



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE INGENIERIA EN CIENCIAS APLICADAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO INDUSTRIAL**

**TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA  
AVÍCOLA DE CRIANZA Y FAENAMIENTO DE POLLOS EN LA  
PARROQUIA GONZÁLEZ SUÁREZ – COMUNIDAD PIJAL**

**AUTOR: ALEX DARIO TOAPANTA MULO**

**DIRECTOR: ING. LEANDRO LORENTE**

**IBARRA – ECUADOR**

**2018**



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

#### 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 dego sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	<b>DE</b>	100418475 – 8	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	<b>Y</b>	TOAPANTA MULLO ALEX DARÍO	
<b>DIRECCIÓN:</b>	GONZÁLEZ SUÁREZ		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:adtoapantam@utn.edu.ec">adtoapantam@utn.edu.ec</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	-	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0994648092
DATOS DE LA OBRA			
<b>TÍTULO:</b>	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA DE CRIANZA Y FAENAMIENTO DE POLLOS EN LA PARROQUIA GONZÁLEZ SUÁREZ – COMUNIDAD PIJAL		
<b>AUTOR (ES):</b>	TOAPANTA MULLO ALEX DARÍO		
<b>FECHA: AAAAMMDD</b>			
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>		
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERO INDUSTRIAL		
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	ING. LEANDRO LORENTE MSC.		

## **AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD**

Yo, Alex Darío Toapanta Mullo, con cédula de identidad Nro. 100418475-8, en calidad de autor 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.

### **CONSTANCIA**

, Alex Darío Toapanta Mullo manifiesta que la obra 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 es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en la defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros

#### **EL AUTOR:**



**Firma:** .....

**Nombre:** Alex Darío Toapanta Mullo

**Cédula:** 100418475-8

Ibarra, 10 de abril del 2018



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA EN CIENCIAS**  
**APLICADAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

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

Yo, Alex Darío Toapanta Mullo, con cédula de identidad Nro. 100418475-8, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica de Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual de Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA DE CRIANZA Y FAENAMIENTO DE POLLOS”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERO INDUSTRIAL, en la UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. 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 forma impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma).....

Nombre: Alex Darío Toapanta Mullo

Cédula: 100418475-8



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA EN CIENCIAS APLICADAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**CERTIFICACIÓN**

Ing. Leandro Lorente MSc., Director de la Tesis de Grado desarrollada por el señor estudiante Alex Darío Toapanta Mullo.

**CERTIFICA**

Que, el Proyecto de Tesis de grado titulado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GRANJA AVÍCOLA DE CRIANZA Y FAENAMIENTO DE POLLOS EN LA PARROQUIA GONZÁLEZ SUÁREZ – COMUNIDAD PIJAL”, ha sido realizado en su totalidad por el señor estudiante Alex Darío Toapanta Mullo bajo mi dirección, para la obtención del título de Ingeniero Industrial. Luego de ser revisado, considerando que se encuentra concluido y cumple con las exigencias y requisitos académicos de la Facultad de Ingeniería en Ciencias Aplicadas, Carrera de Ingeniería Industrial, autoriza su presentación y defensa para que pueda ser juzgado por el tribunal correspondiente.

Ing. Leandro Lorente MSc

**DIRECTOR DE TESIS**

## **DEDICATORIA**

“El presente proyecto de investigación dedico a Dios por ser parte de mi creencia y de mi vida ya que siempre ha estado ahí velando por mi bienestar e iluminar mi camino hacia el éxito.

También lo dedico a mis queridos padres porque ellos son mi guía mi luz en el camino de la vida, además fueron los que me dieron ese cariño y calor humano necesario, son los que han velado por mi salud, mis estudios, mi educación alimentación entre otros, son a ellos a quien les debo todo, horas de consejos, de reprimendas de tristezas y de alegrías de las cuales estoy muy seguro que las han hecho con todo el amor del mundo para formarme como un ser integral y de las cuales me siento extremadamente orgulloso.

También le dedico a mi hermano porque a pesar de las dificultades siempre ha estado ahí apoyándome para lograr mis objetivos.

**Alex Toapanta**

## **AGRADECIMIENTO**

El presente proyecto de investigación ha requerido de mucho esfuerzo y dedicación por parte mía y de mi tutor asignado ya que debido a eso se logró finalizar con éxito el proyecto también a la cooperación desinteresada de todas y cada una de las personas que a continuación citaré y muchas de las cuales han sido un soporte muy fuerte en momentos de angustia y desesperación.

