad. Las vacunas comerciales junto a buenas prácticas de manejo pueden prevenir el advenimiento de la enfermedad en áreas donde las vacunas pueden conservarse bajo el frío. En las regiones donde esto no es posible, pueden ser usadas vacunas termoestables.

En la avicultura familiar las gallinas pueden ser afectadas por el cólera aviar y la viruela de las aves, las cuales pueden ser evitadas mediante la vacunación y un correcto manejo de los animales.

La producción de patos puede ser severamente afectada por enfermedades tales como la peste de los patos. Existen vacunas para prevenirla, aunque no siempre se encuentran disponibles en las áreas rurales.

El control de los parásitos internos y externos tiene el efecto de mejorar las condiciones sanitarias generales de las aves. A menudo, los tratamientos comerciales contra los parásitos

son caros, aunque remedios locales que reducen la infestación o la eliminan pueden ser utilizados con provecho.

2.10. Empacados al vacío

(Industrial, 2013) Enunciado de definición: “El empaque al alto vacío prolonga la duración de diferentes alimentos desde semanas si se mantiene en refrigeración y hasta meses si se mantiene en congelación. El empaque al vacío es un sistema por el cual se procura generar un empaque libre de oxígeno para conservar un producto y mantenerlo en buenas condiciones durante más tiempo, permite al producto llegar a lugares más distantes, así como almacenarlos más tiempo”.

Los productos empacados al vacío tienen muchas ventajas en las que consta que su duración es más prolongada puede ser de semanas y meses según su conservación, de esta manera puede ser transportado a lugares de mayor distancia y el producto llegara en buenas condiciones. Siendo esta una manera de solucionar el problema para la conservación de alimentos ya que el empaque estará libre de oxígeno logrando la preservación de los mismos.

2.10.1. Proceso

“Todo sistema de empackado al vacío debe verificar cuatro factores durante el proceso que son:

- a. Condiciones altamente higiénicas durante el proceso del producto y durante su empaque.
- b. Aplicar materiales de alta barrera a gases y a oxígeno, que en condiciones normales de temperatura y presión puedan garantizar por cada 24 horas 4 a 8cc/metro cuadrado.
- c. Equipos apropiados que puedan generar un alto vacío equivalente a 10 milibares dentro del empaque; y que además proporcionen un sellado sin desgranamiento del material ni marcas fuertes de la mordaza.

- d. Frío adecuado y constante de entre 00C y 40C”.

Para realizar un empacado al vacío se debe seguir un proceso en el cual se debe tener mucho cuidado con la higiene, la temperatura que es la recomendable para realizar el empacado, por que de esto depende que el empacado sea realizado correctamente y por ende asegure la preservación de los productos.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Identificación del producto.

Actualmente en el Cantón Espejo las empresas de producción y comercialización de productos avícolas, ofertan en una minoría este producto, existe una escases, por tal motivo se ve la necesidad de implementar esta microempresa que ofertará carne de pollo, dependiendo las necesidades del consumidor.

Con el estudio de mercado se establecerá la factibilidad de instalar una micro empresa de producción y comercialización avícola considerando la demanda insatisfecha en función de varios elementos como es el precio, características, calidad del producto, y todo lo demás, y se determinara la cantidad de pollo procesado que se puede expender a la comunidad.

Los objetivos del estudio de mercado es detectar el porcentaje de demanda insatisfecha y medir la necesidad actual y futura en la sociedad en las distintas distribuidoras de venta de pollo del Cantón Espejo.

El producto principal que esta micro empresa desea introducir en el mercado es la producción y distribución de pollos faenados, donde se seleccionara por piezas (alas, pechugas, mollejas, piernas, etc. condimentadas y empacadas al vacío congeladas lo cual nos garantiza mayor durabilidad y facilidad para su preparación, el consumidor no tendrá que preocuparse de que el producto perezca muy rápido, en el proceso de producción serán criados con las debidas atenciones y los equipos necesarios acorde las etapas de crecimientos, donde se contará con los

insumos adecuados y excelentes estándares de calidad. Se pretende aumentar el hábito de consumo, y ofrecer un producto de fácil consumo.

El pollo es considerado uno de los productos de la canasta básica, contiene calcio, fósforo, hierro, zinc, magnesio, sodio y potasio y vitaminas A, B1, B2, B3, C y ácido fólico para el correcto funcionamiento cerebral, la carne de pollo tiene un gran número de propiedades nutricionales, contiene proteínas, lípidos y minerales.

3.2. El mercado

La segmentación de mercado estará en función de la ubicación geográfica, gustos y preferencias, número de demandantes, el mercado al que se dirige el proyecto será a nivel del Cantón Espejo con proyección a nivel provincial.

El mercado meta que pretende penetrar esta microempresa es en las distintas faenadoras o puntos de venta de pollo, y en forma directa a los consumidores de la ciudad de El Ángel la cual está situada en el Cantón Espejo en la provincia del Carchi, en el norte del Ecuador. Los mercados potenciales a los cuales está orientado este producto será a la población del Cantón Espejo, así como también a los turistas que visitan nuestro cantón, y a futuro poder llegar a los demás cantones de nuestra provincia como: Montufar, Tulcán, Mira, Bolívar, San Pedro de Huaca.

Como toda empresa que desea iniciar sus actividades, se fijó el mercado meta constituido por las distintas faenadoras o puntos de venta de pollo de la ciudad de El Ángel, conformada por tres puntos de acopio de pollo, en donde transforman al producto terminado para llegar al consumidor, y dos micro mercados donde se proveen de un distribuidor, las mismas que se encuentran en los alrededores de la ciudad de El Ángel.

3.3. Objetivos del estudio de mercado.

3.3.1. General.

- Realizar el estudio de mercado, para determinar la oferta y demanda, a través de investigación de campo.

3.3.2. Específicos.

- Analizar la oferta existen de productos avícolas en el Cantón Espejo.
- Conocer la demanda existente de productos avícolas en el Cantón Espejo.
- Identificar las formas de comercialización utilizados por los productores avícolas de la zona.
- Detectar las condiciones de producción de pollos utilizados por los productores avícolas.

3.4. Matriz de estudio de mercado

OBJETIVO	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICAS	POBLACIÓN OBJETO DE
<input type="checkbox"/> Analizar la oferta existen de productos avícolas en el Cantón Espejo.	Oferta	Productos sustitutos	Primaria	Encuesta	Locales Comerciales
		Variedad de productos	Primaria	Entrevista, Encuesta	Productores/Locales Comerciales
		Precios	Primaria	Encuesta	Locales Comerciales
		Productos complementarios	Primaria	Encuesta	Locales Comerciales
		Volúmenes de Producción	Primaria	Encuesta	Locales Comerciales
<input type="checkbox"/> Conocer la demanda existente de productos avícolas en el Cantón Espejo.	Demanda	Frecuencia de consumo	Primaria	Encuesta	Consumidores
		Gusto y preferencia	Primaria	Encuesta	Consumidores
		Precios	Primaria	Encuesta	Consumidores
		Volúmenes de Compra	Primaria	Encuesta	Consumidores
		Características del producto	Primaria	Encuesta	Consumidores
		Presentación o forma de compra	Primaria	Encuesta	Consumidores
<input type="checkbox"/> Identificar las formas de comercialización utilizados por los productores avícolas, de la zona	Comercialización	Canales de distribución	Primaria	Entrevista, Encuesta	Productores / Consumidores
		Competencia	Primaria	Entrevista, Encuesta	Locales Comerciales/ Productores
		Servicio y atención al cliente	Primaria	Encuesta	Locales Comerciales
		Aceptación de compra	Primaria	Encuesta	Locales Comerciales
		Publicidad	Primaria	Encuesta	Locales Comerciales
		Comercialización del producto	Primaria	Entrevista	Productores
		Estrategia de venta	Primaria	Encuesta	Consumidores
<input type="checkbox"/> Detectar las condiciones de producción de pollos utilizados por los productores avícolas de la zona	Producción	Insumos	Primaria	Entrevista	Productores
		Mano de Obra	Primaria	Entrevista	Productores
		Costo de producción	Primaria	Entrevista	Productores

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

3.1. MECÁNICA OPERATIVA.

3.1.1. Identificación de la población.

En cuanto a consumidores se tomó como referencia la PEA del Cantón Espejo corresponde a un 45,9% de un total de 13.364 habitantes, es decir, la PEA del Cantón Espejo queda conformada por 6.135 habitantes, los mismos que tienen poder adquisitivo y decisión de compra, por lo tanto se proyecta con la tasa de crecimiento de 0,81% según información INEC-Censo 2010 desglosada de la siguiente manera.

Tabla 14 Distribución de la población por sexo Cantón Espejo

Sexo	Habitantes	Porcentaje
Mujeres	6.837	51,16
Hombres	6.527	48,84
Total	13.364	100

FUENTE: INEC-CENSO 2010
Elaborado por: La autora

En lo que se refiere a productores se aplicó la técnica de la entrevista a la Sra. Doris Cazares dueña de Distribuidor DARIAL, quien tiene un galpón de pollos ubicado en la ciudad de Mira, también se entrevistó como productor de pollos a la Sra. Martha Caicedo quien tiene ubicado su galpón de pollos en la parroquia La Libertad.

Locales comerciales (micros mercados y puntos de venta de pollos) se aplicó la técnica de la encuesta a los siguientes locales comerciales:

Tabla 15 Locales comerciales

N°	Propietario	Lugar	Establecimiento	Nombre	Teléfono
1	Sra. Doris Cazares	El Ángel	Micro mercado	Distribuidor Darial	062 977 303
2	Sra. Irene Imbaquingo	El Ángel	Punto de venta de pollo	Punto de venta 1	062 212 012
3	Sra. LilianaPerez	El Ángel	Punto de venta de pollo	Pollo criollo	0979176275
4	Sra. Ana Guamialama	El Ángel	Punto de venta de pollo	Punto de venta 2	0982729767
5	Sr. Jorge Auz	El Ángel	Micro mercado	Espejo	0980902478

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Los cuales están ubicados en la ciudad de El Ángel perteneciente al Cantón Espejo, se investigó al Gobierno Autónomo Descentralizado El Ángel si existen puntos de venta de carne de pollos en las demás parroquias pertenecientes al Cantón, al no existir se aplicó únicamente a estos locales comerciales.

Esta información se encuentra tabulada de acuerdo a los ítems definidos para cada caso.

3.5. Identificación de la muestra.

Para la aplicación de los instrumentos de recolección de información primaria, se procedió de la siguiente manera:

- En cuanto a consumidores del producto, se tomó como referencia los datos proporcionados por el INEC en el año 2010, la PEA del Cantón Espejo corresponde a 45,9% del total de la población, la PEA queda de 6.135 habitantes, ubicados en las siguientes parroquias La Libertad, San Isidro, El Ángel y El Goaltal. Por ser mayor a 100 unidades, se procederá a efectuar el cálculo de la muestra con la siguiente fórmula:

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

n=muestra.

N= población a investigar.

Z= nivel de confianza, sugerencia trabajar al 95% (1,96).

δ^2 = Varianza 0.25

e= error, se sugiere 5%, error y confianza deben cuadrar

(N-1)= correcciones para mayores de treinta

Muestra= n/N % distribución de frecuencia M=n/N

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

$$n = \frac{(1,96)^2(0,25)(6.135)}{(0,05)^2(6.135 - 1) + (1,96)^2(0,25)}$$

$$n = \frac{5892.054}{15.335 + 0.9604}$$

$$n = 362$$

El número de encuestas a levantar es de 362.

Las encuestas se realizaron de acuerdo a los porcentajes de la distribución de la población por parroquias del Cantón Espejo.

Tabla 16 Cantón Espejo

Parroquias	Habitantes	Porcentajes	N° de encuestas realizadas	Porcentajes
La Libertad	5.084	38%	138	38%
San Isidro	1.336	10%	36	10%
El Ángel	5.613	42%	152	42%
Goaltal	535	4%	14	4%
27 de Septiembre	802	6%	22	6%
Total	13.364	100%	362	100%

Fuente: Censo -2010

Elaborado: La autora

- A los productores de pollos por ser menor a 100 unidades, se aplicó la técnica del censo con la finalidad de conseguir la mayor confiabilidad en la información obtenida, se encuestó a la Sra. Doris Cazares dueña de DISTRIBUIDORA DARIAL quien tiene galpón propio de pollos en el Cantón Mira y la Sra. Martha Caicedo quienes tienen galpón de pollos en el Cantón Espejo.
- A locales de punto de venta de carne de pollo se aplicó la técnica del censo son 3 puntos de venta situados en la ciudad de el Ángel y 2 micro mercados.

3.6. Técnicas e instrumentos.

- Encuestas para consumidores. (**Anexo N° 1**)
- Entrevista para locales comerciales. (**Anexo N° 2**)
- Encuestas para productores. (**Anexo N° 3**)

3.6.1. Información primaria.

Para la recopilación de datos se realizó las encuestas a la población económicamente activa del Cantón Espejo, en la ciudad de El Ángel, con la cual se pudo conocer los gustos y preferencia de posibles consumidores, también se realizó encuestas a puntos de ventas de carne de pollo los cuales son 3 y 2 micro mercados, para los productores avícolas se realizó entrevistas.

3.7. Tabulación y análisis de la información.

Resultados de la información realizada a consumidores de carne de pollo del Cantón Espejo.

DATOS GENERALES:

a. Indicador: Edad

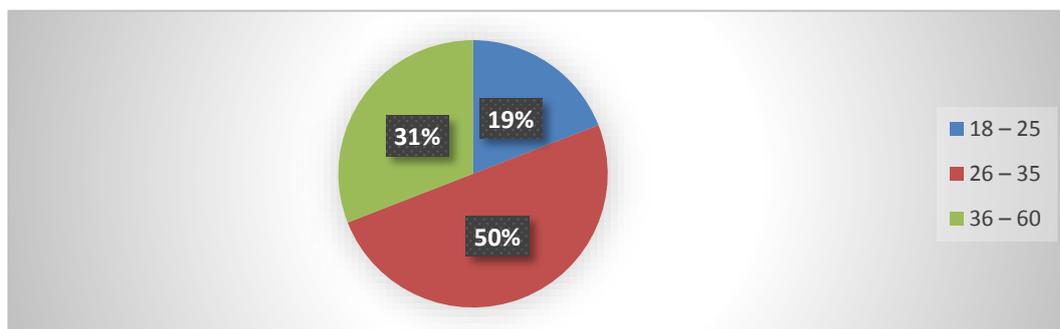
Tabla 17 Edad

Edad	Cantidad	Porcentaje
18 – 25	69	19,06
26 – 35	181	50,00
36 – 60	112	30,94
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 1 Edad



Fuente: Tabla 16

Elaborado por: La autora

Análisis:

La mayoría de la muestra del Cantón Espejo que se encuesta está en edades comprendidas de 26 y 35 años edad joven lo cual es favorable para el proyecto ya que el mercado se encuentra con personas mayores de 26 años que cuentan con trabajo e ingresos propios, con un porcentaje representativo de un 50% seguido por las edades comprendidas de 36 y 60 años con un 31% y en una minoría en edades comprendidas de 18 y 25 años con un 19%.

b. Indicador: Género

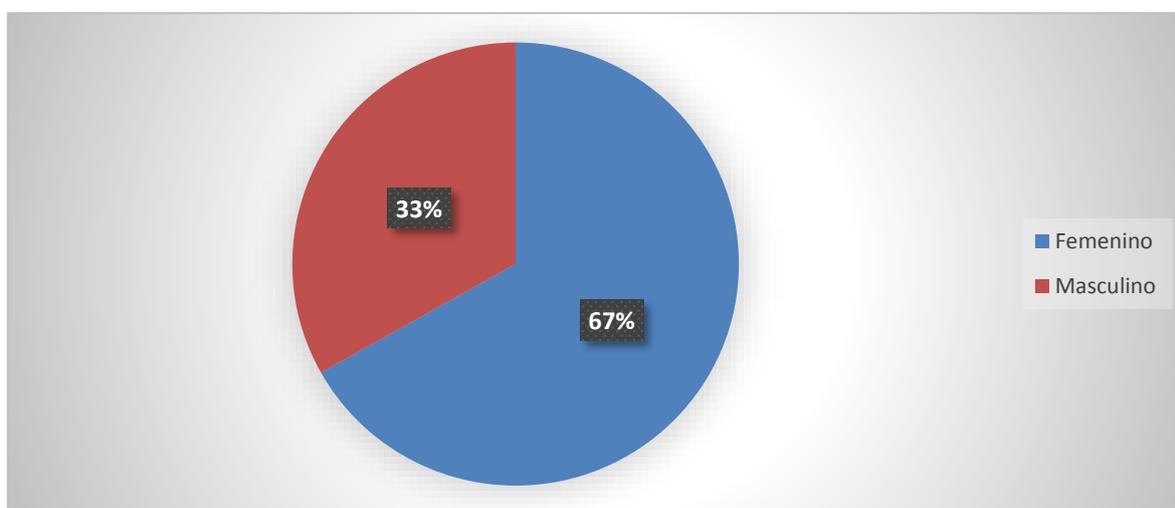
Tabla 18 Género

Género	Cantidad	Porcentaje
Femenino	242	66,85
Masculino	120	33,15
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 2 Género



Fuente: Tabla 17

Elaborado por: La autora

Análisis:

Como muestra el gráfico un 67% son mujeres las personas que se encuestó considerando que son quienes adquieren este producto y el mercado más interesado del mismo, el resto género masculino con un 33%

c. Indicador: Nivel de instrucción

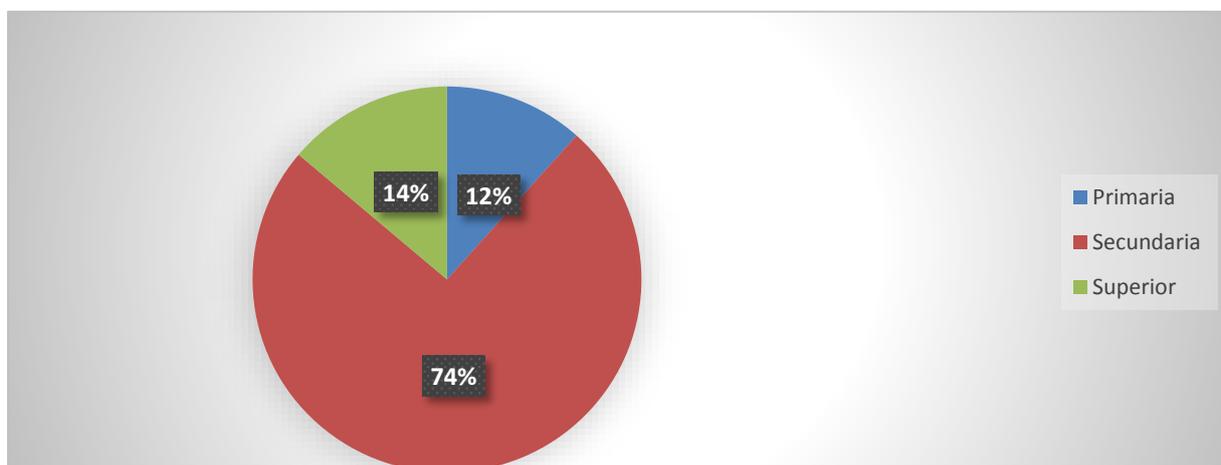
Tabla 19 Instrucción

Instrucción	Cantidad	Porcentaje
Primaria	42	11,60
Secundaria	270	74,59
Superior	50	13,81
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 3 Instrucción



Fuente: Tabla 18

Elaborado por: La autora

Análisis:

El nivel de educación en el Cantón Espejo con un porcentaje representativo de un 61% ha terminado la secundaria, en un término medio la primaria seguida de lo que es el nivel superior.

d. Indicador: Ocupación

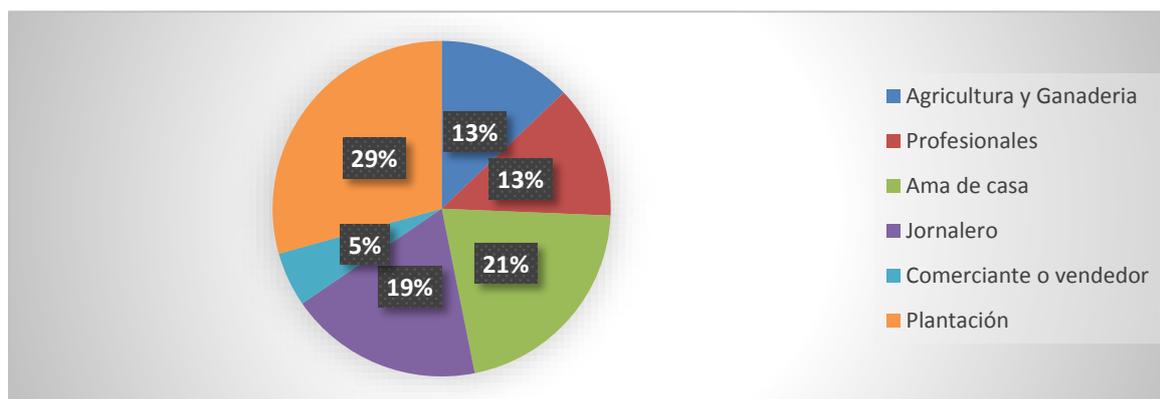
Tabla 20 Ocupación

Ocupación	Cantidad	Porcentaje
Agricultura y Ganadería	49	13,54
Profesionales	49	13,54
Ama de casa	81	22,38
Jornalero	71	19,61
Comerciante o vendedor	20	0,00
Plantación	112	30,94
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 4 Ocupación



Fuente: Tabla 19

Elaborado por: La autora

Análisis:

La población del Cantón Espejo su fuente de trabajo es en las plantaciones que se encuentran en sus alrededores con un 29% quienes tienen poder adquisitivo y es favorable para el proyecto. Seguido por la gente que se dedica a trabajar como jornalero con un 21%, luego en un porcentaje representativo con un 22% amas de casa con un 21% y en iguales condiciones las personas que se dedican a la agricultura y ganadería con un 14% y en una minoría con un 5% en comerciantes o vendedores.

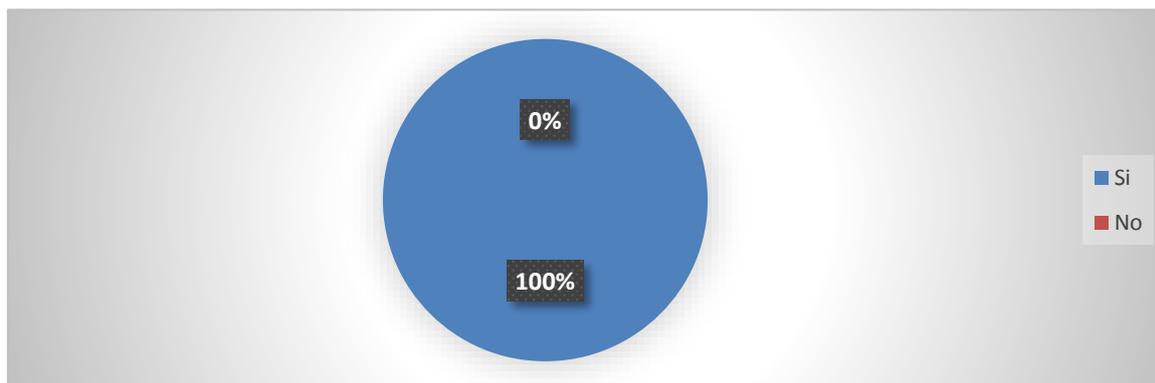
INDICADOR: CONSUMO**Pregunta N° 1**

¿Consumes Ud. carne de pollo?

Tabla 21 Consumo

Frecuencia	Número de consumidores	Porcentaje
Si	362	100,00
No	0	0,00
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaborado por: La autora

Gráfico N° 5 Consumo**Análisis:**

En su totalidad la población del Cantón Espejo consume carne de pollo con un 100% por su accesibilidad y el valor nutritivo que esta carne posee, siendo viable introducir al mercado este producto.

INDICADOR: GUSTO Y PREFERENCIA

Pregunta N° 2

¿Qué tipo de carne le gusta consumir más?

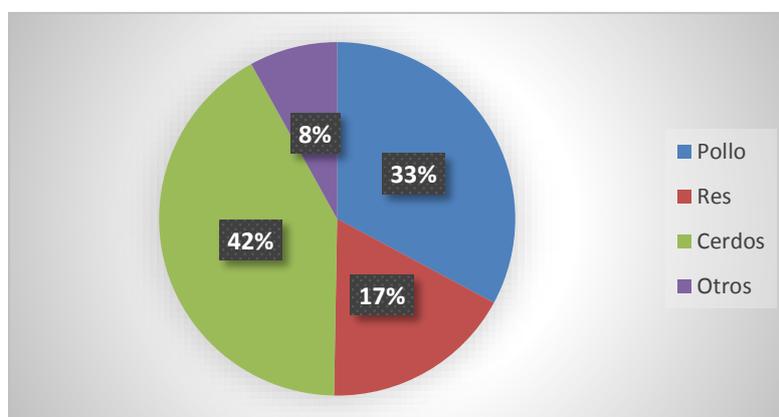
Tabla 22 Tipo de carne

Tipo de carne	Número de consumidores	Porcentaje
Pollo	119	32,87
Res	63	17,40
Cerdos	151	41,71
Otros	29	8,01
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 6 Tipo de carne



Análisis:

En gusto y preferencia se puede observar que la mayoría de la población ha optado por la carne de cerdo con un 42%, seguido por la carne de pollo con un 33%, luego la carne de res con un 17% y en una minoría opta por otras carnes como puede ser la de pescado, cuy, etc.

Pregunta N° 3

INDICADOR: FRECUENCIA DE CONSUMO

¿Cada qué tiempo adquiere carne de pollo?

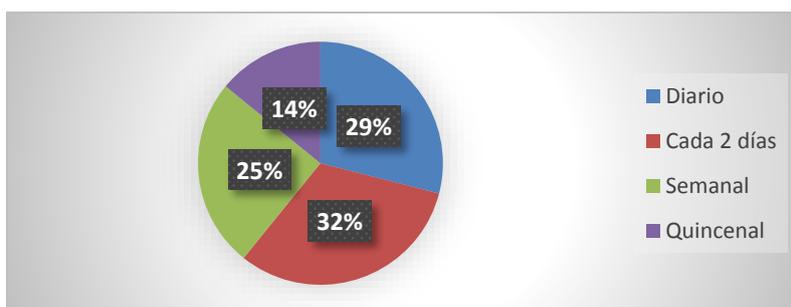
Tabla 23 Frecuencia de consumo

Frecuencia de consumo	Número de consumidores	Porcentaje
Diario	105	29,01
Cada 2 días	115	31,77
Semanal	91	25,14
Quincenal	51	14,09
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 7 Frecuencia de consumo



Análisis:

Con respecto al tiempo de adquisición de la carne de pollo, los consumidores del Cantón Espejo adquieren cada 2 días con un mayor porcentaje de un 32% necesidad que predomina de tener la carne de pollo fresca por un tiempo menor en refrigeración, esto hace que las expectativas de la distribución de carne de pollo sea muy favorable para una rotación rápida de productos en ventas, seguido con un 29% por consumidores que comen diario luego por personas que consumen semanalmente con un 25% y en una minoría consume quincenal con un 14%, al contar con esta microempresa en la localidad se disminuye el tiempo de transportar y distribuirla en condiciones óptimas para su consumo.

Pregunta N°4**INDICADOR: VOLUMEN DE ADQUISICIÓN**

¿Qué cantidad consume?

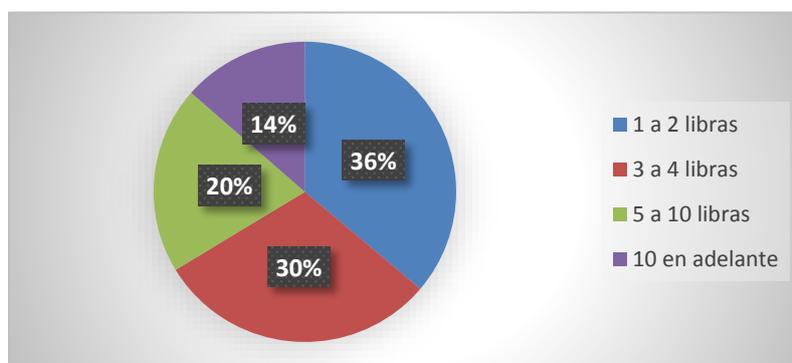
Tabla 24 Cantidad de consumo

Cantidad de Consumo	Número de consumidores	Porcentaje
1 a 2 libras	131	36,19
3 a 4 libras	109	30,11
5 a 10 libras	73	20,17
10 en adelante	49	13,54
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 8 Cantidad de consumo

**Análisis:**

La cantidad de consumo en un mayor porcentaje con un 36% consume de 1 a 2 libras seguido de las personas que utilizan de 3 a 4 libras con un 30% y en una minoría de 5 a 10 libras y de 10 libras en adelante con un 20% y 14% respectivamente con un consumo mensual de 11290 a 22580 libras.

Pregunta N°5

INDICADOR: PRECIOS

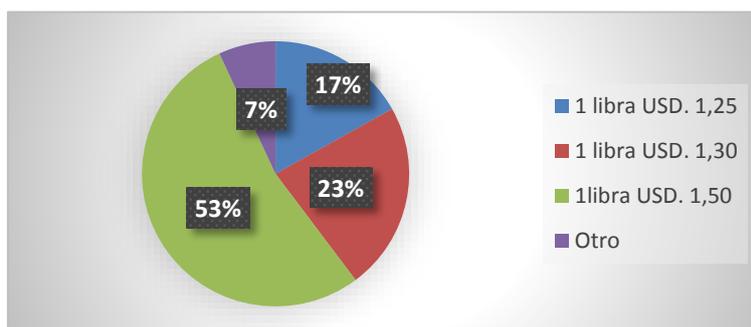
¿El precio al que adquiere habitualmente la carne de pollo en libras es?

Tabla 25 Precio promedio

Precio promedio	Número de consumidores	Porcentaje
1 libra USD. 1,25	61	16,85
1 libra USD. 1,30	83	22,93
1libra USD. 1,50	193	53,31
Otro	25	6,91
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaborado por: La autora

Gráfico N° 9 Precio promedio



Análisis:

Como muestra el gráfico el precio al que compran es de USD. 1,50 al que los puntos de venta lo entregan en un 53% seguido de USD.1, 30 con un 23% y en una minoría por compran pollo en pie que le sale más económico con un 17%, y con un 7% que optaron la opción otro ya que ellos crían y su consumo es interno y cuando ya no tiene compran en los puntos de venta, por lo que si se implementaría la microempresa competiríamos con un precio promedio.

Pregunta N°6**INDICADOR: FORMA DE COMPRA**

¿Al momento de comprar la carne de pollo compra por?

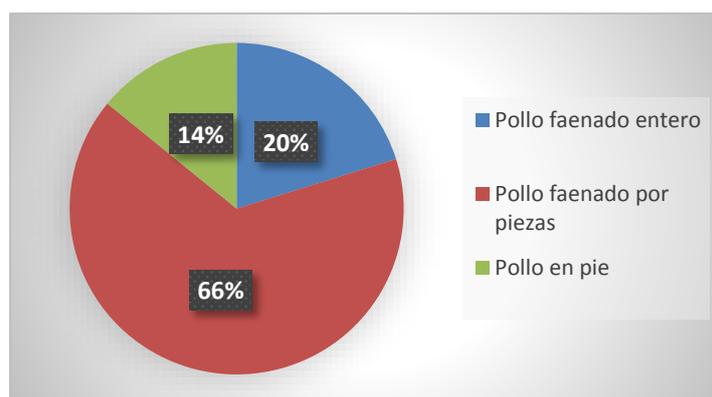
Tabla 26 Forma de compra

Forma de compra	Número de consumidores	Porcentaje
Pollo faenado entero	73	20,17
Pollo faenado por piezas	238	65,75
Pollo en pie	51	14,09
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 10 Forma de compra

**Análisis:**

Al momento de comprar carne de pollo la población compra por pollo faenado por piezas ya que al momento de adquirir en los puntos de venta lo empacan por el peso en libras en presas con un 66%, seguido por las personas que adquieren enteros con un 20% y pollo en pie con un 14% por que solo hay un punto de venta en pie y toca reservar bajo pedido y otros consumidores por ser propio consumo.

Pregunta N° 7

INDICADOR: Características

¿Qué características toma en cuenta al momento de adquirir la carne de pollo?

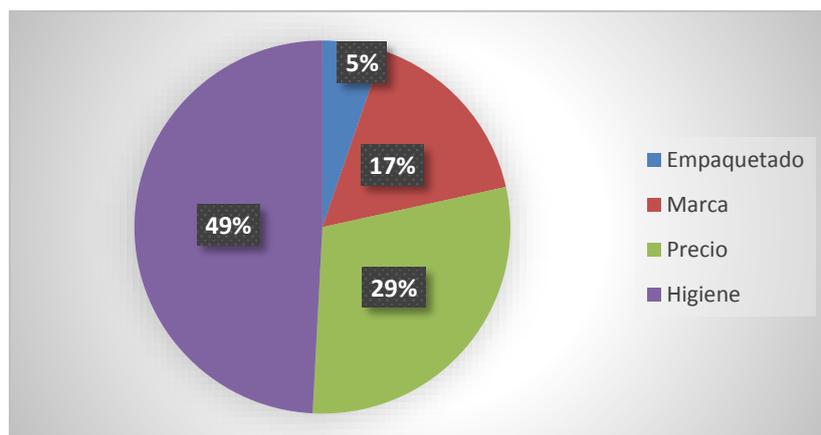
Tabla 27 Características

Características	Número de consumidores	Porcentaje
Empaquetado	19	5,25
Marca	59	16,30
Precio	106	29,28
Higiene	178	49,17
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 11 Características



Análisis:

Una de las pautas para una buena comercialización es que los consumidores opta por la higiene que debe tener el producto al momento de compra el cliente escoge carne de pollo limpio y fresco con un 49% seguido por las personas que optan por el precio de acuerdo a la economía con un 29% y seguido por la marca con un 17% y en una minoría por el empaquetado con un 5%

Pregunta N°8

INDICADOR: CANALES DE DISTRIBUCIÓN

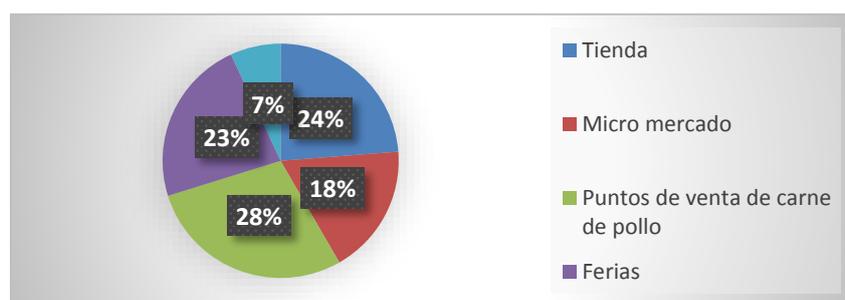
¿Dónde adquiere la carne de pollo?

Tabla 28 Adquisición de la carne de pollo

Adquisición de la carne de pollo	Número de consumidores	Porcentaje
Tienda	86	23,76
Micro mercado	65	17,96
Puntos de venta de carne de pollo	103	28,45
Ferias	83	22,93
Otros	25	6,91
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaborado por: La autora

Gráfico N° 12 Adquisición de la carne de pollo



Análisis:

La población del Cantón Espejo optan por consumir la carne de pollo de los puntos de venta de carne de pollo por su frescura, precio y atención con un 28% se concluye que la mejor forma de comercialización es llegar con el producto al por mayor en los diferentes puntos de venta de carne de pollo y a través de ellos al consumidor final, seguido por las personas que adquieren en las tiendas vecinas con un 24% y luego por los que optan comprar en las ferias los lunes quienes son consumidores en su mayoría semanal con un 23% y en un menor porcentaje de un 18% adquiere en micro mercados que debe ser por la marca, en un 7% en otros quienes deben consumir propio.

Pregunta N°9**INDICADOR: COMPETENCIA**

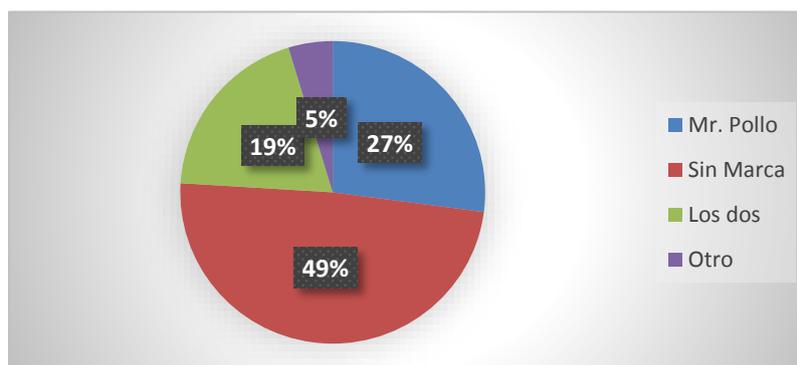
¿Qué marca consume al comprar carne de pollo?

Tabla 29 Marca

Marca	Número de consumidores	Porcentaje
Mr. Pollo	98	27,07
Sin Marca	177	48,90
Los dos	70	19,34
Otro	17	4,70
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 13 Marca**Análisis:**

La población en la actualidad ya no compra por la marca prefieren comprar la carne de pollo sin marca porque algunos consumidores escogen por su sabor, que sea fresco, con un porcentaje representativo de un 49% seguido por consumidores que opta por Mr. Pollo con un 27% y consumidores que optan por los dos ya que cuando no hay del Mr. pollo eligen el sin marca en un 19% y en una minoría que elige otro ya que manifestaron que compran pollo criollo otros pollo Pronaca con un 5%

Pregunta N°10**INDICADOR: ESTRATEGIA DE VENTA**

¿Estaría dispuesto a consumir carne de pollo en presas seleccionadas empacadas al vacío y condimentadas?

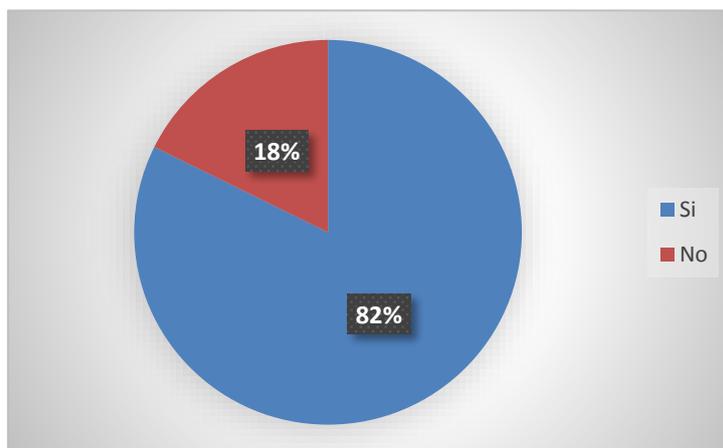
Tabla 30 Aceptación carne de pollo condimentada

Frecuencia	Número de consumidores	Porcentaje
Si	298	82,32
No	64	17,68
Total	362	100,00

Fuente: Encuesta a consumidores

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 14 Aceptación carne de pollo condimentada

**Análisis:**

Como muestra el gráfico el 82% de la población del Cantón Espejo está dispuesto a consumir carne de pollo por presas seleccionadas y condimentadas listas para preparación y uso, en una minoría seguirá comprando lo que comúnmente han venido adquiriendo.

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS A PUNTOS DE VENTA DE CARNE DE POLLO Y MICROMERCADOS

La presente encuesta está dirigida a los propietarios de puntos de venta de carne de pollo con el objetivo de conseguir posibles compradores.

PUNTOS DE VENTA DE CARNE DE POLLO

PRODUCTOS AVÍCOLAS

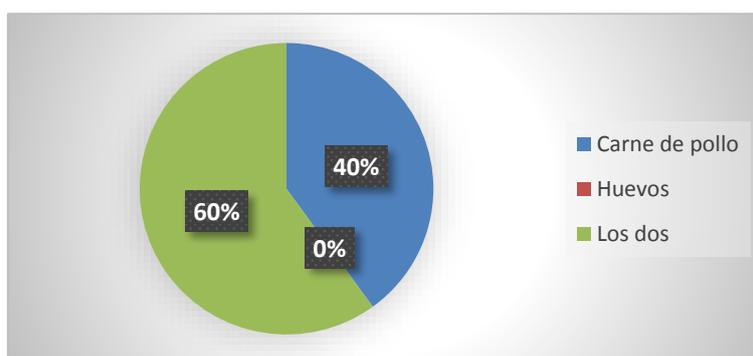
1. ¿Qué productos avícolas vende?

Tabla 31 Productos avícolas

Productos	Número de locales	Porcentaje
Carne de pollo	2	40,00
Huevos		0,00
Los dos	3	60,00
Total	5	100

Fuente: Encuesta a consumidores
Elaborado por: La autora

Gráfico N° 15 Productos avícolas



Análisis:

En los puntos de venta de la localidad se vende en tanto carne de pollo como huevos en la mayoría de estos, y pocos locales se dedican exactamente a la carne de pollo, lo que es conveniente para el proyecto.

IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA AVÍCOLA

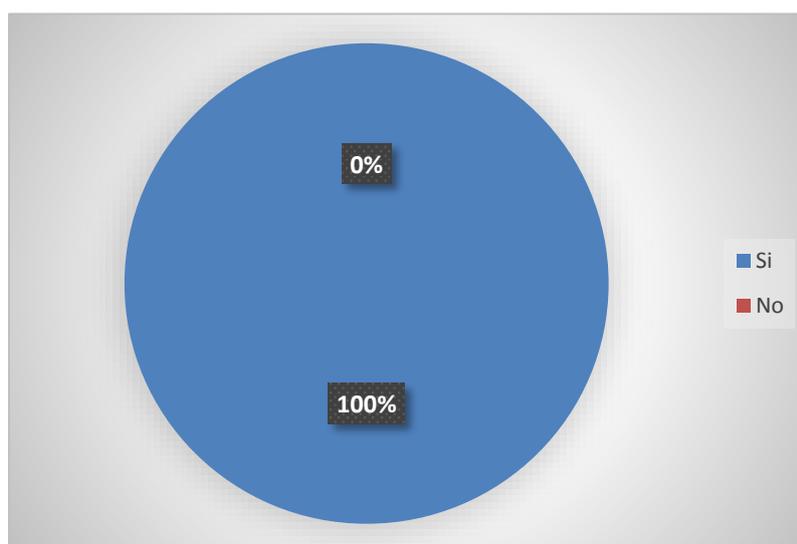
2. ¿Cree Ud. qué si se implementaría una nueva micro empresa de producción de pollo tendría aceptación en el mercado?

Tabla 32 Aceptación de una microempresa avícola

Frecuencia	Número de locales	Porcentaje
Si	5	100
No	0	0
Total	5	100

Fuente: Encuesta a puntos de venta de carne pollo
Elaborado por: La autora

Gráfico N° 16 Aceptación de una microempresa avícola



Análisis:

En la totalidad están de acuerdo que se implemente esta microempresa ya que brindaría producto y sería beneficioso tanto para los compradores como productores de estos productos.

PROVEEDOR ESTABLE

3. ¿Cuenta con proveedor estable?

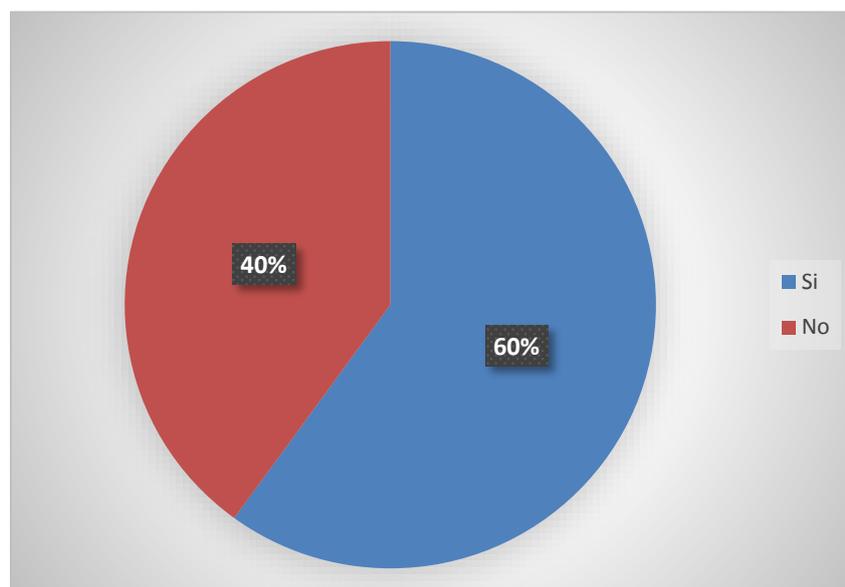
Tabla 33 Proveedor estable

Frecuencia	Número de locales	Porcentaje
Si	3	60,00
No	2	40,00
Total	5	100

Fuente: Encuesta a puntos de venta de carne pollo

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 17 Proveedor estable



Análisis:

La mayoría de los locales si tienen proveedor estable con un 60% en un porcentaje considerable hay una insatisfacción de parte de los proveedores el cual se puede cubrir con la implantación del proyecto.

Cantidad de adquisición para la venta

4. ¿Cuánto adquiere semanalmente para la venta?

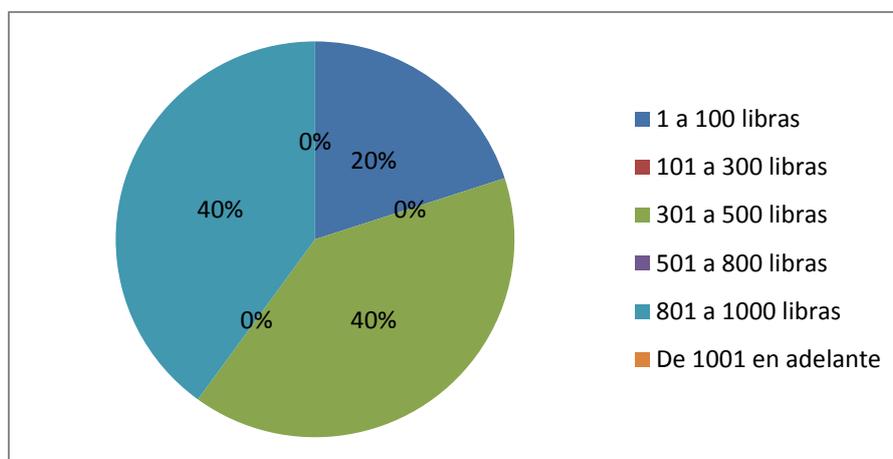
Tabla 34 Adquisición de libras de pollo semanalmente

LIBRAS DE CARNE DE POLLO	Número de locales	Porcentaje
1 a 100 libras	1	20,00
101 a 300 libras	0	0,00
301 a 500 libras	2	40,00
501 a 800 libras	0	0,00
801 a 1000 libras	2	40,00
De 1001 en adelante	0	0,00
Total	5	100

Fuente: Encuesta a puntos de venta de carne pollo

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 18 Adquisición de libras de pollo semanalmente



Análisis:

En porcentajes representativos el consumo de carne de pollo semanalmente está en un promedio de 500 a 800 libras en adelante, en promedio de pollos de 5 libra cada local consume semanalmente de 60 a 100 pollos, es decir, 300 a 500 libras y en un bajo porcentaje de 100 libras que da un promedio de 20 pollos.

Razones para cambio de proveedor

5. ¿Cuál sería las razones para qué Ud. cambiará de proveedor?

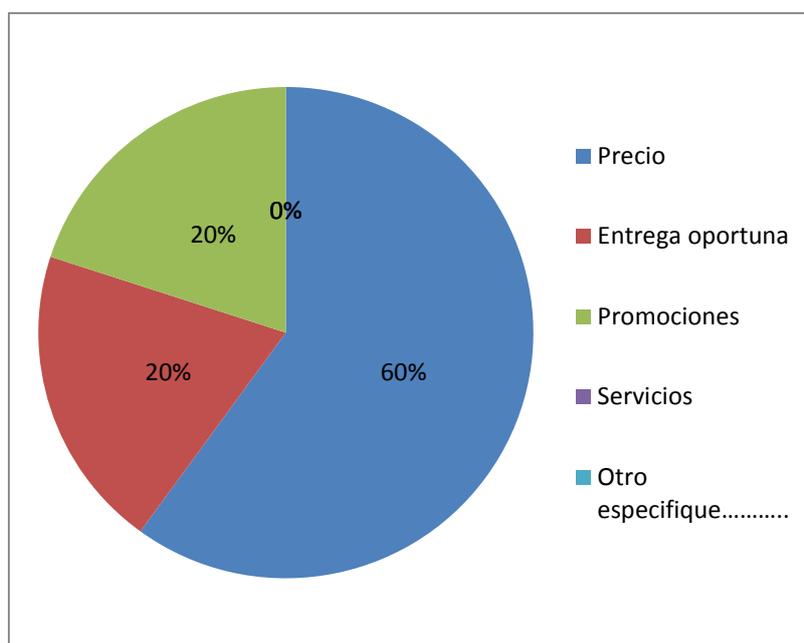
Tabla 35 Razones para cambio de proveedor

RAZONES PARA CAMBIO DE PROVEEDOR	Número	
	de locales	Porcentaje
Precio	3	60,00
Entrega oportuna	1	20,00
Promociones	1	20,00
Servicios	0	0,00
Otro, especifique	0	0,00
Total	5	100,00

Fuente: Encuesta a puntos de venta de carne pollo

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 19 Razones para cambio de proveedor



Análisis:

Los puntos de venta cambiaría si se le entregara a un buen precio luego eligen por entrega oportuna y promociones.

Aceptación de compra

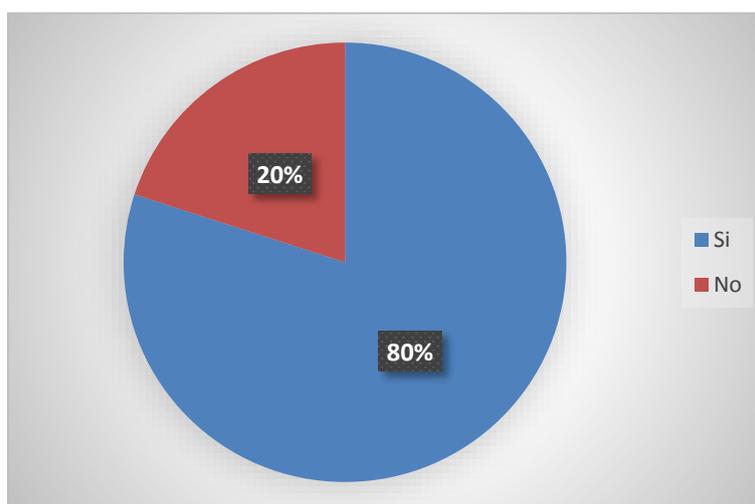
6. ¿De existir un distribuidor de carne de pollo condimentada en presas lista para preparar estaría dispuesto a adquirir para la venta?

Tabla 36 Aceptación de compra

Frecuencia	Número de locales	Porcentaje
Si	4	80,00
No	1	20,00
Total	5	100

Fuente: Encuesta a puntos de venta de carne pollo
Elaborado por: La autora

Gráfico N° 20 Aceptación de compra



Análisis:

Los puntos de venta están dispuestos a comprar el producto que ofrecerá la empresa siempre y cuando exista un distribuidor local que les realice entrega oportuna a precios cómodos.

Publicidad

7. ¿Cómo le gustaría enterarse de este nuevo proveedor?

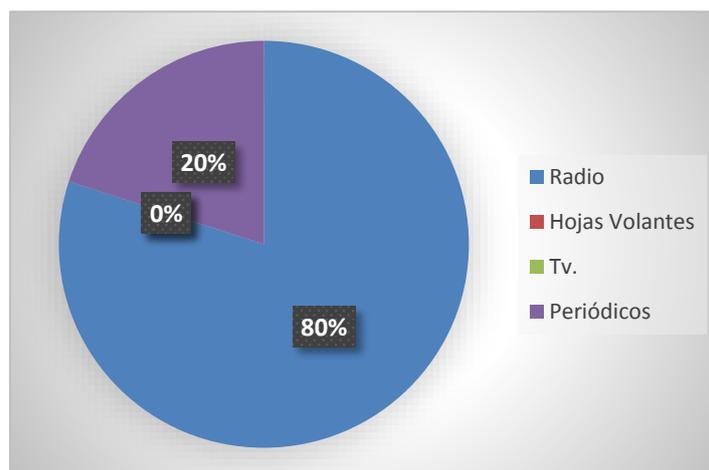
Tabla 37 Publicidad

Publicidad	Número de locales	Porcentaje
Radio	4	80,00
Hojas Volantes	0	0,00
Tv.	0	0,00
Periódicos	1	20,00
Total	5	100

Fuente: Encuesta a puntos de venta de carne pollo

Elaborado por: La autora

Gráfico N° 21 Publicidad



Análisis:

La mayoría escoge la publicidad a través de la radio, que es el medio más efectivo de información en la localidad.

ENTREVISTAS REALIZADAS A LOS PRODUCTORES AVÍCOLAS DE LA ZONA

La siguiente entrevista estuvo dirigida a los productores avícolas.

Se entrevistó a la Sra. Doris Cazares propietaria de un local comercial de carne de pollo y venta de huevos denominado Distribuidor Daríal y a la vez propietaria de un galpón de pollos situado en la ciudad de Mira, el 27 de diciembre 2014 a las 11:00am.

PRODUCCIÓN AVÍCOLA

1. ¿Cuál es la producción avícola de su empresa?

La producción avícola a la que se dedica es producción y distribución de carne de pollo y producción de huevos, cuenta con galpón propio el cual está situado en la ciudad de Mira en el Cantón Mira.

PRECIOS

2. ¿Cuál es el precio de la libra de carne de pollo a que Ud. vende?

Se entrega a 2 puntos de venta de carne de pollo en la ciudad del Ángel a un precio de USD. 1,10 cada libra se entrega también a las 4 tiendas en la parroquia La Libertad a un precio de USD. 1,15 cada libra, debido al transporte que se utiliza para la entrega. En lo que es locales de comida se entrega a 3 locales de comida por cada local 30 pollos de un peso promedio de 5 libras a un precio de USD. 1,15.

VOLUMENES DE PRODUCCIÓN

3. ¿Qué cantidad de carne de pollo distribuye diariamente?

Se entrega los días lunes de feria en la ciudad de El Ángel, a dos puntos de venta 100 libras por local, los días martes a domingo un promedio de 125 a 150 libras diarias, en tres

locales de comida los lunes 120 libras por local, los demás días bajo pedido un promedio de 75 a 100 libras, en lo que es tiendas se distribuye por libras 20 libras diarias por tienda.

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO

4. ¿Cómo comercializa los productos avícolas?

Cuenta con transporte propio el cual distribuye a locales de comida y tiendas, también cuenta con un punto de venta de carne de pollo en la ciudad del Ángel, que está ubicado en la calle Bolívar y Sucre el cual el precio al que entrega directamente al consumidor final es de USD. 1,25 la libra.

COMPETENCIA

5. ¿Cuáles son sus principales competidores?

Los competidores son distribuidores de la marca Mr. Pollo también están competidores de la zona como pollo criollo que entrega en el punto de venta de carne de pollo cercano.

COSTO DE PRODUCCIÓN

6. ¿Cuál es su mayor costo de producción avícola?

El mayor costo de producción está en los insumos, se trae de la ciudad de Ibarra y la mano de obra ya que el plantel avícola aun no es tecnificado no se tiene maquinas peladoras, lo cual toca contratar personas ocasional para el pelado de los pollos.

MANO DE OBRA

7. ¿Cuántos trabajadores ocupan su negocio por género?

Cuenta por el momento con 2 mujeres y 2 galponeros y 1 persona que distribuye el producto y a la vez es chofer.

ADQUISICIÓN DE INSUMOS

8. ¿Cómo adquiere los insumos para la producción avícola?

Se adquiere a intermediarios ya que no se cuenta con proveedores cercanos.

La siguiente entrevista estuvo dirigida a los productores avícolas del Cantón Espejo

Entrevista realizada a la Sra. Martha Caicedo propietaria de un galpón de pollos situado en la parroquia La Libertad el 23 de diciembre del 2014 a las 9:00am.

PRODUCCIÓN AVÍCOLA

1. ¿Cuál es la producción avícola de su empresa?

La producción avícola a la que se dedica es producción de carne y producción de huevos, cuenta con galpón propio el cual está situado en la parroquia La Libertad en el Barrio San Isidro.

PRECIOS

2. ¿Cuál es el precio de la libra de carne de pollo a que Ud. vende?

Se entrega a 1 puntos de venta de carne de pollo en la ciudad de Ibarra a un precio de USD. 0,95 la libra en pollo en pie, la entrega se lo realiza en el galpón.

VOLUMENES DE PRODUCCIÓN

3. ¿Qué cantidad de carne de pollo distribuye diariamente?

Se entrega 500 pollos al mes de un peso promedio de 5 libras sacado a las 4 semanas, para el consumo interno se tiene previsto 100 pollos que se entrega bajo pedidos, en días festivos como primeras comuniones, navidad, etc. Se cría 1000 pollos. Antes la distribución al

mes 1000 pollos porque se entregaba a los locales de comida en El Ángel, pero como se retrasaba en los pagos se decidió entregar a un solo punto de venta seguro.

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO

4. ¿Cómo comercializa los productos avícolas?

Entrega en el plantel avícola ya que el trato con el Sr. que adquiere lo retira en el puesto mismo se lo lleva en gavetas en pollo en pie.

COMPETENCIA

5. ¿Cuáles son sus principales competidores?

Los proveedores que distribuyen en las tiendas vecinas.

COSTO DE PRODUCCIÓN

6. ¿Cuál es su mayor costo de producción avícola?

El mayor costo de producción está en los insumos, se trae de la ciudad de Ibarra

MANO DE OBRA

7. ¿Cuántos trabajadores ocupan su negocio por género?

Cuenta por el momento con dos personas, una mujer y un hombre

ADQUISICIÓN DE INSUMOS

8. ¿Cómo adquiere los insumos para la producción avícola?

Se adquiere a intermediarios ya que no se cuenta con proveedores cercanos.

3.8. Análisis de la demanda

Para la determinación de la demanda se tomó como referencia la investigación de mercado realizada a la muestra de la PEA del cantón Espejo, con esta información se analizó la frecuencia de consumo y la cantidad de adquisición del producto la cual se encuentra detallada en las preguntas N 3 y 4, del estudio de mercado, a continuación se describe los resultados obtenidos.

Tabla 38 Comportamiento de la demanda

Consumidores potenciales	Frecuencia de consumo	Número de consumidores	Porcentaje	Número de veces de consumo al año	Cantidad en libras	Total Anual
	Diario	105	29,01	365	1	38.325
	Cada 2 días	115	31,77	182	3	62.790
362	Semanal	91	25,14	52	5	23.660
	Quincenal	51	14,09	24	10	12.240
	Total	362	100,00			137.015

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

3.8.1. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda futura de consumo de carne de pollo en libras se tomó como base la tasa de crecimiento poblacional del Cantón Espejo que es de 0,81% según información del censo del INEC 2010, se tomó como referencia el método de crecimiento porcentual de la población, este índice se multiplicó con el consumo determinado en el año 2014 tomando como base.

La proyección se la realizó para cinco años de acuerdo a la vida útil del proyecto, la fórmula que se aplico es la siguiente:

$$M = C(1 + r)^n$$

$M = población\ futura$

$C = población\ inicial$

$r = tasa\ de\ crecimiento$

$n = año\ proyectado$

Tabla 39 Proyección de la demanda

Año	Demanda anual en productos en libras
2014	137.015
2015	138.125
2016	139.244
2017	140.372
2018	141.509
2019	142.655

Fuente: Crecimiento poblacional INEC-Censo 2010
Elaborado por: La autora

Esta proyección estima que el consumo de carne pollo en presas seleccionadas y condimentada lista para preparar, se establece una demanda potencial de 138.125 libras para el primer año, en un promedio de 5 libras cada pollo daría un consumo de 27.403 pollos.

3.9. Análisis de la oferta

El principal distribuidor en el cantón Espejo es Distribuidor DARIAL quien tiene un punto de venta de carne de pollo quien a la vez es productor, el galpón de pollos se encuentra ubicado en la zona del Carchi, en el Cantón Mira.

El plantel avícola de la Sra. Martha Caicedo el cual está situado en la parroquia de La Libertad, el mercado lo tiene establecido específicamente para la ciudad de Ibarra porque en el sector de La Libertad entrega poca carne de pollo para la venta.

3.9.1. Proyección de la oferta

En base a la entrevista realizada a la Sra. Martha Caicedo el galpón avícola que ella posee, está listo para producir 1.000 pollos al mes, de un peso promedio de 5 libras cada pollo, normalmente produce 600 pollos mensuales, con lo cual cubre 36.000 libras al año, cada mes entrega 2.500 libras (500 pollos) bajo pedido y 500 libras (100 pollos) son para venta directa en el plantel avícola, la capacidad instalada utilizada es de un 60%, normalmente en las ventas se incrementa 6000 libras cada año, lo que representa 500 libras mensuales, es decir cada año incrementa un 16%. Al no contar con datos históricos se toma esta tasa como base para realizar la oferta, para el proyecto durante los próximos 5 años.

Tabla 40 Proyección de la oferta

Año	Oferta anual en productos en libras
2014	36.000
2015	41.760
2016	48.442
2017	56.192
2018	65.183
2019	75.612

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora

Se establece que para el año uno se tendrá una oferta de 41.760 libras con una tasa de crecimiento del 16%.

BALANCE OFERTA- DEMANDA

Para determinar la demanda potencial a satisfacer del segmento de mercado se realizó un balance oferta con demanda como muestra el siguiente cuadro.

Tabla 41 Demanda potencial a satisfacer

Año	Oferta anual en productos en libras	Demanda anual en productos en libras	Demanda potencial a satisfacer en libras
2015	41.760	138.125	96.365
2016	48.442	139.244	90.802
2017	56.192	140.372	84.180
2018	65.183	141.509	76.326
2019	75.612	142.655	67.043

Fuente: Proyección de oferta y demanda
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS DE PRECIOS

El porcentaje significativo de acuerdo a las encuestas es de USD. 1,50 para la proyección de precios para los próximos cinco años se realizó con un incremento de 3.76% que es el índice de inflación en el Ecuador para el 2014 según el Banco Central del Ecuador.