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo este periodo.

Agradezco a mi familia porque a pesar de los inconvenientes y necesidades nunca me dejaron solo en la lucha y para ser la persona que soy hoy en día y lograr cumplir con mis objetivos. A mis padres José Toapanta y María Mullo, por el ánimo, apoyo y alegría que me brindan y me dan la fortaleza necesaria para seguir adelante. De igual manera mi más sincero agradecimiento a mi tutor de tesis Magister Leandro Lorente por la colaboración, paciencia, apoyo, a quien debo el realizar la ingeniería.

Agradezco a la prestigiosa institución de educación como es la Universidad Técnica del Norte donde realice mi preparación profesional, la Facultad de Ingeniería en Ciencias Aplicadas en la Carrera de Ingeniería Industrial. También agradezco a los docentes de la carrera por impartir sus conocimientos y consejos para la formación adecuada para mi formación profesional.

**Alex Toapanta**

## ÍNDICE

IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA .....	II
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD; <b>Error! Marcador no definido.</b>	
CONSTANCIAS .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	IV
CERTIFICACIÓN .....	V
DEDICATORIA .....	VI
AGRADECIMIENTO .....	VII
RESUMEN .....	XXIV
ABSTRACT .....	XXVI
CAPÍTULO I .....	1
1. GENERALIDADES .....	1
1.1. PROBLEMA:.....	1
1.2. JUSTIFICACIÓN .....	1
1.3. OBJETIVOS .....	2
1.3.1. OBJETIVO GENERAL .....	2
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	2
1.4. MARCO TEÓRICO .....	2
1.4.1. PROYECTO.....	2
1.4.2. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO.....	3
1.4.3. FORMULACIÓN DEL PROYECTO.....	3
1.4.4. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	4
1.4.5. ESTUDIO DE MERCADO .....	4
1.4.6. MERCADO .....	4
1.4.7. SEGMENTO DE MERCADO.....	4
1.4.8. MERCADO META.....	5

1.4.9.	PRODUCTO .....	5
1.4.10.	CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO .....	5
1.4.11.	OFERTA.....	6
1.4.12.	DEMANDA.....	6
1.4.13.	DEMANDA INSATISFECHA .....	6
1.4.14.	PRECIO .....	6
1.4.15.	COMERCIALIZACIÓN .....	7
1.4.16.	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....	7
1.4.17.	PROMOCIÓN .....	7
1.4.18.	PUBLICIDAD O PROPAGANDA.....	7
1.4.19.	MARKETING .....	7
1.4.20.	MIX DE MARKETING .....	8
1.4.21.	ESTUDIO TÉCNICO.....	8
1.4.22.	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	8
1.4.23.	MACRO LOCALIZACIÓN.....	8
1.4.24.	MICRO LOCALIZACIÓN .....	8
1.4.25.	PROCESO .....	9
1.4.26.	INGENIERÍA DE PROYECTOS .....	9
1.4.27.	PROCESO PRODUCTIVO .....	9
1.4.28.	FLUJOGRAMA DE PROCESOS.....	10
1.4.29.	TECNOLOGÍA .....	10
1.4.30.	ESTUDIO FINANCIERO .....	10
1.4.31.	INGRESOS.....	10
1.4.32.	EGRESOS .....	10
1.4.33.	MANO DE OBRA .....	10
1.4.34.	COSTOS.....	11
1.4.35.	PRESUPUESTO.....	11

1.4.36.	INVERSIÓN.....	11
1.4.37.	INVERSIONES FIJAS.....	11
1.4.38.	INVERSIONES DIFERIDAS.....	12
1.4.39.	CAPITAL DE TRABAJO.....	12
1.4.40.	BALANCE GENERAL.....	12
1.4.41.	FLUJO DE CAJA.....	12
1.4.42.	VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	12
1.4.43.	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	13
1.4.44.	COSTO BENEFICIO.....	13
1.4.45.	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	13
1.4.46.	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	13
1.4.47.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	13
1.4.48.	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	14
1.4.49.	MISIÓN.....	14
1.4.50.	VISIÓN.....	14
1.4.51.	IMPACTOS.....	14
1.4.52.	IMPACTO SOCIAL.....	14
1.4.53.	IMPACTO ECONÓMICO.....	15
1.4.54.	IMPACTO AMBIENTAL.....	15
1.4.55.	LA AVICULTURA.....	16
1.4.56.	VENTAJAS DE LA PRODUCCIÓN AVÍCOLA:.....	16
1.4.57.	POLLO.....	16
1.4.58.	PROPIEDADES NUTRITIVAS.....	17
1.4.59.	EMPRESA.....	17
1.4.60.	POR SU NATURALEZA.....	18
1.4.61.	POR EL SECTOR AL QUE PERTENECEN.....	18
1.4.62.	POR LA INTEGRACIÓN DEL CAPITAL.....	18