Tabla 42 Proyección de precios

Año	Precios proyectados
2015	1,56
2016	1,61
2017	1,67
2018	1,73
2019	1,80

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: La autora

PRONÓSTICO DE VENTAS

Para pronosticar las ventas se tomó como base la demanda potencial a satisfacer del cual considerara un 50% para el año uno, con un incremento de 10% para los años siguientes.

Tabla 43 Demanda potencial a

Año	Demanda potencial a satisfacer en libras	Demanda a cubrir por el proyecto
2015	96.365	48.183
2016	90.802	54.481
2017	84.180	58.926
2018	76.326	61.061
2019	67.043	60.339

FUENTE: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora

Se toma los datos de la proyección de la demanda insatisfecha con los precios pronosticados.

Tabla 44 Cantidad en libras a cubrir

Año	Cantidad en libras a cubrir el proyecto	Precio por libra proyectado	Ventas proyectadas
2015	48.183	1,56	75.164,70
2016	54.481	1,61	87.714,73
2017	58.926	1,67	98.406,42
2018	61.061	1,73	105.635,18
2019	60.339	1,80	108.609,66

Fuente: Proyección de demanda a satisfacer y precio
Elaborado por: La autora

Análisis del capítulo:

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de mercado se puede decir lo siguiente:

Existe consumo masivo de carne de pollo, las personas compran cada dos días en el año se puede decir la mitad del año. Toman en cuenta higiene, y precio.

La población del cantón Espejo tiene la necesidad de un producto fresco, fácil y rápido de preparación.

El precio que los consumidores adquieren es de USD. 1,50 se puede entregar a un precio más bajo para captar clientes.

Los principales competidores son avicultores de otros lugares, como Mr. Pollo que entregan en las tiendas, y Distribuidor Darial quien entrega la mayor parte de la zona en el Carchi.

La mejor forma de comercializar el producto será en los puntos de venta de carne de pollo, y en las tiendas, ya que el consumidor es donde más lo adquiere.

Los puntos de venta en un alto porcentaje están dispuestos a comprar siempre que se les provea en forma estable y con precios más bajos a los que comúnmente les entregan los distribuidores actuales.

La investigación da como resultados que existe la oportunidad de venta de carne de pollo en presas seleccionadas condimentadas y empacada al vacío, por lo que se propone realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa que procese y venda dicho producto.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño del proyecto

Para establecer el tamaño es importante definir la capacidad de producción instalada que permita cubrir una parte de la demanda potencial insatisfecha establecida en el estudio de mercado.

Se tomara en cuenta algunos aspectos técnicos para definir el tamaño del proyecto.

➤ **El mercado meta y cobertura del proyecto**

La demanda de carne de pollo por los consumidores del Cantón Espejo presentan un camino viable para la implementación de este proyecto, el mercado es altamente atractivo, por la información obtenida en la investigación de campo se determinó que el 82% de la PEA están dispuestos adquirir el producto.

➤ **Disponibilidad de la materia prima**

La materia prima como son los pollos BB e insumos el proveedor es de la localidad se realizara un contrato para la compra al por mayor para obtener descuentos por la cantidad que se adquiera.

➤ **Disponibilidad de mano de obra**

Es una actividad de campo lo cual no se requiere de personal altamente tecnificado más bien se requiere de personal que tenga conocimiento y experiencia.

➤ **Capacidad de producción**

Tabla 45 Capacidad de producción

Año	Demanda potencial insatisfecha	Cantidad en libras a cubrir el proyecto
2015	96.365	48.183
2016	90.802	54.481
2017	84.180	58.926
2018	76.326	61.061
2019	67.043	60.339
Total capacidad instalada a cubrir		282.989
Total demanda insatisfecha	potencial	414.716

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

Para la capacidad instalada del proyecto a cubrir es de 282.989 libras en peso promedio cada pollo de cinco libras cubriría 56.598 pollos durante los cinco años. Con respecto la demanda potencial insatisfecha es de 82.943 pollos en el mismo tiempo.

El inicio de la actividad económica se contara con 2 galpones, en cada galpón se producirá 24.094 libras (4.818 pollos) al año, lo que corresponde a producir 48.183 libras (9637 pollos) entre los dos galpones para el primer año, se presupuesta cubrir el 50% de la demanda insatisfecha para el primer año, con un incremento de 10% para cada año siguiente.

Tabla 46 Requerimiento para la producción

Año	Demanda potencial insatisfecha	Cantidad en libras a cubrir el proyecto	Requerimiento en pollos al año peso promedio de 5 libras	Requerimiento en pollos al mes peso promedio de 5 libras
2015	96.365	48.183	9.637	803

Fuente: Estudio de mercado.

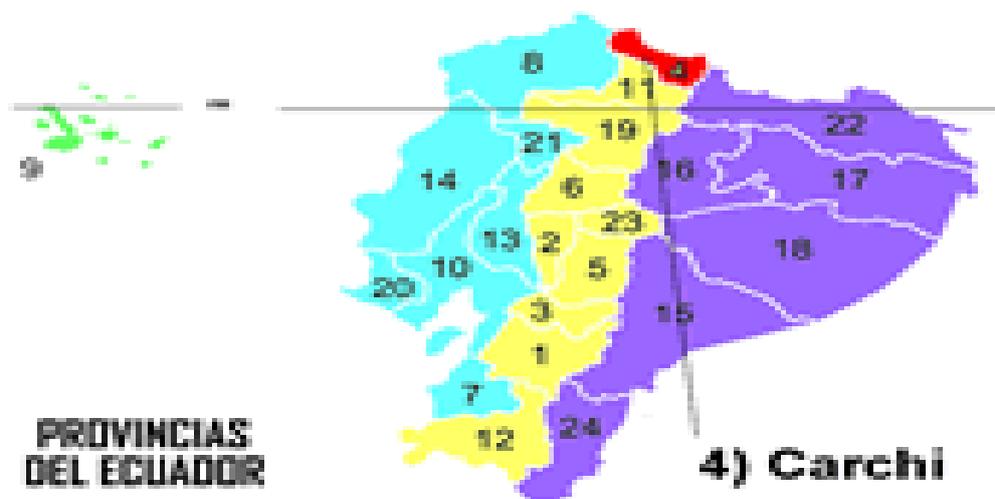
Elaborado por: La autora

4.2. Localización del proyecto

4.2.1. Macro localización

El proyecto se encuentra localizado en el norte del Ecuador en la provincia del Carchi, Cantón Espejo en la parroquia la Libertad, a continuación se detalla un mapa con mayor precisión.

Ilustración 3 Macro localización



Fuente: www.mapasecuador.com

Elaborado por: La autora

Año: 2015

4.2.2. Micro localización

El proyecto estará ubicado en la parroquia La Libertad situada en el cantón Espejo provincia del Carchi; la parroquia de La Libertad está constituida por 11 barrios que son: San Antonio del Playas, San Francisco, San Francisco Alto, Jesús del Gran Poder, Eloy Alfaro, Centro, Centro Alto, San Isidro, Santa Teresita, San Vicente Bajo, San Vicente Alto.

La parroquia La Libertad se encuentra limitada:

Al norte: parroquia de Maldonado y Tufiño del Cantón Tulcán.

Al sur: parroquia El Ángel y 27 de Septiembre del Cantón Espejo.

Al oriente: parroquia Tufiño, con la parroquia de San Gabriel del Cantón Montufar.

Al este: parroquia El Goaltal del Cantón Espejo.

Tiene una superficie de 148.2Km²

Ilustración 4 Micro localización



Aquí se establece con precisión el lugar donde se va a desarrollar dicho proyecto para lo cual tomamos como referencia la siguiente información.

Diseño de la matriz de factores metodológica a aplicar

Tabla 47 Posibles lugares de ubicación

Lugar	Nomenclador
San Vicente Alto	A
San Vicente Bajo	B
Centro	C
Centro Alto	D
San Isidro	E
Santa Teresita	F
San Antonio del Playas	G
San Francisco	H
San Francisco Alto	I
Jesús del Gran Poder	J
Eloy Alfaro	K

Fuente: GAD - La Libertad

Elaborado por: La autora

Tabla 48 Ponderación de principales factores

Factores	Porcentaje %
Factores Físicos	40
Factores comerciales	30
Factores legales	10
Factores ambientales	20
Total	100

Fuente: Diagnóstico Situacional

Elaborado por: La autora

Nomencladores en la escala de 1 al 10

Tabla 49 Nomencladores en la escala del 1 al 10

<i>Factores</i>	<i>Nomencladores</i>										
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
Factores Físicos											
Calidad del agua	7	7	7	7	8	7	7	8	8	7	7
Calidad del suelo	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Accesibilidad	7	6	7	7	7	7	6	7	7	7	7
Total parcial uno	21	20	21	21	22	21	20	22	22	21	21
Factores comerciales											
Cercanía al mercado	6	7	8	8	7	6	5	6	6	6	6
Costo suelo arriendo	7	7	7	7	7	6	7	7	7	7	7
Servicios básicos	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Vías de comunicación	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Abastecimiento materia prima	6	7	8	8	7	6	5	6	6	6	6
Disponibilidad de mano de obra	7	7	7	8	8	8	7	8	7	8	8
Total parcial dos	41	43	45	46	44	41	39	42	41	42	42
Factores legales											
Ordenanzas municipales	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Registros de comercios	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Permisos de salud	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Bomberos	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Leyes tributarias	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Total parcial tres	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Manejo de desechos	6	6	5	6	6	5	5	6	5	5	5
Aguas servidas	7	7	6	6	6	6	6	7	6	6	6
Contaminación auditiva	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4
Contaminación del aire	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Contaminación visual	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Total parcial cuatro	28	27	25	27	27	26	26	27	25	25	25
TOTAL FINAL	120	120	121	124	123	118	115	121	118	118	118

Fuente: Diagnóstico Situacional
Elaborado por: La autora

El lugar seleccionado técnicamente es el Barrio Centro Alto y como alternativa el barrio San Isidro.

4.3. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto tiene como finalidad principal seleccionar el proceso productivo, especificaciones de actividades, sub-actividades y rendimientos técnicos.

El proceso de producción se define como la forma en que una serie de insumos se transforman en el producto, mediante la participación y la combinación de la mano de obra, maquinaria, métodos, procedimientos para la obtención del producto.

4.3.1. Proceso de producción

El proceso de producción inicia desde la adquisición de la materia prima e insumos que sería los pollos BB y los balanceados, luego el proceso de crianza que va desde la primera hasta la octava semana y por último el proceso de presentación del producto.

Se realizara un requerimiento de materia prima al proveedor, según las exigencias de la orden de producción, una vez obtenida la materia prima e insumos inicia el proceso.

1. Flujo grama de presentación del producto

Diagrama de procesos Pollos

Selección de la Materia Prima

Para este proceso se efectuara un chequeo de los animales con el fin de detectar síntomas de alguna enfermedad o lesiones físicas.

Reposo y Recuperación

Antes del faena miento, a los animales se les someterá a un periodo de reposo de veinticuatro horas, únicamente se les suministra agua para evitar que pierdan el peso.

Pesaje

Se realizara el pesaje del animal en vivo, es necesario para determinar el rendimiento a la canal utilizando una balanza.

Desangrado:

En este paso se les realiza una incisión a nivel del cuello del animal, afectando venas y arterias obteniendo de esa manera un mejor desangrado, en este proceso se pierde el 3% de su peso normal.

Pelado:

Como una operación previa al depilado sumergir al pollo en agua caliente con temperatura de 75 a 80 ° C por un tiempo aproximado de 8-10 segundos sujetando al animal por uno de sus miembros posteriores. El depilado propiamente dicho consiste en extraer las plumas con la peladora durante un tiempo de 10 a 15 segundos. En esta misma fase una vez terminado el pelado se realiza la extracción de uña las que salen fácilmente, en este paso se pierde el 6% de peso.

Evisceración:

Consiste en extraer las vísceras, mediante un corte longitudinal en el vientre, la forma como se realiza esta fase se inicia por la extracción del esófago, tráquea y yugular, posteriormente se extrae el hígado, vaso e intestinos con excepción de los riñones, pierde 12%

Lavado

El animal sin plumas y sin uñas tiene que someterse a un lavado con agua fría.

Ecurrido

Se realiza por un periodo con el fin de eliminar excesos de agua que se encuentra en el interior del canal.

Despresado y seleccionado

Se lo cortara por presas y a la vez se las seleccionará por partes.

Condimentación

Se pesara los condimentos y aliños de acuerdo a las presas.

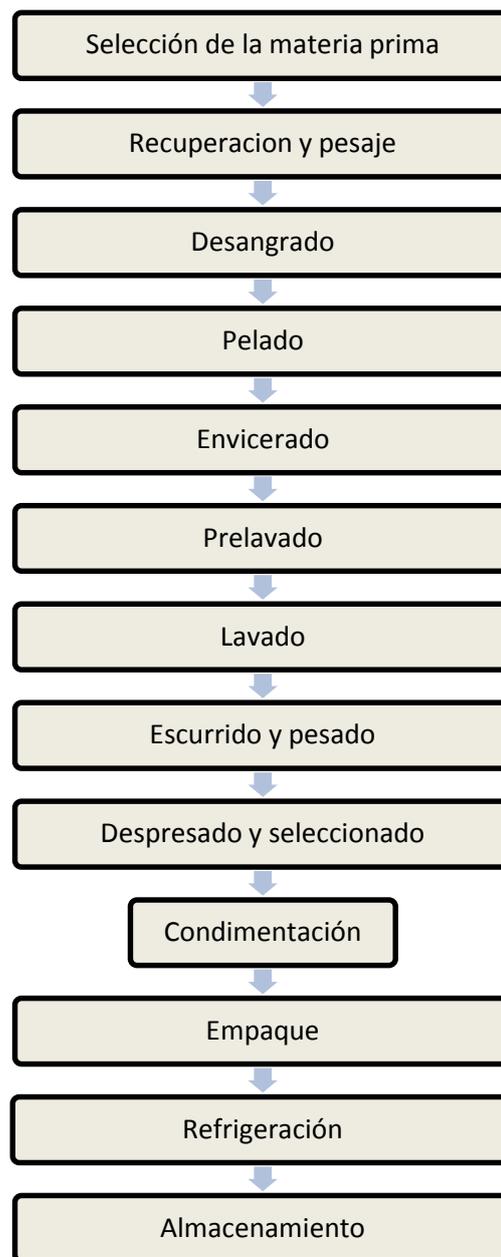
Enfundado y etiquetado

Es empacado al vacío en bandejas desechables de 14*8 pulgadas recubiertas con plásticos, también algunos solo son enfundados y empaquetados.

Refrigeración y Almacenamiento

Para los trabajos de refrigeración después de oreados se conduce a la cámara en donde permanecen a 6°C durante 24 a 48 horas para conseguir una maduración y deshidratación de la canal posteriormente para mayor conservación puede trasladarse a una congeladora o industrializar su carne en los 5 primeros días, pierde 2% del peso.

Gráfico N° 22 Flujo grama de proceso

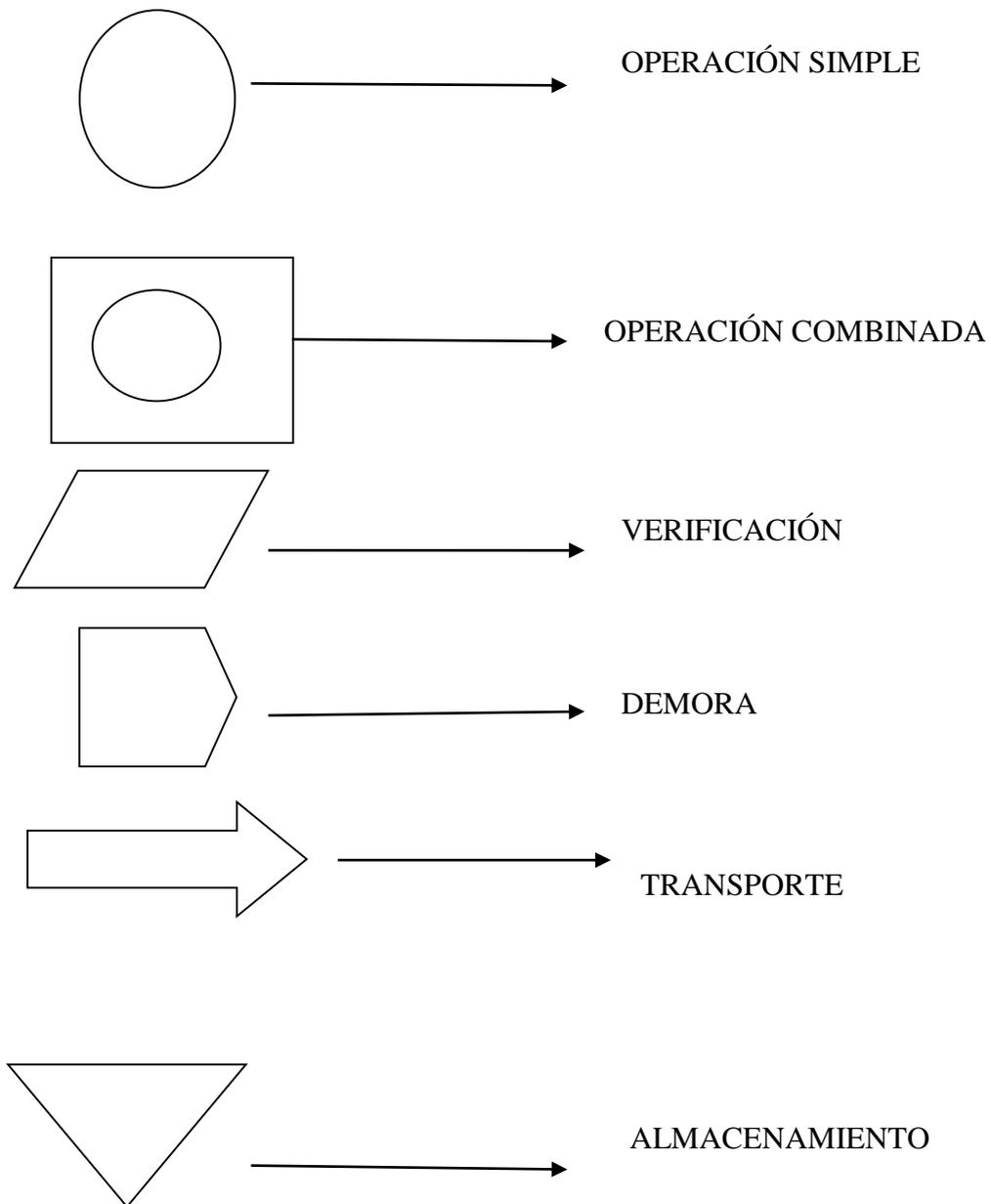


Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La autora

Flujo grama de operación y bloques

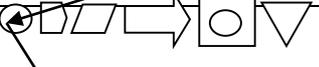
Sirve controlar y monitorear el proceso de producción, en función de actividades y tiempos de esta manera se lograra obtener continuidad al proceso

Simbología de producción



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La autora

ACTIVIDADES	TIEMPOS (HORAS) 12 horas
• Selección de la materia prima	2 minutos
• Recuperación y pesaje	2 minutos
• Desangrado	5 minutos
• Pelado	2 minutos
• Eviscerado	5 minutos
• Prelavado	2 minutos
• Lavado	2 minutos
• Escurrido	6 minutos
• Despuesado y seleccionado	Indeterminado
• Condimentado	Indeterminado
• Refrigeración	Indeterminado como va a vender
• Empaque	indeterminado
• Almacenamiento	Indeterminado

SIMBOLOS	ACTIVIDADES	TIEMPOS
	• Selección de la materia prima	C
	• Recuperación y pesaje	S
	• Desangrado	D
	• Pelado	C
	• Eviscerado	D
	• Prelavado	C
	• Lavado	C
	• Escurrido y pesado	D
	• Despuesado y seleccionado	V
	• Refrigeración	D
	• Empaque	C
	• Almacenamiento	A

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

Resumen: operaciones simple 1, demoras 4, combinadas 5 y un almacenamiento 1, tiempo previsto.

El tiempo que le tomara a un obrero realizar todo el proceso por lote de faena miento tomando en cuenta que el proceso es semiautomático y se demoraría 26 minutos sin contar con tiempos indeterminados.

Tabla 50 Resumen técnico

Tipo de Producto	Tiempo Previsto
Pollos faenados	26 minutos

Elaborado por: La autora

PROCESAMIENTO POR LOTE DE PRODUCCIÓN

El procesamiento es de 30 pollos diarios que es el número que se faenara a continuación se determina cuanto se requiere de mano de obra y maquinaria.

21 min. 1 pollo

X $30 \text{ pollos} = 630 \text{ minutos} / 60 \text{ minutos} = 10,50 \text{ horas}$

Como podemos ver los 30 pollos faenados se los procesaría en 10,5 horas para saber cuántos pollos se pelaran en 8 horas de trabajo se realiza el siguiente cálculo:

30 pollos 10,50 horas

X $8 \text{ horas} = 22.85 = 23 \text{ pollos en 8 horas}$

Por lo tanto para cumplir con los 23 pollos se trabajará con 1 obreros.