1.4.63.	CARACTERÍSTICAS DE EMPRESA .....	18
1.4.64.	CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS .....	19
CAPÍTULO II.....		20
2.	DIAGNÓSTICO INICIAL DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMO DE POLLOS EN LA PARROQUIA GONZÁLEZ SUÁREZ .....	20
2.1.	CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA PARROQUIA .....	20
2.1.1.	RELIEVE .....	22
2.1.2.	COBERTURA VEGETAL .....	23
2.1.3.	FACTORES CLIMÁTICOS .....	24
2.1.4.	ANÁLISIS DEMOGRÁFICO .....	25
2.2.	COMPONENTE ECONÓMICO PRODUCTIVO .....	25
2.2.1.	TRABAJO Y EMPLEO .....	25
2.2.2.	LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA.....	26
2.2.3.	LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR RAMA DE ACTIVIDAD .....	28
2.2.4.	PRINCIPALES PRODUCTOS DEL TERRITORIO .....	29
2.3.	VARIABLES E INDICADORES .....	30
2.3.1.	IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES .....	31
2.3.2.	INDICADORES O SUBASPECTOS .....	31
2.3.2.2.	VARIABLE PRODUCCIÓN .....	31
2.3.2.3.	VARIABLE PRECIO .....	31
2.3.2.4.	VARIABLE COMERCIALIZACIÓN .....	31
2.4.	SECTOR AVÍCOLA EN LA PARROQUIA DE GONZÁLEZ SUÁREZ.....	31
2.4.1.	MATRIZ DE LA RELACIÓN DIAGNÓSTICA .....	33
2.5.	TAMAÑO DE MUESTRA .....	34
2.5.1.	DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN .....	34
2.5.2.	DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA.....	34
2.5.3.	RESULTADOS DE LA ENCUESTA .....	35

2.6.	POSIBILIDADES DE INVERSIÓN .....	42
CAPITULO III .....		43
3.	FACTIBILIDAD DEL PROYECTO .....	43
3.1.	ESTUDIO DE MERCADO .....	43
	PRESENTACIÓN .....	43
3.1.1.	IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO .....	44
3.1.2.	PRESENTACIÓN DEL POLLO FAENADO EN EL MERCADO .....	45
3.1.3.	PRESENTACIÓN DEL POLLO FAENADO PARA EL PROYECTO .....	46
3.1.3.1.	EMPAQUE.....	46
3.1.3.2.	ETIQUETA .....	46
3.1.4.	MERCADO META.....	47
3.1.5.	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	47
3.1.6.	PERFIL DEL CLIENTE .....	48
3.1.7.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	48
3.1.8.	DEMANDA DE LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA.....	48
3.1.9.	RESULTADO DE LAS ENCUESTAS .....	49
3.1.10.	ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	50
3.1.11.	PROYECCIÓN DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.....	51
3.1.12.	PROYECCIÓN DE LA OFERTA .....	51
3.1.13.	DEMANDA INSATISFECHA .....	52
3.1.14.	ANÁLISIS DEL PRECIO .....	52
3.1.15.	COMERCIALIZACIÓN DEL POLLO .....	53
3.1.16.	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN .....	54
3.1.17.	CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	54
3.1.17.2.	CANAL INDIRECTO .....	55
3.1.18.	PUBLICIDAD .....	56
3.2.	ESTUDIO TÉCNICO .....	56

3.2.1.	TAMAÑO DEL PROYECTO .....	56
3.2.2.	DEMANDA .....	57
3.2.3.	DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA E INSUMOS .....	57
3.2.4.	FINANCIAMIENTO .....	58
3.2.5.	TALENTO HUMANO .....	58
3.2.6.	MACRO LOCALIZACIÓN .....	58
3.2.7.	MICRO LOCALIZACIÓN .....	60
3.2.8.	PROXIMIDAD A LAS MATERIAS PRIMAS .....	62
3.2.9.	CERCANÍA AL MERCADO CONSUMIDOR .....	62
3.2.10.	FACILIDAD DE TRANSPORTE.....	62
3.2.11.	DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA .....	63
3.2.12.	SERVICIOS BÁSICOS.....	63
3.2.13.	TAMAÑO DE LA PLANTA .....	63
3.2.14.	CAPACIDAD INSTALADA .....	64
3.2.15.	CAPACIDAD REAL .....	64
3.2.16.	DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE LA GRANJA Y PLANTA AVÍCOLA <sup>64</sup>	
3.2.16.3.	DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS .....	65
3.2.16.4.	COSTO DE TERRENO .....	65
3.2.16.5.	DIMENSIONES DEL GALPÓN .....	65
3.2.17.	CONSTRUCCIÓN INTERNA DEL GALPÓN .....	68
3.2.17.1.	INSTALACIONES.....	68
3.2.17.2.	SUELO O PISO.....	68
3.2.17.3.	PAREDES O MUROS .....	68
3.2.17.4.	TECHOS.....	68
3.2.17.5.	CORTINAS .....	68
3.2.18.	CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA DE FAENAMIENTO .....	71

3.2.18.1.	CONSTRUCCIÓN DE OFICINAS .....	71
3.2.19.	MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LAS INSTALACIONES.....	71
3.2.19.1.	MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LAS INSTALACIONES.....	71
3.3.	INGENIERIA DEL PROYECTO .....	74
3.3.1.	PRODUCTO .....	74
3.3.2.	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS .....	74
3.3.2.1.	MATERIA PRIMA .....	74
3.3.3.	INSUMOS.....	74
3.3.3.1.	ALIMENTO .....	75
3.3.3.2.	BALANCEADO.....	75
3.3.3.3.	VACUNAS.....	75
3.3.3.4.	EMPAQUE.....	75
3.3.4.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE CRIANZA DE LOS POLLITOS ....	76
3.3.4.1.	RECEPCIÓN DEL POLLITO .....	77
3.3.4.2.	PRIMERA SEMANA .....	78
3.3.4.4.	TERCERA SEMANA .....	82
3.3.4.5.	CUARTA SEMANA.....	84
3.3.4.6.	QUINTA SEMANA .....	84
3.3.4.7.	SEXTA SEMANA .....	85
3.3.4.8.	SÉPTIMA SEMANA .....	86
3.3.5.	PREPARACIÓN DEL GALPÓN DE MANERA INTERNA.....	88
3.3.6.	NECESIDADES BÁSICAS PARA EL CRECIMIENTO DEL POLLO ....	89
3.3.6.1.	INSTALACIÓN DE LA CAMA O YACIJA .....	90
3.3.6.2.	SUMINISTRO DEL ALIMENTO - BALANCEADO .....	90
3.3.6.3.	COMPOSICIÓN DEL ALIMENTO - BALANCEADO .....	91
3.3.6.4.	SUMINISTRO DE AGUA.....	91

3.3.6.5.	SUMINISTRO DE TEMPERATURA.....	92
3.3.7.	PROCESO DE FAENAMIENTO.....	93
3.3.7.1.	CUIDADO ANTES DE LA MATANZA .....	93
3.3.7.2.	MATANZA O SACRIFICIO .....	93
3.3.7.3.	PELADO .....	93
3.3.7.4.	LAVADO Y EVISCERACIÓN .....	93
3.3.7.5.	REFRIGERACIÓN .....	94
3.3.7.6.	DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE FAENAMIENTO DE POLLOS	94
3.3.8.	NORMAS Y SEÑALETICAS DE SEGURIDAD DE LA EMPRESA .....	94
3.3.8.1.	IMPLEMENTOS Y SEÑALÉTICAS DE SEGURIDAD EN EL GALPÓN	95
3.3.9.	MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS .....	96
3.3.10.	RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS .....	108
3.3.11.	COSTOS.....	108
3.3.11.2.	REQUERIMIENTO DE TALENTO HUMANO.....	109
3.3.12.	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.....	110
3.3.13.	GASTOS.....	111
3.4.	ESTUDIO FINANCIERO .....	113
3.4.1.	IDENTIFICACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	113
3.4.2.	INVERSIÓN EN ACTIVOS.....	113
3.4.3.	ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO .....	114
3.4.3.1.	APORTACIÓN PROPIA .....	115
3.4.3.2.	PRÉSTAMO BANCARIO .....	115
3.4.4.	COSTOS DE PRODUCCIÓN .....	116
3.4.4.1.	MATERIA PRIMA DIRECTA.....	116
3.4.4.2.	MANO DE OBRA DIRECTA .....	116
3.4.5.	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN .....	117