4.3.2. Tecnología de maquinarias

En lo referente a tecnología y maquinaria el proceso no es muy complejo no requiere de mucha tecnología.

4.3.3. Obras civiles.

El proyecto se iniciara con una área de 1.444, 18 m² va de acorde al área de producción, área administrativa área de procesamiento.

En el área de producción se contara con 2 galpones cada uno para producir un promedio de 12.000 pollos mensuales (la densidad para producir es de 6 a 7 pollos por m².) en el área administrativa se contara con una oficina, sala de recepción y un baño, en el área de procesamiento se contara con una bodega, despacho y área de procesamiento.

El plano consta en el **anexo N°. 4 y 5**

4.4. Presupuesto técnico

4.4.1. Propiedad, planta y equipo

Para la construcción se cuenta con un terreno cuyo avalúo del terreno es de USD 2.403 la área es de mil cuatrocientos cuarenta y cuatro punto dieciocho metros cuadrados.

Tabla 51 Terreno

Detalle	Cantidad	m ²	Valor unitario	Valor total
Área de terreno	5	250,00	484,00	2.420,00
Total		1.444,18		2.420,00

Fuente: Impuesto predial Anexo N°11

Elaborado por: La autora

La construcción de toda la infraestructura se realizara de acorde a las áreas establecidas y de acorde a los datos obtenidos por las empresas proveedores.

Tabla 52 Construcción de las instalaciones

Detalle	Cantidad	m2	Valor unitario	Valor total
Bodega	1	6	80,00	480,00
Galpón 1	1	220	60,00	13.200,00
Galpón 1	1	220	60,00	13.200,00
Área de procesamiento	1	8	80,00	640,00
Área de despacho	1	8	80,00	640,00
Baño	1	3	80,00	240,00
Sala de espera	1	7	80,00	560,00
Oficina	1	6	80,00	480,00
Total		478		29.440

Fuente: Planos avaluados Ing. Civil Patricio Pulles y los costos por Constructor Edison Vinuesa - Compañía Monte Real anexos N° 8-9-10
Elaborado por: La autora

Según proyecciones estimadas por el Sr. Constructor Edison Vinuesa, el costo por metro en lo que se refiere a oficinas es de USD. 80 y para el área de producción es de USD. 60El total de la construcción es de 478 metros cuadrados y el valor total es de USD.29.440

El plano se detalla a continuación en anexo n° 8-9-10 los costos se presupuestó por el constructor Edison Vinuesa –trabajador de la Compañía Monte Real.

4.4.2. Vehículo

Para la distribución del producto y que llegue en las mejores condiciones es indispensable un vehículo con sistema de refrigeración que será utilizado para la respectiva distribución del producto que ofertara la empresa.

Tabla 53 Vehículo

Detalle	Valor del avalúo
Camión tipo furgón	2218,66
Total	2218,66

Fuente: Avalúo de la matrícula anexo N°4

Elaborado por: La autora

4.4.3. Maquinaria y equipo para el área de producción

Tabla 54 Maquinaria y equipo para el área de producción

Detalle	Cantidad	Valor unitario USD.	Valor total USD.
Bebedores automáticos	1	20,00	20,00
Bebedores manuales	3	8,00	24,00
Comedor manual	3	10,00	30,00
Criadora a gas	3	65,00	195,00
Balanza	1	25,00	25,00
Kit de cuchillos	12	3,00	36,00
Cilindro de gas	3	58,00	174,00
Termómetro	1	11,00	11,00
Tanque de agua 220 lt	1	55,00	55,00
Flotador de tanque	1	27,00	27,00
Manguera de 1/2 pulgada	30	0,60	18,00
Accesorios para instalación de tanque de agua	1	23,36	23,36
Gavetas	50	0,50	25,00
Empacadora al vacío	1	1637,00	1637,00
Peladora de pollos	1	850,00	850,00
Congelador	1	1146,00	1146,00
Vitrina panorámica	1	1038,00	1038,00
Total			5334,36

Fuente: Almacén CREDIMAX proforma N° 2647 y proforma almacén Mundo veterinario N°2764, proforma HIDROSYSTEMS

Elaborado por: La autora

4.4.4. Muebles y equipos de oficinas para el área administrativa

Tabla 55 Muebles y equipos de oficinas para el área administrativa

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Escritorios	2	60,00	120,00
Sillas	2	25,00	50,00
Archivador mueble	1	150,00	150,00
Teléfono	1	55,00	55,00
Cámara digital	1	195,00	195,00
Televisor	1	530,00	530,00
Aspiradora	1	75,00	75,00
Total			1.175,00

Fuente: Almacén CREDIMAX proforma N° 2680

Elaborado por: La autora

4.4.5. Equipo de computación.

Tabla 56 Equipo de computación.

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador de escritorio	1	890,00	890,00
Computador portátil	1	890,00	890,00
Impresora multifuncional	1	260,00	260,00
Flash memory 8Gb	1	13,00	13,00
Total			2.053,00

Fuente: Almacén CREDIMAX proforma N° 2679

Elaborado por: La autora

4.4.6. Resumen de inversión Fija

Tabla 57 Resumen de inversión Fija

Detalle	Valor
Terreno	2.420,00
Vehículo	2.218,66
Construcción	29.440,00
Maquinaria y equipo	5.334,36
Muebles y equipos de oficina	1.175,00
Equipos de computación	2.053,00
Total	42.641,02

Fuente: Investigación de campo proformas capítulo IV

Elaborado por: La autora

4.4.7. Capital de trabajo

Este capital debe estar disponible y financiar los dos primeros meses de la fase pre operativo destinado a la adquisición de activos fijos, materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación, gastos administrativos y de comercialización o ventas; luego de este periodo se entiende que el proyecto estará en condiciones de generar liquidez y rentabilidad.

Tabla 58 Presupuesto

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Materia prima directa			
Pollos BB	850,00	0,60	510,00
Insumos			
Balanceado	33,00	28,75	1466,25
Morochillo	11,00	17,25	293,25
Mano de obra directa			
Bodeguero / Galponero	1	461,75	461,75
Operario	1	461,75	461,75
Gastos generales de fabricación			
Materiales indirectos			
Etiquetas	850,00	0,02	17,00
Fundas	850,00	0,03	25,50
Gas	3,00	2,25	6,75
Publicidad	4	5,00	20,00
Combustible	3	10,00	30,00
Servicios básicos			
Agua	1	10,00	10,00
Luz	1	30,00	30,00
Teléfono	1	20,00	20,00
Mano de obra indirecta			
Administrador	1	477,80	477,80
Secretaria Contadora	1	467,40	467,40
Vendedor	1	461,75	461,75
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Insumos de producción			
Insumos de vacunas			
Newcates	850,00	6,00	102,00
Gumboro	850,00	7,00	119,00
Newoates y bronquitis	850,00	9,00	153,00
Subtotal			5133,21
Imprevistos 10%			513,32
Capital de trabajo mensual			5646,53

Capital de trabajo trimestral	16.939,58
Capital de trabajo para 1 año	67758,32

Fuente: Proformas y tabla sectorial mínima 2015

Elaborado por: La autora

4.4.8. Inversión total del proyecto

Tabla 59 Inversión total del proyecto

Inversión total	Valor
Inversiones Fijas	42.641,02
Capital de trabajo	16.939,58
Total	59.580,60

Fuente: Investigación de campo proformas capítulo IV

Elaborado por: La autora

4.4.9. Financiamiento del proyecto

El proyecto se lo realizara a base de recursos propios el sesenta por ciento y financiado el cuarenta por ciento por el Banco Nacional de Fomento, a una tasa de 11,20%.

Tabla 60 Financiamiento del proyecto

Descripción	Valor	Ponderación
Capital Propio	35.748,36	60%
Capital Financiado	23.832,24	40%
Total	59.580,60	100%

Fuente: Los socios

Elaborado por: La autora

4.4.10. Talento humano

Los sueldos se ajustaran según el ministerio de relaciones laborales

Tabla 61 Talento humano

Sueldos y salarios	Cant.	Salario mínimo sectorial 2015	Valor
Sueldos administrativos			
Administrador	1	373,82	373,82
Secretaria Contadora	1	365,68	365,68
Sueldos operarios			
Bodeguero / Galponero	1	361,26	361,26
Operario	1	361,26	361,26
Sueldo de ventas			
Vendedor	1	361,26	361,26
Total			1.823,28

Fuente: www.ministeriodeltrabajo.gob.ec anexo N° 6

Elaborado por: La autora

Análisis del capítulo

- En este capítulo se estableció que el lugar óptimo para implementar el proyecto es en la parroquia La Libertad, en el Barrio Centro Alto y como lugar alternativo el Barrio San Isidro, los cuales cuenta con los recursos necesarios para garantizar una comercialización eficaz del producto.
- La capacidad instalada para el proyecto se establece cubrir 282.989 libras durante los cinco años, para cada año se producirá 11.320 pollos con un peso promedio de 5 libras cada uno.
- El inicio de la actividad económica se contara con 2 galpones, se presupuesta cubrir el 50% de la demanda insatisfecha para el primer año, con un incremento de 10% para cada año siguiente.

El presupuesto que se requiere para la ejecución del proyecto es de USD. 48.232,55 el cual el 60% será aporte propio y el 40% será financiado por el Banco Nacional de Fomento.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

El estudio financiero y la evaluación económica constituyen la sistematización contable y financiera de los estudios realizados anteriormente y que permitirá verificar los resultados que genera en el proyecto al igual que la liquidez que genera para cumplir con sus obligaciones operacionales y no operacionales.

5.1. Presupuesto de inversiones

El presupuesto de inversión permite identificar la utilización de recursos financieros para la puesta en marcha del proyecto.

5.1.1. Inversiones fijas

El proyecto se iniciará con un valor de USD. 42.641,02 en inversiones fijas conformadas de la siguiente manera:

Tabla 62 Inversiones fijas

Detalle	Valor
Terreno	2.420,00
Vehículo	2.218,66
Construcción	29.440,00
Maquinaria y equipo	5.334,36
Muebles y equipos de oficina	1.175,00
Equipos de computación	2.053,00
Total	42.641,02

Fuente: Investigación de campo proformas capítulo IV

Elaborado por: La autora

5.1.2. Capital de trabajo o inversión variable

El capital de trabajo es una inversión inicial, tiene una diferencia en relación con el activo fijo, su naturaleza es líquida o efectiva.

Tabla 63 Capital de trabajo o inversión variable

Detalle	Valor anual	Valor mensual	Valor trimestral
Materia prima			
Pollos BB	6.120,00	510,00	1.530,00
Insumos balanceado	17.595,00	1.466,25	4.398,75
Insumos morochillo	3.519,00	293,25	879,75
Insumos vacunas	4.488,00	374,00	1.122,00
Mano de obra			
Sueldos operarios y ventas	16.623,02	1.385,25	4.155,75
Sueldos administrativos	11.342,45	945,20	2.835,61
CIF			
Servicios básicos	720,00	60,00	180,00
Gastos Generales Fabricación	1.191,00	99,25	297,75
Subtotal	60.998,47	5.133,21	15.399,62
Imprevistos 10%	6.099,85	513,32	1.539,96
Total capital de trabajo	67.098,32	5.646,53	16.939,58

Fuente: Investigación de campo capítulo IV

Elaborado por: La autora

5.1.3. Inversión total

Tabla 64 Inversión total

Inversión total	Valor
Inversiones Fijas	42.641,02
Capital de trabajo	16.939,58
Total	59.580,60

Fuente: Investigación de campo proformas capítulo IV

Elaborado por: La autora

La inversión total del proyecto será financiado el sesenta por ciento por fondos propios y el cuarenta por ciento por financiamiento por el Banco del Fomento a una tasa activa del 11.20%.

5.1.4. Balance inicial

Tabla 65 Balance inicial

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
Inversión variable			
Activos diferidos	0,00	Deuda por pagar largo plazo	23.832,24
Capital de trabajo	16.939,58	PATRIMONIO	35.748,36
Inversión fija	42.641,02		
Total de activos	59.580,60	Total pasivos y patrimonio	59.580,60

Fuente: Cálculos capítulo V.

Elaborado por: La autora

5.2. Costo de oportunidad

Tabla 66 Costo de oportunidad

Descripción	Valor	Porcentaje	Tasa de ponderación	Ponderación
Capital Propio	35.748,36	0,60	0,02	0,0120
Capital Financiado	23.832,24	0,40	0,112	0,0448
Total	59.580,60	1,00	0,13	0,0568

Fuente: Banco Nacional De Fomento tasa activa y tasa pasiva

Elaborado por: La autora

Inflación: 3,76%

Costo de capital: 5,68%

$$\text{TRM} = (1 + \text{KP}) (1 + \text{Inf.}) - 1$$

$$\text{TRM} = (1 + 0,0568) (1 + 0,0376) - 1$$

$$\text{TRM} = (1,0568) (1,0376) - 1$$

$$\text{TRM} = 0,09655$$

$$\text{TRM} = 9,65\%$$

La tasa de descuento para ser aplicado en los indicadores económicos se consideró el 9,65%.

5.3. Proyecciones de ventas

Los ingresos se obtiene de las ventas de las libras de carne de pollo el mismo que se estimó en base a la demanda efectiva establecida en el estudio de mercado tomando en cuenta la demanda insatisfecha cubriendo el 50% de la misma y un incremento de un 10% para los años siguientes, con el precio proyectado de acuerdo a la tasa de inflación del Ecuador.

Tabla 67 Proyecciones de ventas

Año	Demanda potencial insatisfecha	Cantidad en libras a cubrir el proyecto
2015	96.365	48.183
2016	90.802	54.481
2017	84.180	58.926
2018	76.326	61.061
2019	67.043	60.339
Total capacidad instalada a cubrir		282.989
Demanda potencial insatisfecha	414.716	

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

5.3.1. Determinación de los ingresos**Tabla 68 Determinación de los ingresos**

Año	Cantidad en libras a cubrir el proyecto	Precio por libra proyectado	Ventas proyectadas
2015	48.183	1,56	75.164,70
2016	54.481	1,61	87.714,73
2017	58.926	1,67	98.406,42
2018	61.061	1,73	105.635,18
2019	60.339	1,80	108.609,66

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

5.4. Determinación de costos

Los costos de operación del proyecto se constituyen por materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

5.4.1. Materia prima

Tabla 69 Materia prima

Materia prima directa			Mensual	Anual
Pollos BB				12
Cantidad	Valor unitario	Valor por libra		
850	0,60		510,00	6120,00
Insumos Balanceados				
Cantidad	Valor unitario	Valor por libra		
850	28,75	0,33	1466,25	17595,00
Insumos Morochillo				
Cantidad	Valor unitario	Valor por libra		
850	17,25	0,17	293,25	3519,00
Insumos Vacunas				
Cantidad 850 pollos	Valor unitario			
Newcates	6,00		102,00	1224,00
Gumboro	7,00		119,00	1428,00
Newoates y bronquitis	9,00		153,00	1836,00
				31.722,00

Fuente: Investigación de campo proformas capítulo IV

Elaborado por: La autora

Para determinar los costos por materia prima e insumos se calculó de la siguiente manera, con la colaboración del Sr. Alpala Chulde Fernando técnico en producción avícola y propietario de Mundo Veterinario, afirma que para el consumo de por cada 100 pollos se necesita 6 costales de balanceado y 2 costales de morochillo para terminar el ciclo de producción avícola en dos semanas, el costal de morochillo contiene 100 libras, en cambio el de balanceado contiene 88 libras, en base a estos datos se realizó los cálculos respectivos y en cuanto a insumos de vacunas por son aplicadas 3 veces en el proceso de producción por cada 50 pollos se adquiere las respectivas dosis.

Tabla 70 Consumo en 4 semanas

Pollos	Consumo en 4 semanas			
	Balanceado 40 kg. = 88 libras	Morochillo 100 libras	Consumo total en libras del balanceado	Consumo total en libras del morochillo
100	6	2	528	200
1			5	2

Fuente: Investigación de campo opinión de experto en producción avícola
Elaborado por: Nancy Pulles

Tabla 71 Dosis de vacunas para pollos

Dosis de vacunas para pollos	Cantidad	Valor
Newcates	50	6
	850	102
Gumboro	50	7
	850	119
Newoates y bronquitis	50	9
	850	153

Fuente: Investigación de campo opinión de experto en producción avícola
Elaborado por: La autora

5.4.2. Mano de obra

Para la mano de obra directa se considera al Bodeguero y el Operario con un costo de USD. 11.082,00, la mano de obra indirecta para el vendedor con un valor de USD. 5.541, para el primer año.

Tabla 72 Mano de obra

Sueldos y salarios	Cant.	Salario mínimo sectorial 2015	Valor mensual	Valor anual	IESS	Décimo cuarto	Décimo tercero	Total
Sueldos administrativos				12	0,1115		12	
Administrador	1	374	374	4.486	500	374	374	5.734
Secretaria Contadora	1	366	366	4.388	489	366	366	5.609
Sueldos operarios y vendedor								
Bodeguero Galponero	/ 1	361	361	4.335	483	361	361	5.541
Operario	1	361	361	4.335	483	361	361	5.541
Vendedor	1	361	361	4.335	483	361	361	5.541
Total			1.462	17.556				22.424

Fuente: www.ministeriodeltrabajo.gob.ec tabla sectorial Anexo N° 6

Elaborado por: Nancy Pulles

Año: 2015

5.4.3. Gastos generales

Tabla 73 Gastos generales

Materiales indirectos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Mensual	Valor Total Anual	Costo de producción	Gastos de administración	Gastos de ventas
Etiquetas	850	0,02	17,00	204,00	204,00		
Fundas	850	0,03	25,50	306,00	306,00		
Gas	3	2,25	6,75	81,00	81,00		
Servicios básicos							
Agua	1	10,00	10,00	120,00	60,00	60,00	
Luz	1	30,00	30,00	360,00	180,00	90,00	90,00
Teléfono	1	20,00	20,00	240,00		120,00	120,00
Publicidad	4	5,00	20,00	240,00			240,00
Combustible	3	10,00	30,00	360,00			360,00
Subtotal			159,25	1.911,00	831,00	270,00	810,00
Imprevistos 10%			15,93	191,10	83,10	27,00	81,00
Total			334,43	2.102,10	914,10	297,00	891,00

Fuente: investigación de campo capítulo IV

Elaborado por: La autora

5.5. Depreciación de producción, planta y equipo.

Para el cálculo de la depreciación de producción, planta y equipo se utilizó los porcentajes establecidos en el artículo 21, numeral 6 de la Ley de Régimen Tributario Interno,

y el uso que se estima dentro de las normas NIIF, el cálculo se lo realizó por el método de la línea recta, el equipo de computación se refinanciara a partir del tercer año.

Tabla 74 Depreciación de producción, planta y equipo.

Activo fijo	Porcentaje	Años
Inmuebles	5%	20
Muebles y Enceres	10%	10
Maquinaria y Equipo	10%	10
Vehículos	20%	5
Equipo de Computación	33%	3

Fuente: Investigación Ley de régimen tributario interno

Elaborado por: La autora

Tabla 75 Depreciación acumulada

Depreciación	%	Valor de compra	Depreciación acumulada					Valor en libros
			2015	2016	2017	2018	2019	
Terreno	0,00%	2.420,00						2.420,00
Construcciones	5,00%	29.440,00	1.472,00	1.472,00	1.472,00	1.472,00	1.472,00	22.080,00
Muebles y Enceres	10,00%	1.175,00	117,50	117,50	117,50	117,50	117,50	587,50
Maquinaria y Equipo	10,00%	5.334,36	533,44	533,44	533,44	533,44	533,44	2.667,18
Vehículos	20,00%	2.218,66	443,73	443,73	443,73	443,73	443,73	0,00
Equipo de Computación	33,33%	2.053,00	684,26	684,26	684,26			0,21
Reinversión Equipo de computación	33,33%	2.053,00				684,26	684,26	684,47
Total		44.694,02	3.250,93	3.250,93	3.250,93	3.250,93	3.250,93	28.439,36

Fuente: Investigación Ley de régimen tributario interno

Elaborado por: La autora

Año: 2015

5.6. Gastos financieros

El financiamiento para la inversión del proyecto, será del cuarenta por ciento financiado por el Banco Nacional de Fomento a una tasa activa del 11,20% para 5 años plazo, el monto solicitado es de USD. 19.293,02 la tabla de amortización mensual consta en el Anexo 8

Tabla 76 Gastos financieros

Años	Capital	Interés	Cuota	Saldo
				23.832,24
1	3.766,87	2.479,74	6.246,61	20.065,37
2	4.211,11	2.035,50	6.246,61	15.854,26
3	4.707,73	1.538,88	6.246,61	11.146,52
4	5.262,93	983,68	6.246,61	5.883,59
5	5.883,59	363,02	6.246,61	0,00

Fuente: Tabla de amortización

Elaborado por: La autora

5.7. Costos de operación proyectados

Los costos se proyectaron de acuerdo a la tasa de inflación para los próximos cinco años.