3.4.5.1.	MATERIA PRIMA INDIRECTA.....	117
3.4.5.2.	MANO DE OBRA INDIRECTA.....	117
3.4.5.3.	OTROS COSTOS INDIRECTOS.....	117
3.4.6.	GASTOS OPERATIVOS.....	118
3.4.6.1.	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	118
3.4.6.1.1.	GASTOS DE PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN.....	118
3.4.6.1.2.	OTROS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	118
3.4.7.	GASTOS DE VENTA.....	119
3.4.7.1.	GASTOS DE PERSONAL DE VENTA.....	119
3.4.7.2.	OTROS GASTOS DE VENTA.....	119
3.4.8.	GASTOS FINANCIEROS.....	120
3.4.9.	PRESUPUESTO DE EGRESOS AÑO 1.....	122
3.4.10.	PROYECCIONES DE COSTOS Y GASTOS.....	122
3.4.10.1.	PRESUPUESTO DE EGRESOS PROYECTADO.....	123
3.4.11.	INGRESOS.....	124
3.4.11.1.	ESTRATEGIA DE FIJACIÓN DE PRECIO.....	124
3.4.11.1.1.	FIJACIÓN DE PRECIOS.....	124
3.4.11.2.	INGRESOS PRIMER AÑO.....	125
3.4.12.	PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	125
3.4.13.	PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADO.....	126
3.4.14.	ESTADO DE RESULTADOS.....	126
3.4.14.1.	FLUJO DE CAJA.....	126
3.4.15.	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA.....	127
3.4.15.1.	VAN.....	127
3.4.15.2.	TIR.....	127
3.4.15.3.	RELACIÓN BENEFICIO/COSTO.....	128
3.4.16.	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	128

3.4.16.1.	PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO .....	128
3.4.17.	RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	128
3.5.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....	129
3.5.1.	ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	129
3.5.1.1.	LA EMPRESA .....	130
3.5.2.	FILOSOFIA DE LA EMPRESA .....	130
3.5.2.1.	MISIÓN .....	130
3.5.2.2.	VISIÓN.....	130
3.5.2.3.	POLÍTICAS.....	130
3.5.3.	ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL.....	132
3.5.4.	FUNCIONES Y DESCRIPCIÓN DEL PUESTO .....	133
3.5.4.1.	JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS .....	133
3.5.4.4.	JEFE DE VENTAS .....	143
3.5.4.5.	VENDEDOR .....	145
3.5.4.6.	OPERARIO DE GALPÓN.....	148
3.5.4.7.	OPERARIO DE LA PLANTA FAENADORA .....	150
3.5.5.	ASPECTOS LEGALES .....	153
3.5.5.1.	REGISTROS LEGALES.....	153
3.6.	ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL, ECONOMICO Y SOCIAL .....	155
3.6.1.	IMPACTO SOCIAL .....	156
3.6.2.	IMPACTO ECONÓMICO.....	157
3.6.3.	IMPACTO AMBIENTAL .....	157
4.	CONCLUSIONES Y RECOMNDACIONES .....	159
4.1.	CONCLUSIONES .....	159
4.2.	RECOMENDACIONES.....	160
5.	BIBLIOGRAFÍA .....	161
6.	ANEXOS.....	164

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y FIGURAS

Figura 1. Mapa Conceptual de Formulación de Proyectos.....	4
Figura 2. Mapa de la Localización de la Parroquia González Suárez .....	21
Figura 3. Parque de la Parroquia .....	21
Figura 4. Trabajo y Empleo de la Parroquia.....	26
Figura 5. Población Económicamente Activa de la Parroquia .....	27
Figura 6. Actividades Económicas .....	28
Figura 7. Población Económicamente Activa .....	28
Figura 8 PEA por Ramas .....	29
Figura 9. Principales Productos de la Parroquia.....	30
Figura 10. Resultado Pregunta 1.....	35
Figura 11. Resultado Pregunta 2.....	36
Figura 12. Resultado Pregunta 3.....	36
Figura 13. Resultado Pregunta 3.....	37
Figura 14. Resultado Pregunta 3.....	37
Figura 15. Resultado Pregunta 4.....	38
Figura 16 Resultado Pregunta 5.....	39
Figura 17. Resultado Pregunta 6.....	39
Figura 18. Resultado Pregunta 7.....	40
Figura 19. Resultado Pregunta 8.....	40
Figura 20. Resultado Pregunta 9.....	41
Figura 21 Resultado Pregunta 10.....	41
Figura 22. Resultado Pregunta 11.....	42
Figura 23. Presentación De La Competencia .....	45
Figura 24. Presentación de Mr. Pollo .....	46
Figura 25. Presentación del Proyecto .....	47
Figura 26. Canal Directo de Distribución.....	54
Figura 27. Canal Indirecto de Distribución .....	55
Figura 28. Canal Indirecto de Distribución .....	56

Figura 29. Mapa de Imbabura .....	59
Figura 30. Mapa de la Parroquia González Suárez .....	60
Figura 31. Localización del Galpón .....	61
Figura 32. Localización de la planta.....	61
Figura 33. Layout del Galpó.....	66
Figura 34 Layout Interno Galpón 1 .....	70
Figura 35. Layout de las Oficinas y Planta procesadora .....	73
FIGURA 36 Pollo de Calidad.....	74
Figura 37. Diagrama de flujo - Crianza de pollos .....	76
Figura 38. Diagrama de flujo- Recepción de pollitos.....	78
Figura 39. Diagrama de flujo- Primera semana.....	80
Figura 40. Diagrama de flujo- Segunda y Tercera semana .....	83
Figura 41. Diagrama de flujo-Cuarta, Quinta y Sexta semana.....	86
Figura 42. Diagrama de flujo-Séptima semana .....	88
Figura 43. Diagrama de flujo-Proceso de faenamiento .....	94
Figura 44. Layout de las señaléticas de seguridad.....	95
Figura 45. Layout de las señaléticas de las oficinas y planta procesadora.....	96
Figura 46. Orgánico estructural .....	133

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Información Básica De La Parroquia .....	22
Tabla 2. Relieve de la Parroquia.....	23
Tabla 3. Cobertura Vegetal de la Parroquia .....	23
Tabla 4. Factores Climáticos .....	24
Tabla 5. Análisis Demográficos .....	25
Tabla 6. Principales Productos De La Parroquia .....	30
Tabla 7 Producción de Pollos en la Parroquia.....	32
Tabla 8. Matriz de la Relación Diagnostica .....	33
Tabla 9 Características Nutricionales Del Pollo.....	44
Tabla 10. Habitantes de la Parroquia.....	49
Tabla 11. Demanda de Pollos en la Parroquia.....	49
Tabla 12. Consumo real de pollos .....	49
Tabla 14. Consumo por Localidad .....	50
Tabla 15. Oferta de Pollos en la Parroquia.....	50
Tabla 16 Crecimiento Poblacional .....	51
Tabla 17 Proyección de la Demanda .....	51
Tabla 18. Crecimiento de la Producción Industrial .....	51
Tabla 19. Proyección de la Oferta .....	52
Tabla 20. Demanda Insatisfecha.....	52
Tabla 21. Precio de las Competencias .....	53
Tabla 22. Descripción del Personal Requerido .....	58
Tabla 23. Jornadas Laborales .....	63
Tabla 24. Lista de materiales de construcción del Galpón .....	71
Tabla 25 Lista de materiales de construcción para oficinas y faenadora .....	72
Tabla 26 Cantidad de alimento semana 1 .....	80
Tabla 27 Dosificación de vacunas .....	81
Tabla 28. Alimentación segunda semana .....	82
Tabla 29. Consumo de alimentos tercera semana .....	83
Tabla 30. Consumo de alimentos cuarta semana.....	84

Tabla 31. Consumo de alimentos quinta semana .....	84
Tabla 32. Consumo de alimentos quinta semana .....	86
Tabla 33. Consumo de alimentos séptima semana .....	87
Tabla 34. Consumo individual de alimentos por pollo.....	90
Tabla 35 Consumo de agua por pollo .....	91
Tabla 36 Distribución de temperatura para los pollos .....	92
Tabla 37. Datos del Calefactor .....	97
Tabla 38. Datos del Comedero .....	97
Tabla 39. Datos del Bebedero .....	97
Tabla 40. Datos del Termómetro .....	98
Tabla 41. Datos de la Guía o Colgado de Pollos .....	98
Tabla 42. Datos del Aturdidor .....	99
Tabla 43. Datos de la Peladora .....	100
Tabla 44. Datos del Chiller.....	101
Tabla 45. Datos de la Escaldadora.....	101
Tabla 46. Datos del Canal de Sangrado.....	102
Tabla 47. Datos de la Selladora .....	103
Tabla 48. Datos de la Bascula Digital .....	103
Tabla 49. Datos de la Mesa de Acero Inoxidable.....	104
Tabla 50. Datos Estantería Metálica.....	104
Tabla 51. Datos de la Silla.....	105
Tabla 52. Datos del Casillero .....	105
Tabla 53. Datos del Coche de Carga .....	106
Tabla 54. Datos de la Computadora .....	106
Tabla 55. Datos de la Impresora.....	107
Tabla 56. Resumen de inversiones .....	108
Tabla 57. Materia prima directa .....	108
Tabla 58. Descripción de la mano de obra directa .....	109
Tabla 59. Descripción de los materiales directos .....	110
Tabla 60. Descripción de la mano de obra indirecta .....	111
Tabla 61 Descripción de otros costos indirectos .....	111
Tabla 62. Descripción de gastos en personal administrativo.....	111
Tabla 63. Descripción de Gastos Administrativos .....	112
Tabla 64. Descripción de gastos de venta.....	112