Tabla 77 Costos de operación proyectados

Costo operación proyectado 3,76%

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia prima directa	31.722,00	32.914,75	34.152,34	35.436,47	36.768,88
Materia obra directa	11.082,01	11.498,70	11.931,05	12.379,65	12.845,13
Mano de obra indirecta	5.541,01	5.749,35	5.965,52	6.189,83	6.422,56
Costos generales de fabricación	914,10	948,47	984,13	1.021,14	1.059,53
Costos de producción proyectados	49.259,12	51.111,26	53.033,04	55.027,09	57.096,10

Fuente: Cálculos de los costos operacionales para el proyecto

Elaborado por: La autora

5.7.1. Volumen de costos proyectados:

Tabla 78 Volumen de costos proyectados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Volumen proyectado	75.164,70	87.714,73	98.406,42	105.635,18	108.609,66
Costos proyectados unitarios	0,70	0,62	0,57	0,55	0,56
Costos de producción proyectados	52.510,05	54.362,19	56.283,98	58.278,02	60.347,04

Fuente: Estudio de mercado y cálculos del capítulo V
Elaborado por: La autora

5.7.2. Proyección del estado de resultados

Tabla 79 Proyección del estado de resultados

Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas Proyectadas	75.164,70	87.714,73	98.406,42	105.635,18	108.609,66
(-)Costos Proyectados	52.510,05	54.362,19	56.283,98	58.278,02	60.347,04
Materia Prima	31.722,00	32.914,75	34.152,34	35.436,47	36.768,88
Mano de Obra Directa	11.082,01	11.498,70	11.931,05	12.379,65	12.845,13
Mano de Obra Indirecta	5.541,01	5.749,35	5.965,52	6.189,83	6.422,56
Depreciación	3.250,93	3.250,93	3.250,93	3.250,93	3.250,93
Costos Generales de Fabricación	914,10	948,47	984,13	1.021,14	1.059,53
Utilidad Bruta	22.654,65	33.352,54	42.122,44	47.357,16	48.262,62
Gastos					
Administrativos	11.639,45	12.221,42	12.832,49	13.474,12	14.147,83
Sueldos administrativos	11.342,45	11.909,57	12.505,05	13.130,30	13.786,82
Gastos administrativos	297,00	311,85	327,44	343,81	361,01
Ventas	891,00	935,55	982,33	1.031,44	1.083,02
Gasto de ventas	891,00	935,55	982,33	1.031,44	1.083,02
Financieros	2.479,74	2.035,50	1.538,88	983,68	363,02
Intereses pagados	2.479,74	2.035,50	1.538,88	983,68	363,02
Total Gastos	15.010,19	15.192,47	15.353,70	15.489,25	15.593,86
Utilidad antes de Impuestos	7.644,46	18.160,06	26.768,74	31.867,92	32.668,76
15% Participación Trabajadores	114,67	272,40	401,53	478,02	490,03
Utilidad Antes Impuesto a la Renta	7.529,80	17.887,66	26.367,21	31.389,90	32.178,73
Impuesto a la Renta (Según base imponible) 22%	1.656,56	3.935,29	5.800,79	6.905,78	7.079,32
Utilidad Neta	5.873,24	13.952,38	20.566,43	24.484,12	25.099,41

Fuente: Cálculos del capítulo V.
Elaborado por: La autora

5.7.3. Flujo de caja

Tabla 80 Flujo de caja

Descripción	Año 0	2015	2016	2017	2018	2019
Inversión	-59.580,60					
Ingresos						
Utilidad neta		5.873,24	13.952,38	20.566,43	24.484,12	25.099,41
Depreciación reinversión y otros valores de rescate		3.250,93	3.250,93	3.250,93	3.250,93	3.250,93
Total de ingresos		9.124,17	17.203,31	23.817,36	27.735,05	28.350,34
Pago principal		3.766,87	4.211,11	4.707,73	5.262,93	5.883,59
Reinversión					2.053,00	
Total de egresos		3.766,87	4.211,11	4.707,73	7.315,93	5.883,59
Recuperación de salvamento						28.439,36
Recuperación del capital de trabajo						16.939,58
FLUJO NETO	-59.580,60	5.357,30	12.992,20	19.109,63	20.419,13	67.845,68

Fuente: Cálculos del capítulo V. Estado de resultados

Elaborado por: La autora

5.8. Evaluadores financieros

5.8.1 Valor actual neto

Representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma, matemáticamente se determina de la siguiente forma:

Tabla 81 Valor actual neto

Años	Flujos de caja	Factor de actualización	Flujos netos actualizados
0	-59.580,60		-59580,60
1	5.357,30	0,91	4.885,82
2	12.992,20	0,83	10.806,01
3	19.109,63	0,76	14.495,27
4	20.419,13	0,69	14.125,46
5	67.845,68	0,63	42.803,48
VAN			27.535,44

Fuente: Cálculos capítulo V. Estado de resultados

Elaborado por: La autora

Año: 2015

VAN positivo, significa que existe rentabilidad

VAN negativo, inversión no rentable o no atractiva.

Es conveniente ejecutar el proyecto por tener un VAN positivo.

5.8.2. Tiempo de recuperación de la inversión

Este elemento de evaluación económica financiera, permite conocer en qué tiempo es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto por que las condiciones económicas son flotantes o cambiantes.

Tabla 82 Tiempo de recuperación de la inversión

Años	Flujos de caja	Inversión inicial
0	-59.580,60	-59.580,60
1	5.357,30	5.357,30
2	12.992,20	18.349,50
3	19.109,63	37.459,12
4	20.419,13	57.878,25
5	67.845,68	-1.702,35

Fuente: Cálculos capítulo V. estado de resultados

Elaborado por: La autora

Año: 2015

La inversión se recupera en un periodo de **cuatro años**

5.8.3. Tasa interna de retorno

Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento que el VAN es = 0.

El cálculo del TIR por Interpolación la fórmula para el cálculo del TIR es la siguiente:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right]$$

Referencias:

Ti = tasa inferior de descuento

Ts = tasa superior de descuento

VAN Ts = valor tasa superior

VAN Ti = valor tasa inferior

➤ VAN POSITIVO A UNA TASA DEL 15%

Tabla 83 VAN positivo a una tasa del 15%

Años	Flujos de caja	Factor de actualización	Flujos netos actualizados
0	-59.580,60		-59.580,60
1	5.357,30	0,87	4.658,52
2	12.992,20	0,76	9.823,97
3	19.109,63	0,66	12.564,89
4	20.419,13	0,57	11.674,70
5	67.845,68	0,50	33.731,30
VAN POSITIVO			12.872,78

Fuente: Cálculos capítulo V
Elaborado por: Nancy Pulles
Año: 2015

➤ **VAN NEGATIVO A UNA TASA DEL 30%**

Tabla 84 VAN negativo a una tasa del 30%

Años	Flujos de caja	Factor de actualización	Flujos netos actualizados
0	-59.580,60		-59.580,60
1	5.357,30	0,77	4.121,00
2	12.992,20	0,59	7.687,69
3	19.109,63	0,46	8.698,05
4	20.419,13	0,35	7.149,30
5	67.845,68	0,27	18.272,82
VAN			-13.651,73

Fuente: Cálculos capítulo V estado de resultados

Elaborado por: La autora

Tabla 85 Tasa de descuento 30%

Años	Flujos de caja	Tasa de descuento 30%	Tasa de descuento 15%
0	-59.580,60	-59.580,60	-59.580,60
1	5.357,30	4.121,00	4.658,52
2	12.992,20	7.687,69	9.823,97
3	19.109,63	8.698,05	12.564,89
4	20.419,13	7.149,30	11.674,70
5	67.845,68	18.272,82	33.731,30
VAN		-13.651,73	12.872,78

Fuente: Cálculos capítulo V estado de resultados

Elaborado por: La autora

TASA MAYOR $T_M =$ 0,30

TASA MENOR $T_m =$ 0,15

VALOR ACTUAL NETO VAN $T_M =$ -13.651,73

VALOR ACTUAL NETO VAN $T_m =$ 12.872,78

TIR= 22%

Es superior a la tasa mínima aceptable del proyecto, demuestra que el proyecto es factible.

5.8.4 Beneficio costo

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

La fórmula de cálculo es:

$$B/C = \text{VAN INGRESOS ACTUALIZADOS} / \text{VAN EGRESOS ACTUALIZADOS}$$

Tabla 86 Beneficio costo

Años	Ingresos totales	Egresos totales
1	75.164,70	52.510,05
2	87.714,73	54.362,19
3	98.406,42	56.283,98
4	105.635,18	58.278,02
5	108.609,66	60.347,04

Fuente: Cálculos capítulo V. Estado de resultados

Elaborado por: La autora

Tabla 87 TMAR

Años	Ingresos totales actualizados	Egresos totales actualizados
1	75.164,70	52.510,05
2	87.714,73	54.362,19
3	98.406,42	56.283,98
4	105.635,18	58.278,02
5	108.609,66	60.347,04
Totales	475.530,70	281.781,28

Fuente: Cálculos capítulo V. Estado de resultados

Elaborado por: La autora

$$\text{BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{VAN DE LOS INGRESOS}}{\text{VAN DE LOS EGRESOS}} = \frac{475.530,70}{281.781,28} = 1,69$$

Refleja el resultado de 1,69 lo que significa, que por cada dólar invertido se obtiene un superávit de 0,69 centavos de dólar.

5.9. Punto de equilibrio

Tabla 88 Punto de equilibrio

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019
Costos fijos					
Gastos administrativos	11.639,45	12.221,42	12.832,49	13.474,12	14.147,83
Gastos de ventas	891,00	935,55	982,33	1.031,44	1.083,02
Depreciaciones	3.250,93	3.250,93	3.250,93	3.250,93	3.250,93
Total costos fijos	15781,38	16407,91	17065,76	17756,50	18481,77
Costos variables					
Materia prima	31.722,00	32.914,75	34.152,34	35.436,47	36.768,88
Mano de obra directa	11.082,01	11.498,70	11.931,05	12.379,65	12.845,13
Mano de obra indirecta	5.541,01	5.749,35	5.965,52	6.189,83	6.422,56
Costos generales de fabricación	914,10	948,47	984,13	1.021,14	1.059,53
Total costos variables	49.259,12	51.111,26	53.033,04	55.027,09	57.096,10
Costo total	65.040,50	67.519,17	70.098,80	72.783,58	75.577,88
Ingresos total	75.164,70	87.714,73	98.406,42	105.635,18	108.609,66
Volumen de ventas	48.183	54.481	58.926	61.061	108.610
Precio de venta unitario	1,56	1,61	1,67	1,73	1
Costo variable unitario	1,02	0,94	0,90	0,90	0,53
Cantidad de equilibrio	29.352	24.422	22.163	21.424	38.966
Valor monetario en equilibrio	45789,474	39319,088	37012,451	37063,451	38966,4279
Utilidad	0	0	0	0	0

Fuente: Cálculos capítulo V

Elaborado por: La autora

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS}{(PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO)}$$

$$PE = \frac{15.781,38}{(1,56 - 1,02)}$$

PE = 29.352 UNIDADES FÍSICAS

Análisis del capítulo

VAN	27.535	ACEPTABLE
TIR	21%	ACEPTABLE
B/C	1,69	ACEPTABLE
RECUPERCIÓN DE LA INVERSIÓN	4 AÑOS	ACEPTABLE
PUNTO DE EQUILIBRIO	29.352	ACEPTABLE

- Se puede concluir que el proyecto es factible para ponerlo en marcha, se analizaron los evaluadores financieros y son aceptables.
- Tenemos un VAN positivo considerando un resultado aceptable.
- El TIR es mayor a la tasa mínima de rendimiento por lo que es aceptable.
- El beneficio costo tenemos que por cada dólar invertido se tendrá una inversión de 0.69 ctvs de dólar, los ingresos que se generara con las ventas son suficientes para cubrir los gastos del proyecto.
- El tiempo de recuperación es aceptable tres años y tres meses.
- El punto de equilibrio muestra la cantidad de 29.352 libras de carne de pollo que requiere producir la empresa para no tener perdida ni ganancias para el primer año.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

En el presente capítulo se determinara el tipo de empresa y la estructura organizacional de la misma, describiendo su normativa legal, actividad, los procedimientos con sus funciones y cargos con sus respectivas funciones.

6.1. Nombre de la empresa

Estará ubicada en el norte del país en la provincia del Carchi será una empresa que se dedica a la producción y comercialización en la avicultura, después de haber analizado algunas alternativas se determinó que el nombre más adecuado para la microempresa será **“CARCHI PROVE -AVICAR CIA. LTDA”**.

6.1.1. Razón social

“CARCHI PROVE - AVICAR CIA. LTDA”.

NOMBRE COMERCIAL

“AVILISTA”

6.1.2. Parte legal

Para la microempresa **“CARCHI PROVE - AVICAR CIA. LTDA”** se cumplirá con los siguientes requisitos:

Registro único de contribuyentes según SRI denominado RUC

- Original y copia de cédula de identidad del representante legal
- Original y copia de certificado de votación del representante legal
- Croquis donde se encuentra ubicada la empresa con respectivas direcciones actuales.
- Planillas de agua, luz o teléfono.
- Nombre de la empresa y tipo de la empresa.

PATENTE MUNICIPAL

- Recibo de último pago de impuesto predial de la ubicación de la planta.
- Copia del RUC.
- Copia de cédula y certificado de votación del representante legal

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

- Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.
- Permiso sanitario de funcionamiento.

6.1.3. Misión

Es una microempresa que ofertara en el mercado productos avícolas, con los mejores estándares de calidad, a precios competitivos y satisfaciendo las necesidades del consumidor.

6.1.4. Visión

En el año 2019 se logrará posesionarse en el mercado provincial y regional mediante la búsqueda de satisfacción al cliente, brindando un producto de excelente calidad.

6.1.5. Políticas

Producir y comercializar productos de calidad y satisfacer las necesidades del consumidor.

Escuchar las sugerencias de los consumidores para mejorar nuestro producto y servicio logrando la eficiencia y eficacia de la empresa.

Garantizar productos de calidad minimizando impacto ambiental.

Realizar reuniones mensuales con el personal que labora en la empresa para saber sus necesidades y sugerencias.

El personal que labora en la microempresa debe trabajar con todos los equipos necesarios de trabajo al igual que de seguridad.

La empresa motivara el crecimiento personal y laboral de sus empleados.

6.1.6. Valores

En la empresa siempre se tendrá valores que permite el crecimiento de la misma, dentro de una organización es muy importante considerar esto constantemente.

A continuación se detalla algunos que se debe tomar en cuenta:

Liderazgo

El logro de los objetivos, la dirección de la empresa dependen de este valor.

Responsabilidad

Cada uno de sus empleados debe ser responsable con cada una de las actividades que se le ha designado.

Ética

Es muy importante este valor todos debemos considerar involucramiento, constancia, a las actividades encomendadas y no dar información interna de la empresa a extraños.

Respeto

Tanto socios como empleados deben considerar el respeto mutuamente para no exista malas interpretaciones y se desarrollen las actividades de acorde a lo establecido.

Igualdad

Todos los empleados será considerados con el mismo trato se encomendara las actividades de acuerdo a las funciones que se desempeñen.

Trabajo en equipo

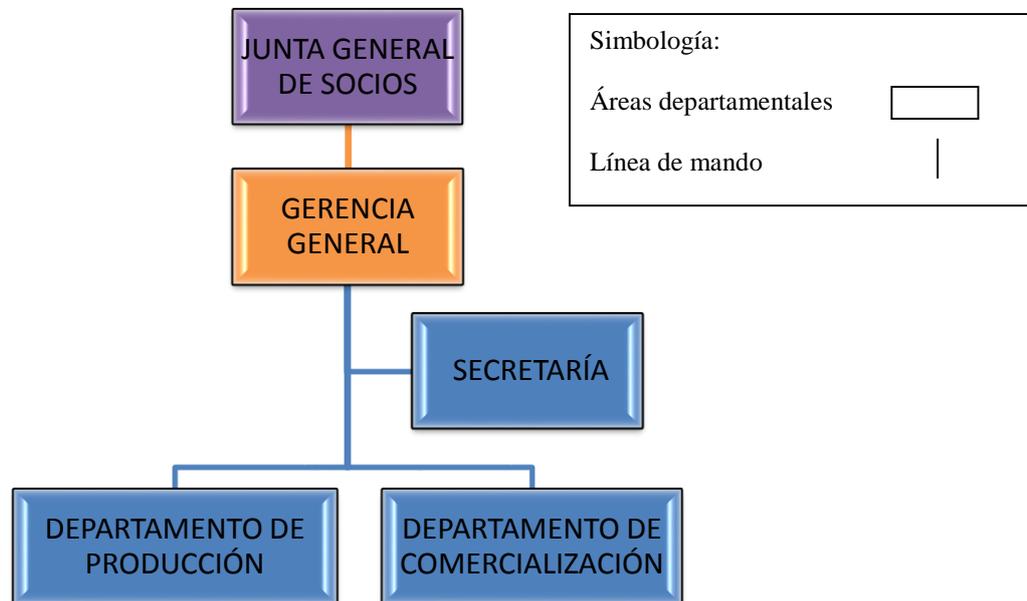
El trabajo en equipo es la interacción de los miembros de una organización en búsqueda de un buen rendimiento mejorando la productividad de la misma.

Puntualidad

Todos los trabajadores deben considerar este valor como primordial tanto en horarios como actividades, esto contribuye al desarrollo de la microempresa.

6.2. Organigrama estructural

Gráfico N° 23 Organigrama estructural



Elaborado por: La autora
 Revisado por:
 Aprobado por:
 Fecha:

Estructura orgánica básica:

Niveles a estructurarse:

- Nivel directivo: está conformado por los inversionistas del proyecto.
- Nivel ejecutivo: está conformado por el Gerente General
- Nivel operativo: supervisor de producción, comercialización, administrativo y financiero.
- Nivel de apoyo: está conformado por secretaria.

6.3. Puestos y funciones

Tabla 89 Puestos y funciones

PUESTO	PERFIL	FUNCIONES	COMPETENCIAS	REQUISITOS
GERENTE	Estabilidad emocional	Tomar decisiones	Estructurales:	Estudios superiores en administración y contabilidad preferencia graduado
	Trabajo a presión	Presidir las reuniones del equipo de trabajo	(Misión y visión de la empresa)	Manejo eficiente de paquetes informáticos
	Ser creativo	Avalar los informes financieros	Propositivo	Dispuesto a viajar
	Trabajo en equipos		Ético	
			Capacidad de liderazgo	
			Laborales:	
			Habilidad para la negociación	
			Decisiones en tiempo real	
CONTADORA SECRETARIA	Estabilidad emocional	Elaborar informes oportunos	Estructurales: Ético	Estudios superiores en Secretariado Ejecutivo preferencia graduado
	Trabajo a presión	Realizar facturación	Laborales:	Manejo eficiente de paquetes informáticos
	Trabajo en equipos	Hacer pedidos de insumos	Habilidad para la negociación	
	Ser creativo	Verificar al despachar el producto	Decisiones en tiempo real	
			Capacidad para interrelacionarse	

PUESTO	PERFIL	FUNCIONES	COMPETENCIAS	REQUISITOS
BODEGUERO	Estabilidad emocional	Realizar las funciones encomendadas	Estructurales: Propositivo	Estudios secundarios
	Trabajo a presión		Ético	
	Ser creativo		Laborales: Habilidad	
	Trabajo en equipos		Capacidad para interrelacionarse	
GALPONERO	Estabilidad emocional	Realizar las funciones encomendadas	Estructurales: Propositivo	Estudios secundarios o primarios
	Trabajo a presión		Ético	
	Ser creativo		Laborales: Habilidad	
	Trabajo en equipos		Capacidad para interrelacionarse	
PUESTO	PERFIL	FUNCIONES	COMPETENCIAS	REQUISITOS
OPERARIO	Estabilidad emocional	Realizar las funciones encomendadas	Estructurales: Propositivo	Estudios secundarios o primarios
	Trabajo a presión		Ético	
	Ser creativo		Laborales: Habilidad	
	Trabajo en equipos		Capacidad para interrelacionarse	
VENDEDOR	Estabilidad emocional	Atención oportuna a los clientes	Estructurales: Propositivo	Estudios superiores en ventas preferencia graduado
	Trabajo a presión		Ético	Manejo eficiente de paquetes informáticos
	Ser creativo		Habilidad para la negociación	Dispuesto a viajar
	Trabajo en equipos		Capacidad para interrelacionarse	Licencia tipo C

Elaborado por: La autora
Año: 2015

CAPÍTULO VII

7. PRINCIPALES IMPACTOS

Se realizara un análisis detallado de cada uno de los aspectos, tanto económicos, social y del medio ambiente, en condiciones positivas y negativas que el proyecto genere en los diferentes campos y que permita identificar los diferentes efectos que traerá el mismo, tomando en cuenta la importancia de mitigarlos o afrontarlos.

A continuación se detalla el procedimiento que se ha seguido para realizar los impactos que el proyecto provocara en el entorno, realizando una matriz de valoración, -3 +3 que califica con diferentes criterios, con la cual permitirá analizar a cada impacto para luego concluir con un análisis general.