Tabla 65. Descripción de gastos de personal de ventas.....	112
Tabla 66. Inversiones para el proyecto.....	113
Tabla 67. Estructura de financiamiento.....	114
Tabla 68. Aportaciones por socios.....	115
Tabla 69. Materia prima directa.....	116
Tabla 70. Mano de obra directa.....	116
Tabla 71. Materia prima indirecta.....	117
Tabla 72. Mano de obra indirecta.....	117
Tabla 73. Otros costos indirectos.....	118
Tabla 74. Gasto de personal administrativo.....	118
Tabla 75. Otros gastos administrativos.....	119
Tabla 76 Gastos de personal de ventas.....	119
Tabla 77. Otros gastos de venta.....	120
Tabla 78. Gastos financieros.....	120
Tabla 79. Presupuesto Egresos.....	122
Tabla 80 Inflación.....	122
Tabla 81 Salario mínimo.....	123
Tabla 82. Presupuesto de egresos proyectados.....	123
Tabla 83. Fijación de precio.....	124
Tabla 84. Ingresos año.....	125
Tabla 85. Proyecciones de ingresos.....	125
Tabla 86. Proyecciones de ingresos.....	126
Tabla 87. Estados de resultados.....	126
Tabla 88. Flujo neto.....	127
Tabla 89 Relación beneficio- costo.....	128
Tabla 90. Punto de equilibrio operativo.....	128
Tabla 91. Descripción del periodo de recuperación de la inversión.....	129
Tabla 92. Tiempo de recuperación de la inversión.....	129
Tabla 93. Manual de funciones gerente general.....	133
Tabla 94. Manual de funciones jefe de producción.....	136
Tabla 95. Manual de funciones jefe de contabilidad.....	139
Tabla 96. Manual de funciones jefe de ventas.....	143
Tabla 97. Manual de funciones del vendedor.....	145
Tabla 98. Manual de funciones operarios de galpón.....	148

Tabla 99. Manual de funciones operario de la planta procesadora .....	150
Tabla 100. Escala de valoración del impacto .....	156

## RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo determinar la factibilidad para la implantación de una empresa que se dedique a la crianza y faenamiento de pollos en la parroquia de González Suárez. Para lo cual se revisaron los siguientes capítulos: Fundamentos teóricos, Diagnóstico inicial y la factibilidad del proyecto que comprende (el estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estudio organizacional y el estudio de impactos).

En el diagnóstico inicial se obtuvo como resultado que la producción de pollos en la parroquia era mínima, no logrando compensar la demanda existente en este territorio. Demostrándose la insatisfacción de la misma en el estudio mercado, la cual es el punto que se logra cubrir con nuestro producto.

En el estudio técnico se estableció la localización más factible de este proyecto tomando en cuenta la proximidad de los recursos necesarios para el funcionamiento, además conocer las maquinarias necesarias para la producción cumpliendo con las especificaciones de buenas prácticas de manufactura y las normas de seguridad existentes.

Con la finalidad de determinar la factibilidad monetaria de esta inversión se efectuó el estudio financiero donde los indicadores como el VAN, TIR, PRI y B/C arrojan resultados positivos los que justifican la aplicación del proyecto.

Se estableció la empresa como anónima, también se planteó la filosofía, la jerarquización y las funciones a realizar de cada trabajador.

En el estudio de impactos se realiza un análisis comprendido por aspectos tales como: social, económico y ambiental que permitieron determinar los resultados positivos de la aplicación de este proyecto.

## **ABSTRACT**

The present project aims to determine the feasibility for the establishment of a company dedicated to the breeding and slaughter of chickens in the parish of González Suárez. For that, the following chapters were revised: Theoretical fundamentals, Initial diagnosis and the feasibility of the project (market study, technical study, financial study, organizational study and impact study).