Tabla 90 Escala de impactos

Valoración Cualitativa	Valoración Cuantitativa
Impacto Alto Positivo	3
Impacto Medio Positivo	2
Impacto Bajo Positivo	1
No hay impacto	0
Impacto Bajo Negativo	-1
Impacto Medio Negativo	-2
Impacto Alto Negativo	-3

Fuente: Investigación propia

Elaborado: La autora

Una vez establecido a cada indicador los niveles de impacto, se proceden a la sumatoria de los valores, se la realizó en base a una medida ponderada que nos indica si el resultado es positivo o negativo.

$$\text{Impacto} = \frac{\text{Sumatoria de indicadores}}{\text{Número de indicadores}}$$

7.1. Impacto socio económico

Tabla 91 Impacto socio económico

Impacto Socioeconómico	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Calidad de vida						x		2
Generador de empleo							x	3
Cobertura social					x			1
Total					1	2	3	6

Fuente: Investigación propia

Elaborado: La autora

$$\text{Impacto Socioeconómico} = \frac{6}{3} = 2$$

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

Análisis:

Con la ejecución del proyecto ayudara significativamente a involucrar a la comunidad aledaña al proyecto como un recurso potencial de trabajo, de manera que sean beneficiados económicamente y se eleve su calidad de vida, se plantea como principal objetivo de desarrollo social, económico y cultura, de un equilibrio entre la calidad de seres humanos y los recursos, así como la protección del medio ambiente.

El sector avícola constituye una de las fuentes principales de empleo del país no solo se consideran las plazas de trabajo generadas por las unidades de producción avícola en forma directa sino también por el impacto que tiene la cadena productiva en su conjunto. A través del proyecto se crea fuentes de trabajo para este sector, sin necesidad de salir de la localidad, Esta iniciativa pueden seguir siendo implementadas por el resto de personas de la localidad logrando cada vez producir a mayor escala.

Para considerar el impacto real de la industria avícola se debe tomar en cuenta toda la cadena productiva que depende de la misma, por lo que deben sumarse los empleos generados en el cultivo de maíz, elaboración de balanceados, producción avícola, distribución y venta de productos finales.

7.2. Impacto educativo cultural

Tabla 92 Impacto educativo cultural

Impacto educativo cultural	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Generación de conocimientos						x		2
Aplicación de conocimientos					x			1
Identidad cultural				x				0
Uso y costumbres				x				0
Expansión de la educación					x			1
Relaciones culturales				x				0
Concienciación del entorno						x		2
Total				0	2	4		6

Fuente: Investigación propia

Elaborado: La autora

$$\text{Impacto Educativo Cultural} = \frac{6}{7} = 0.86$$

El resultado del impacto educativo cultural equivale a 1 lo cual tendrá un impacto bajo positivo.

Análisis:

Los trabajadores deben recibir entrenamiento básico en lo que concierne a requerimientos de hábitos e higiene personal en el trabajo. Si un trabajador es re destinado a una nueva sección debe capacitarse previamente. Un entrenamiento apropiado debe ser proporcionado a todo el personal que manipule y aplique fármacos y vacunas, agentes desinfectantes y a todos aquellos

que operen equipamiento complejo. Los animales deben ser cuidados por personal que posea la capacidad y los conocimientos técnicos necesario.

7.3. Impacto de salud

Tabla 93 Impacto de salud

Impacto salud	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Prevención de enfermedades							x	3
Seguridad profesional							x	3
Atención de primeros auxilios							x	3
Educación en salud						x		2
Manejo de pandemias					x			1
Total					1	2	9	12

Fuente: Investigación propia

Elaborado: La autora

$$\text{Impacto Salud} = \frac{12}{5} = 2.4$$

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

Análisis:

Para la prevención de enfermedades se tomará medidas preventivas como: limpiar constantemente el suelo, galpones, infraestructuras y otros lugares donde se almacena estiércol, gallinaza, restos de comida o cualquier otro elemento orgánico en descomposición. Eliminación de aguas servidas y letrinas en mal estado. La basura debe ser colocada en bolsas plásticas o tarros basureros herméticos y ser recogida a tiempo.

La seguridad profesional del personal de los planteles avícolas debe recibir constante capacitación en normas de bioseguridad, higiene en el trabajo, higiene de los alimentos, cuidado adecuado de las aves en cada una de las etapas de producción, control de plagas, seguridad ocupacional, riesgos del trabajo y protección ambiental.

El personal que aplique medicamentos de uso veterinario, así como agentes desinfectantes, todos aquellos que operen equipamiento peligroso y complejo, deben estar capacitados para desarrollar dichas labores. Deberá dotarse al personal del equipo de protección y la indumentaria adecuada para las actividades que efectúe.

El personal de las granjas deberá tener facilidades de servicio médico permanente y contar con procedimientos periódicos para la prevención de enfermedades.

Es necesario contar con botiquines en los lugares de trabajo, todo peligro debe ser claramente identificado por señalizaciones ubicadas apropiadamente.

Las explotaciones avícolas deberán contar con la asistencia técnica de un médico veterinario colegiado en el país. Si se presentan enfermedades exóticas que constituyan un peligro y representen riesgo para la salud pública o para la población avícola, la explotación o explotaciones afectadas deberán cumplir exactamente con las medidas sanitarias dispuestas por la Autoridad Competente.

7.4. Impacto ambiental

Tabla 94 Impacto ambiental

<i>Impacto ambiental</i>	<i>-3</i>	<i>-2</i>	<i>-1</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>Total</i>
Manejo de desechos						x		2
Polución de aire			x					-1
Contaminación de olor			x					-1
Aguas negras			x					-1
Total	0	0	-3	0	0	2		-1

Fuente: Investigación propia

Elaborado: La autora

$$\text{Impacto Ambiental} = \frac{-1}{4} = -0.25$$

El resultado del impacto ambiental equivale a -1 lo cual tendrá un impacto bajo negativo.

Análisis:

Los principales residuos generados por los planteles avícolas, los productores de huevos y procesadoras de aves, son residuos sólidos (gallinaza, excretas, restos y aves muertas). Las aves muertas deben ser recolectadas diariamente de los galpones, colocadas en un recipiente cerrado y destinadas para su eliminación a través de biodigestores o compostaje, localizados lo más alejado posible de la explotación. Las aguas residuales domésticas dispuestas a campo abierto, generan malos olores, atraen moscas y otros vectores perjudiciales para la salud humana y animal; para evitar este tipo de daños, se deberá instalar sistemas sépticos para tratamiento de aguas residuales, los cuales constan de: una trampa de grasas para retener las espumas, natas y grasas que provienen de los lavaderos

Los principales impactos que pueden generar estos residuos en el medio ambiente son: efectos adversos en la flora y fauna de los cursos de agua, producto de la descarga de residuos líquidos con alta carga orgánica y patógenos, así como generación de malos olores por su

descomposición; eventual contaminación de las aguas subterráneas y por tanto, de las fuentes de suministro de agua potable; molestias en la comunidad por la generación de malos olores en planteles; molestias y eventuales transmisiones de enfermedades por la presencia de vectores sanitarios (especialmente moscas y en menor medida roedores) en los entornos de los planteles; eventual impacto en la calidad del aire, producto de las emisiones de patógenos y amoníaco.

Los mayores riesgos potenciales en los seres humanos tienen relación con la contaminación de cursos de agua utilizados como fuentes de agua potable y en la transmisión de enfermedades por presencia de patógenos (agua y aire) como virus, bacterias, protozoos y helmintos.

La no generación de olores se ha convertido en un incentivo de la calidad de manejo dentro de una granja, lo que quiere decir, que a menor generación de olores ofensivos, mayor calidad de producción; ello, a través del buen manejo de la gallinaza, de las basuras, conducción y tratamiento de las aguas residuales domésticas, manejo apropiado de la mortalidad y uso de barreras vivas en los perímetros de la granja.

7.5. Matriz general de impactos

Esta matriz permite evaluar los posibles impactos que van a generar un proyecto en los diferentes ámbitos citados anteriormente.

Tabla 95 Matriz general de impactos

Impactos	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Socioeconómico						x		2
Educativo cultural					x			1
Salud						x		2
Impacto ambiental			x					-1
Total	0	0	-1	0	1	4		4

Fuente: Investigación propia

Elaborado: La autora

$$\text{Impactos} = \frac{4}{4} = 1$$

El resultado del impacto ambiental equivale a 1 lo cual tendrá un impacto bajo positivo.

Análisis:

El resultado obtenido en el análisis general de impactos indica que con la ejecución del proyecto se obtendrá un impacto bajo positivo no afectando a la población sino contribuyendo al desarrollo de la comunidad de La Libertad.

CONCLUSIONES

Al haber concluido el presente estudio para la creación de una empresa procesadora y comercializadora de carne de pollo condimentada y empacada al vacío, se llegó a la determinación de las siguientes conclusiones:

- Del análisis del diagnóstico se determinó la situación actual de la parroquia La Libertad para la producción avícola, se constató que la producción que se da en la zona ha sido realizada en poco volumen lo que favorece a la ejecución del proyecto.
- La información bibliográfica fue fundamental para el desarrollo del proyecto, ya que mediante esta se pudieron conocer datos fundamentales, que permitieron conocer más a fondo sobre la producción avícola.
- En la investigación de campo los resultados obtenidos corrobora que el producto si tiene aceptación, así como también nos permitió conocer que existe poca competencia directa, lo que hace atractiva la propuesta de creación de la nueva unidad económica.
- En el estudio técnico se estableció en la parroquia de La Libertad es un lugar óptimo para la implantación dela empresa, se encuentra cerca de vías de primer orden, así como también la afluencia de personas es significativa, como también se definió un proceso productivo basado en la eficiencia.
- Del al análisis financiero aplicado los evaluadores financieros confirman la factibilidad del proyecto.

- Del estudio organizativo se llegó a concluir que la empresa cuenta con una buena estructuración para su funcionamiento tanto en aspectos legales y administrativos, que ayudarán a desempeñar de manera eficiente sus diferentes funciones.

- Por último se concluye que los posibles impactos que genera el proyecto son positivos, en el ámbito social, económico, educativo cultural, salud y ambiental.

RECOMENDACIONES

- Con la ejecución de la empresa, se pueden satisfacer al consumidor, y lograr que exista mayor demanda, obteniendo así a que el producto sea reconocido a nivel local, y regional.
- Para atraer más al mercado se lo puede hacer utilizando un producto de excelente calidad, planteando un plan de estrategias de comercialización acorde a las expectativas de los consumidores finales.
- Aprovechar la ubicación estratégica que la empresa tendrá para efectuar la comercialización del producto misma que se llevara a cabo en la ciudad del Ángel.
- Se sugiere implantar el proyecto ya que los resultados del análisis financiero confirman su factibilidad potencial, por lo tanto las inversiones tendrán rentabilidad.
- Es importante que dentro de la empresa se lleve un control de las actividades que se han designado a cada uno de los trabajadores, pues del correcto desempeño de sus funciones depende el éxito o fracaso de la misma.
- Estar siempre en alerta por posibles afectaciones que puedan surgir por la implementación del proyecto, para aplicar los posibles planes de contingencia.

BIBLIOGRAFÍA

Anzola Rojas, (2010). *Administración De Pequeñas Empresas*. México: Editorial Mc Graw Hill.

Arboleda, G. (2011). *Proyectos I*. Colombia, Bogotá: ACEditores.

Aaker, G. (2010). *Introducción a los Negocios*. México: Mc Graw Hill.

Baca, Urbina, G. (2013). *Evaluación De proyectos*. México: Mc. Graw Hill

Bravo, Valdiviezo, M. (2013). *Contabilidad De Costos*. Ecuador, Quito: Editorial Escobar.

Córdova, Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación De Proyectos* Ecoe Ediciones.

Flores, Uribe, J.A. (2010). *Proyecto De Inversión Para Las PYME*. Bogotá: Editorial Ecoe Ediciones.

Leucoma, C. (2008). *Producción Avícola*. Colombia: Editorial Everest S.A.

Meza Orozco, J.J. (2010). *Evaluación Financiera De Proyecto*. Colombia: Ecoe Ediciones

Richard. O. (2011). *El mercado*. Argentina: Ed. Granica-Vergara. Ed. Nueva Mendoza.

Romero, M. J. (2010). *Distribución Comercial*. Editorial Esic, Madrid.

Sarmiento, R. (2010). *Contabilidad General*; Ecuador, Quito: Editorial Ediecuatorial.

Tennet, J. (2010). *Gestión Financiera*. Ecuador, Quito: Editorial Ediecuatorial.

Werther, W. B. y Davis, K. (2010). *Administración de Personal y Recursos Humanos*. México: Ed. McGraw Hill,

Zapata, P. (2011). *Contabilidad General*. México: Editorial Mc Graw Hill.

LINKOGRAFÍA

Recuperado de Pasos para la creación de una microempresa 25/04/2015

<http://es.slideshare.net/Koseyio/pasos-para-la-creacion-de-una-microempresa1>

Recuperado Manual de Avicultura el 25/04/2015 <http://lagranjaavicoladeanlly.blogspot.com/>

Recuperado el 18/04/2015 Clases de Avicultura

[http://www.produccion-animal.com.ar/produccion_aves/produccion_avicola/106-](http://www.produccion-animal.com.ar/produccion_aves/produccion_avicola/106-MANUAL_DE_AVICULTURA.pdf)

[MANUAL_DE_AVICULTURA.pdf](http://www.produccion-animal.com.ar/produccion_aves/produccion_avicola/106-MANUAL_DE_AVICULTURA.pdf)

Recuperado el 18/04/2015 Beneficio Costo

<http://www.agroproyectos.org/2013/08/relacion-beneficio-costo.html>

Recuperado el 27/04/2015 Recuperación de la inversión

<http://www.areadepymes.com/?tit=inversiones-en-inmovilizado-o-existencias-pay-back-o-plazo-de-recuperacion&name=Manuales&fid=ef0bcad>

Recuperado 26/04/2015 Clases de mercado y características

<http://www.com/ensayos/Estudio-Del-Mercado-y-Sus-Characteristicas/168187.html>

Recuperado 20/04/2015 Estrategias de mercado

<http://herramientas.camaramed.org.co/Temas/Mercadeoyventas/Laestrategiademercadeoproductoprecioplaza.aspx>

Recuperado 20/04/2015 Ley de Compañías

www.barzallo.com/.../Comercial/.../LEY%20DE%20COMPANIAS.doc

Recuperados 21/04/2015 Registros legales para la creación de una empresa

<http://es.slideshare.net/slrojasg/requisitos-legales-para-crear-empresa>

ANEXOS

FRECUENCIA DE CONSUMO**3. ¿Cada que tiempo adquiere carne de pollo?**

- Diario
- Cada dos días
- Semanal
- Quincenal

VOLUMEN DE ADQUISICIÓN**4. ¿Qué cantidad consume?**

- 1 a 2 libras
- 3 a 4 libras
- 5 a 10 libras
- 10 en adelante

Especifique cuantas libras consume al mes.....

PRECIOS**5. ¿El precio al que adquiere habitualmente la carne de pollo en libras es?**

- 1 libra 1.25
- 1 libra 1.30
- 1libra 1.50

Otro:.....

FORMA DE COMPRA**6. ¿Al momento de comprar la carne de pollo compra por?**

- Pollo faenado entero
- Pollo faenado por presas
- Pollo en pie

Otro, especifique.....

CARACTERÍSTICAS**7. ¿Qué características toma en cuenta al momento de adquirir la carne de pollo?**

- Empaquetado
- Marca
- Precio
- Higiene
- Otro, especifique:.....

CANALES DE DISTRIBUCIÓN**8. ¿Dónde adquiere la carne de pollo?**

- Tienda
- Micro mercado
- Puntos de venta de carne de pollo.
- Ferias
- Otros, especifique:.....

COMPETENCIA**9. ¿Qué marca consume al comprar carne de pollo?**

- Mr. Pollo
- Sin marca
- Los dos
- Otro, especifique:.....

ESTRATEGIA DE VENTA**10. ¿Estaría dispuesto a consumir carne de pollo en presas seleccionadas y condimentadas?**

- Si No



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Anexo N° 2

La presente encuesta está dirigida a los propietarios de puntos de venta de carne de pollo con el objetivo de conseguir posibles compradores.

PRODUCTOS AVÍCOLAS

1. ¿Qué productos avícolas vende?

Carne de pollo

Huevos

Los dos

IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA AVÍCOLA

2. ¿Cree Ud. que si se implementara una nueva micro empresa de producción de pollo tendría aceptación en el mercado?

Si

No

PROVEEDOR ESTABLE

3. ¿Cuenta con proveedor estable?

Si

No

CANTIDAD DE ADQUISICIÓN PARA LA VENTA**4. ¿Cuánto adquiere semanalmente para la venta?**

- 1 a 100 libras ()
- 101 a 300 libras ()
- 301 a 500 libras ()
- 501 a 800 libras ()
- 801 a 1000 libras ()
- De 1001 en adelante ()

RAZONES PARA CAMBIO DE PROVEEDOR**5. ¿Cuál sería las razones para que Ud. cambiará de proveedor?**

- Precio ()
- Entrega oportuna ()
- Promociones ()
- Servicios ()
- Otro especifique.....

ACEPTACIÓN DE COMPRA**6. ¿De existir un distribuidor de carne de pollo condimentada en presas lista para preparar estaría dispuesto a adquirir para la venta?**

- Si ()
- No ()

PUBLICIDAD**7. ¿Cómo le gustaría enterarse de este nuevo proveedor?**

- Radio ()
- Hojas Volantes ()
- Tv. ()
- Periódicos ()



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Anexo N° 3

La siguiente encuesta está dirigida a los productores avícolas del Cantón Espejo

PRODUCCIÓN AVÍCOLA

1. ¿Cuál es la producción avícola de su empresa?

.....
 ...

PRECIOS

2. ¿Cuál es el precio de la libra de carne de pollo a que Ud. vende?

.....
 ...

VOLUMENES DE PRODUCCIÓN

3. ¿Qué cantidad de carne de pollo distribuye diariamente?

.....
 ...

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTO

4. ¿Cómo comercializa los productos avícolas?

.....
 ...

COMPETENCIA

5. ¿Cuáles son sus principales competidores?

.....
 ...

COSTO DE PRODUCCION

6. ¿Cuál es su mayor costo de producción avícola?

.....
 ...

MANO DE OBRA

7. ¿Cuántos trabajadores ocupan su negocio por género?

.....
 ...

ADQUISICIÓN DE INSUMOS

8. ¿Cómo adquiere los insumos para la producción avícola?

Anexo N° 4

➤ Vehículo

JEFATURA MANTUFAR		CODIGO HYUA19491D4KM		FORMULARIO A1909920	
APELLIDOS Y NOMBRES LA TORRE MORENO MONICA BEATRIZ					
C.C. PASAPORTE PUC. 01275807			RESIDENCIA SAN PEDRO DE HUACA		
DIRECCION SAN PEDRO DE HUACA			TELEFONO 062973589		
COOPERATIVA		DISCO 000		DISTRIBUIDOR 4918172	
ANILLO \$ 2218.66		 A.N.T. PEDRO LOPEZ C.P.T.			
REAL MATRICULA \$ 160.59					

FACTURA PLACA ACTUAL PSN0586		A.N.T. A-1909920		FORMULARIO	
2012		PARTICULAR		FECHA MATRICU. 08/05/2012	
MARCA HYUNDAI		CLASE CAMION		TIPO CAJON-C	
ANO FABR. 1996		MODELO HDC STANDAR CAP		PAIS ORIGEN COREA	
MOTOR D4BAS902100		COLOR 1 BLANCO		COLOR 2 BLANCO	
CHASIS KMFFA17APSU187013		CARR. COMB. PASAJ. MT G 2		TONELAJE 2.00 T	
OBSERVACIONES NO NEGOCIABLE		CADUCA 31/12/2016		CILINDRAJE 02500	

MINISTERIO DE OBRAS PUBLICAS DIRECCION GENERAL DE OBRAS PUBLICAS				FORMULARIO	
DIRECCION GENERAL DE MANUTENCION VIAL				A.N.T. A-1909920	
SECCION DE OPERACION REGISTRAR 0017800				FORMULARIO	
ID 4002219		PLACAS PSN-586		TIPO 2DA	
HYUNDAI		MODELO HDC		AÑO FABR. 1996	
D4BAS902100		No. Chasis KMFFA17APCU18703		PAIS ORIGEN COREA	
MAGA ROMO MARCELA LUCIA		CEDULA 0401011655		TIPO CAJON-C	
14/09/2009		FECHA VENC. 15/09/2011		CLASIFICACION 2009	

FACTURA PLACA ACTUAL PSN0586		A.N.T. A-1909920		FORMULARIO	
2012		PARTICULAR		FECHA MATRICU. 08/05/2012	
MARCA HYUNDAI		CLASE CAMION		TIPO CAJON-C	
ANO FABR. 1996		MODELO HDC STANDAR CAP		PAIS ORIGEN COREA	
MOTOR D4BAS902100		COLOR 1 BLANCO		COLOR 2 BLANCO	
CHASIS KMFFA17APSU187013		CARR. COMB. PASAJ. MT G 2		TONELAJE 2.00 T	
OBSERVACIONES NO NEGOCIABLE		CADUCA 31/12/2016		CILINDRAJE 02500	

DATOS AUTORIZADOS DEL VEHICULO				0017800	
TENSORES MARCHA PERMITIDOS (TONELAJES)		TIPO: 2DA		DIMENSIONES PERMITIDAS (METROS)	
EJE DELANTERO 3.00		PESO VEHICULO VACIO (TON.)		LARGO 7.50	
EJE POSTERIOR 7.00				ANCHO 2.60	
PESO TOTAL 10.00				ALTO 3.50	
Comisionado de Operaciones Registrar: De acuerdo a lo establecido en la Ley de Caminos y los Arts. 26, 27, 30 y 31 del Reglamento Aplicativo Vigente publicado en el Reg. Oficial No 515 del 30 de agosto de 1994.					
 DIRECCION DE MANUTENCION VIAL			 DIRECTOR GENERAL DE OBRAS PUBLICAS		

Anexo N° 5

➤ Terreno Impuesto predial

Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Espejo.

PREDIO URBANO

Nombres:		Clave Catastral:			
PUILLES REVELO NANCY PATRICIA		0403524500.15			
Parroquia	Dirección Predio	Clase Predio	Año	Fecha Pago	Copia
La Libertad	BARRIO CENTRO ALTO	TERRENO	2015	05/02/2015	0
Avaluo Comercial		Hipoteca	Base Imponible.		
\$ 480,52		\$ 0,00	\$ 480,52		
Impuesto Predial Urbano:	\$ 0,48	 FINANCIERO  TESORERA			
Bomberos:	\$ 0,07				
Contribución E Mejora:	\$ 0,00				
Solar no Edificado:	\$ 0,00				
Servicios Administrativos:	\$ 1,00				
Suman:	\$ 1,55				
Descuento:	\$ 0,04				
Intereses:	0				
Interes por Mora de Año Anteriores:	0				
Tercera Edad <input type="checkbox"/>	Capacidades Especiales <input type="checkbox"/>				
Total a Pagar:	\$ 1,51				

Q

Anexo N° 6

ANEXO 1: ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL

COMISIÓN SECTORIAL No. 2 “PRODUCCIÓN PECUARIA”

RAMAS DE ACTIVIDAD
ECONÓMICA:

1.- PRODUCCIÓN AVICOLA

2.- PRODUCCIÓN DE GANADO Y OTRAS ESPECIES ANIMALES

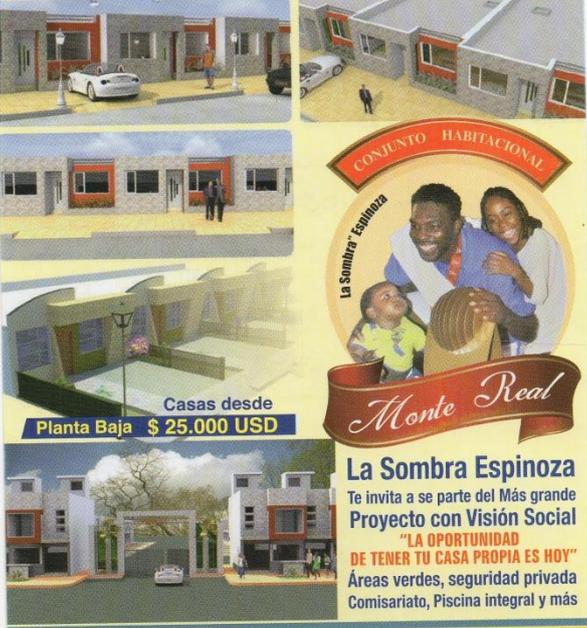
3.- OTROS SERVICIOS RELACIONADOS CON LA PRODUCCIÓN PECUARIA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN / MANTENIMIENTO	B1	Incluye: Administrador de Granja, Jefe de Granjas	0204151101001	373,82
TECNICO DE PRODUCCIÓN / MANTENIMIENTO	C1	Producción Pecuaria	0204151101002	372,05
OPERADOR ESPECIAL	C2	Producción Pecuaria	0204151101003	370,11
AUXILIAR DE PRODUCCION / MANTENIMIENTO	D2	Incluye el Asistente de Planta	0204151101006	365,68
GALPONERO DE GRANJA	E2		0204151101007	361,26
CLASIFICADOR DE HUEVOS	E2		0220000000001	361,26
AUXILIAR DE LACTEOS	E2	Incluye: Asistente de ordeño, Ordeñador, Operario de leche, Recibidor / Recolector de leche	0220000000002	361,26
AUXILIAR/ AYUDANTE / ASISTENTE DE GANADERÍA	E2	Incluye: Vaquero, Ayudante de establo, Estercolero, Corralero, Establero, Montador	0220000000003	361,26
OPERATIVO DE PLANTA	E2	Producción Pecuaria	0220000000004	361,26

Anexo N° 7

➤ **Compañía Monte Real Constructor**

CONJUNTO HABITACIONAL
"MONTE REAL"
 UBICADA EN EL MEJOR SECTOR DE IBARRA, A 50m. DE LA PANAMERICANA PRINCIPAL.



Casas desde
Planta Baja \$ 25.000 USD

CONJUNTO HABITACIONAL
 La Sombra Espinoza

Monte Real

La Sombra Espinoza
 Te invita a se parte del Más grande
Proyecto con Visión Social
"LA OPORTUNIDAD
DE TENER TU CASA PROPIA ES HOY"
 Áreas verdes, seguridad privada
 Comisariato, Piscina integral y más

CONJUNTO HABITACIONAL MONTE REAL "PRIORATO"
 Ibarra: Olmedo 10-56 entre Colón y Velasco Centro Comercial Euro Shopping, 2do. Piso Local Nro. 11
 Cel: 093 948 1226

Anexo N° 8

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Valor préstamo 23.832,24 FECHA: 10/01/2015

Tasa de interés 11,20%

Tiempo 5 AÑOS 60 MESES

N°	CUOTA	CAPITAL	INTERES	ACUMULADO	PENDIENTE
1	520,55	298,12	222,43	298,12	23.534,12
2	520,55	300,90	219,65	599,02	23.233,22
3	520,55	303,71	216,84	902,72	22.929,52
4	520,55	306,54	214,01	1.209,27	22.622,97
5	520,55	309,40	211,15	1.518,67	22.313,57
6	520,55	312,29	208,26	1.830,96	22.001,28
7	520,55	315,21	205,35	2.146,16	21.686,07
8	520,55	318,15	202,40	2.464,31	21.367,93
9	520,55	321,12	199,43	2.785,43	21.046,81
10	520,55	324,11	196,44	3.109,54	20.722,70
11	520,55	327,14	193,41	3.436,68	20.395,56
12	520,55	330,19	190,36	3.766,87	20.065,37
13	520,55	333,27	187,28	4.100,15	19.732,09
14	520,55	336,38	184,17	4.436,53	19.395,71
15	520,55	339,52	181,03	4.776,06	19.056,18
16	520,55	342,69	177,86	5.118,75	18.713,49
17	520,55	345,89	174,66	5.464,64	18.367,60
18	520,55	349,12	171,43	5.813,76	18.018,48

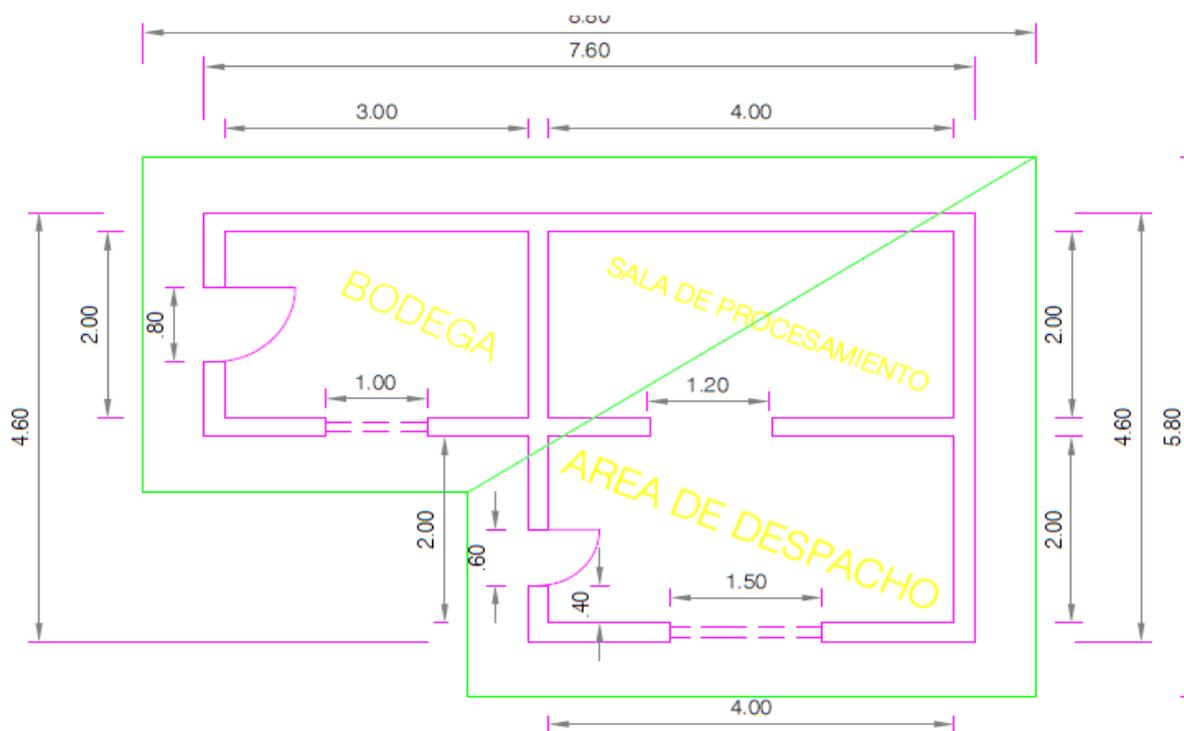
19	520,55	352,38	168,17	6.166,14	17.666,10
20	520,55	355,67	164,88	6.521,81	17.310,43
21	520,55	358,99	161,56	6.880,79	16.951,44
22	520,55	362,34	158,21	7.243,13	16.589,11
23	520,55	365,72	154,83	7.608,85	16.223,39
24	520,55	369,13	151,42	7.977,98	15.854,26
25	520,55	372,58	147,97	8.350,56	15.481,68
26	520,55	376,06	144,50	8.726,62	15.105,62
27	520,55	379,57	140,99	9.106,18	14.726,06
28	520,55	383,11	137,44	9.489,29	14.342,95
29	520,55	386,68	133,87	9.875,97	13.956,27
30	520,55	390,29	130,26	10.266,27	13.565,97
31	520,55	393,94	126,62	10.660,20	13.172,04
32	520,55	397,61	122,94	11.057,81	12.774,43
33	520,55	401,32	119,23	11.459,14	12.373,10
34	520,55	405,07	115,48	11.864,20	11.968,04
35	520,55	408,85	111,70	12.273,05	11.559,19
36	520,55	412,67	107,89	12.685,72	11.146,52
37	520,55	416,52	104,03	13.102,24	10.730,00
38	520,55	420,40	100,15	13.522,64	10.309,60
39	520,55	424,33	96,22	13.946,97	9.885,27
40	520,55	428,29	92,26	14.375,26	9.456,98
41	520,55	432,29	88,27	14.807,54	9.024,70
42	520,55	436,32	84,23	15.243,86	8.588,38
43	520,55	440,39	80,16	15.684,25	8.147,99

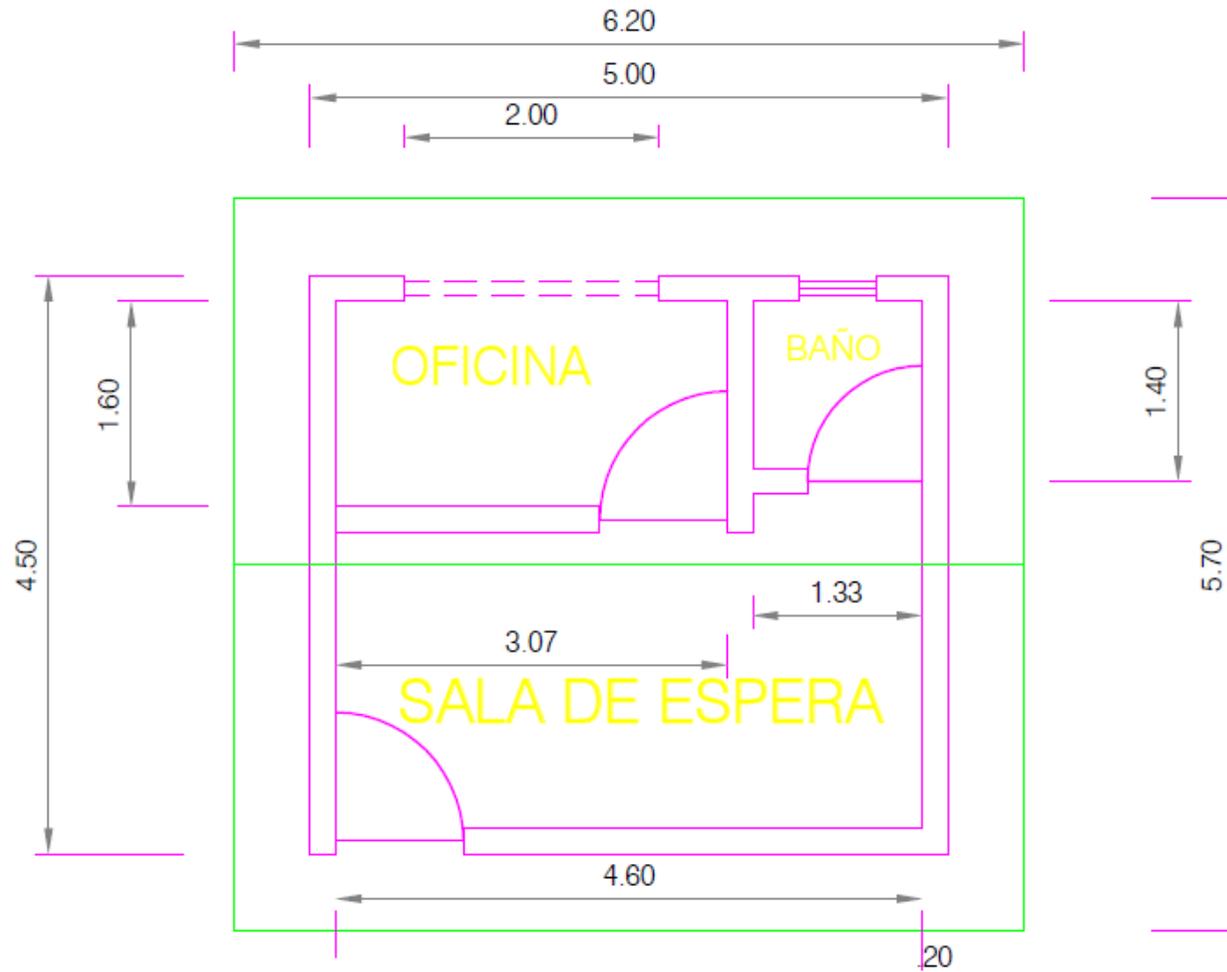
44	520,55	444,50	76,05	16.128,76	7.703,48
45	520,55	448,65	71,90	16.577,41	7.254,83
46	520,55	452,84	67,71	17.030,25	6.801,99
47	520,55	457,07	63,49	17.487,31	6.344,93
48	520,55	461,33	59,22	17.948,65	5.883,59
49	520,55	465,64	54,91	18.414,28	5.417,96
50	520,55	469,98	50,57	18.884,27	4.947,97
51	520,55	474,37	46,18	19.358,64	4.473,60
52	520,55	478,80	41,75	19.837,43	3.994,81
53	520,55	483,27	37,28	20.320,70	3.511,54
54	520,55	487,78	32,77	20.808,48	3.023,76
55	520,55	492,33	28,22	21.300,80	2.531,44
56	520,55	496,92	23,63	21.797,73	2.034,51
57	520,55	501,56	18,99	22.299,29	1.532,95
58	520,55	506,24	14,31	22.805,53	1.026,71
59	520,55	510,97	9,58	23.316,50	515,74
60	520,55	515,74	4,81	23.832,24	0,00

Fuente: Banco Nacional de Fomento
Elaborado por: La autora

Anexo N° 9

DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN



ÁREA ADMINISTRATIVA - OFICINAS

GALPONES PARA LA PRODUCCIÓN





Anexo N° 10

Copia de cédula Ing. Civil



PROFORMAS

Credimax ARTÍCULOS PARA EL HOGAR

Dirección: Calle Bolívar y Sucre Telf: 2977303 / EL ANGEL - CARCHI

PROFORMA N° 002647

Fecha: EL ANGEL 06 DE ENERO 2015

Cliente: PULLES REVELO NANCY PATRICIA CI: 0401352125

Dirección: LA LIBERTAD

Trabaja en: _____ TELF: 0981253687

Garante: _____

Dirección: _____

Trabaja en: _____

CANTIDAD	ARTICULO	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	CONGELADOR INOVA 15 PIES TEMPERATURA CONGELAMIENTO 10° LUCES AL INTERIOR	1146	2292
1	VITRINA INNOVA PARROT 1500 PANORÁMICA FUNCIONAMIENTO ELÉCTRICO TODO EN ACERO INDIC. TEMPERATURA DE TRABAJO DE 5° A 19° CONTROL DE TEMPERATURA REJES INTERNAS EN ACERO INOX.	1038	1038
3	CILINDROS DE GAS	58	174
2	EMPACADORA Dimensiones 1020x750 x950mm, 2 cámaras, tamaño de cada cámara 500x450x115mm, peso 200kg, 4 ruedas incorporadas, 4 barras de sellado largo 400mm ancho 10mm, capacidad de 4 a 8 unidades por minuto dependiendo del tamaño del producto, potencia 1.5KW, botón para congelar display 2 dígitos, control electrónico de temperatura de tiempo, por potencia baja media alta, vacío por tiempo 1 medidor de vacío	1637	1637
	Forma de Pago	CONTADO	
	Cuota Inicial		
	Cuotas Mensuales		5141,00
	Adicionales		

RUBI: 0401352125-01
CREDI MAX
Marcia Lucía Arteaga
Telf: 2977-988 - El Angel

CLIENTE

GARANTE

CREDIMAX

Credimax ARTÍCULOS PARA EL HOGAR

Dirección: Calle Bolívar y Sucre Telf: 2977303 / EL ANGEL - CARCHI

PROFORMA N° 002679

Fecha: EL ANGEL, 09 DE ENERO 2015
 Cliente: PULLES REVELO NANCY PATRICIA CI: 0401352125
 Dirección: LA LIBERTAD
 Trabaja en: _____ TELF: 0981253687
 Garante: _____
 Dirección: _____
 Trabaja en: _____

CANTIDAD	ARTICULO	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	PORTATIL HP		
	MODELO: 1000 - 1482 LA		890
	PROCESADOR CORE I5; DISCO 750GB; MEMORIA RAM 4GB.		
1	COMPUTADOR DE ESCRITORIO		
	PROCESADOR CORE I5; DISCO 500GB; MEMORIA RAM 4GB.		890
1	IMPRESORA MULTIFUNCIÓN SISTEMA TINTA CONTINUA MODELO: L210		260
1	CLAS. MEMORY 8GB. KINGSTON.		13
Forma de Pago		CONTADO	
Cuota Inicial			
Cuotas Mensuales			
Adicionales			2053,00

RUC: 0401011655001
CREDI MAX
 Marcia Lucia Arteaga
 Telf: 2977-988 - El Angel
 CREDIMAX

CLIENTE

GARANTE

Credimax ARTÍCULOS PARA EL HOGAR

Dirección: Calle Bolívar y Sucre Telf: 2977303 / EL ANGEL - CARCHI

PROFORMA N° 002680

Fecha: EL ANGEL, 12 DE ENERO 2015
 Cliente: PULLES REVELO NANCY PATRICIA CI: 0401352125
 Dirección: LA LIBERTAD
 Trabaja en: _____ TELF: 0981253687
 Garante: _____
 Dirección: _____
 Trabaja en: _____

CANTIDAD	ARTICULO	V. UNITARIO	V. TOTAL
2	ESCRITORIOS SECRETARIAS		120
2	SILLAS		50
1	ARCHIVADOR		150
1	TELEFONO PANASONIC KX TG4271		55
1	CAMARA DIGITAL SAMSUNG DV150		195
1	TELEVISOR SONY 32" LED KDL 32R429		530
1	ASPIRADORA HANGONGS K250		75
Forma de Pago		CONTADO	
Cuota Inicial			
Cuotas Mensuales			
Adicionales			1055,00

RUC: 0401011655001
CREDI MAX
 Marcia Lucia Arteaga
 Telf: 2977-988 - El Angel
 CREDIMAX

CLIENTE

GARANTE