In the initial diagnosis the result was that chicken production in the parish was minimal, failing to compensate the existing demand in this territory. Demonstrating the dissatisfaction of the same in the market study, which is the point that is managed to cover with our product.

The technical study established the most feasible location of this project taking into account the proximity of the necessary resources for the operation, in addition to knowing the machinery needed for production, complying with the specifications of good manufacturing practice and the existing safety standards.

In order to determine the monetary feasibility of this investment, the financial study was carried out where indicators such as NPV, TIR, PRI and B / C show positive results that justify the implementation of the project.

The company was established as anonymous, it also raised the philosophy, hierarchy and functions to be performed of each worker.

In the study of impacts, an analysis was carried out covering aspects such as: social, economic and environmental that allowed to determine the positive results of the application of this project.

# **CAPÍTULO I**

## **1. GENERALIDADES**

### **1.1. PROBLEMA:**

En la parroquia de Gonzáles Suárez en la última década, se ha podido evidenciar un cambio en sus actividades económicas tradicionales de agricultura y comercialización de estos productos al interior de sus comunidades, consideradas como una economía de subsistencia y de bajo rendimiento es motivo para que las poblaciones de la parroquia opten la opción de buscar nuevas prácticas laborales fuera de sus comunidades que les represente una mejora en sus ingresos. En cuanto a las actividades tradicionales se puede establecer que la floricultura es la más representativa con una concentración del 73%, la agricultura el 10%, la actividad pecuaria el 8%, albañilería 5% y el turismo 4%. En lo referente a la actividad pecuaria se han dedicado a la cría de especies menores, destinada para sustentar la alimentación de las familias y en pocos casos para ser comercializados en la feria de los fines de semana, dentro de esta actividad ha tomado mayor relevancia la crianza de ganado bovino para la producción de leche. Con respecto a la actividad avícola en la comunidad, actualmente no existen planteles avícolas implementados con una producción escalonada, que permita satisfacer la demanda insatisfecha que existente en el mercado local. Es por eso que la carne de pollo que se consume se lo adquiere fuera de la parroquia, motivo por el cual “ASOPROAGPI” considera la creación de una granja avícola en la Parroquia de González Suárez-Comunidad Pijal, como una gran oportunidad de negocio.

### **1.2. JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación se justifica desde las necesidades de la realidad actual que se presentan en la comunidad de la parroquia de González Suárez, las cuales están enmarcadas por una parte, dentro del campo de las oportunidades del mercado interno, que busca satisfacer las necesidades de consumo bienes alimentarios mediante la oferta de pollos y por otra parte, el desarrollo de negocios propios, pertenecientes a los miembros de la comunidad, que les permita establecer las bases para iniciar o mejorar sus niveles de organización comunitaria frente al desarrollo productivo, a través de la experiencia de la organización socio- empresarial, la autogeneración de empleos y la

mejora de sus ingresos mediante la administración efectiva de la rentabilidad del negocio.

Para este plan se ha elegido la comercialización de aves (pollos), porque es una de las carnes más accesibles por la población. La carne de pollo es un alimento muy valioso en nuestra dieta teniendo en cuenta además su relación costo – beneficio para las familias, ya que se trata de una carne económica, muy versátil y con grandes propiedades nutritivas y además por contener grasa en menor cantidad han hecho que el consumidor siempre haya considerado a la carne de pollo como la carne más sana. El proyecto se enmarca en lo establecido en el Plan Nacional del Buen Vivir artículo 8.9. Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario del objetivo N° 8 que busca Impulsar y Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible; La asociación necesita emprender este proyecto de la creación de la granja avícola la cual será una fuente de desarrollo social y económico para los miembros de la asociación y de la parroquia.

### **1.3. OBJETIVOS**

#### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio que determine la factibilidad de la creación de una granja avícola en la Parroquia González Suárez-Comunidad Pijal

#### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Establecer los fundamentos teóricos que se sustentará el estudio.
- Realizar un diagnóstico inicial del comportamiento de la comercialización de pollos procesados en el mercado.
- Realizar el estudio que demuestre la factibilidad del proyecto.

### **1.4. MARCO TEÓRICO**

#### **1.4.1. Proyecto**

Es una idea que nace de una persona o un grupo de personas, cuyo objetivo es buscar el desarrollo de un sector de producción o servicio cualquiera, creando una unidad

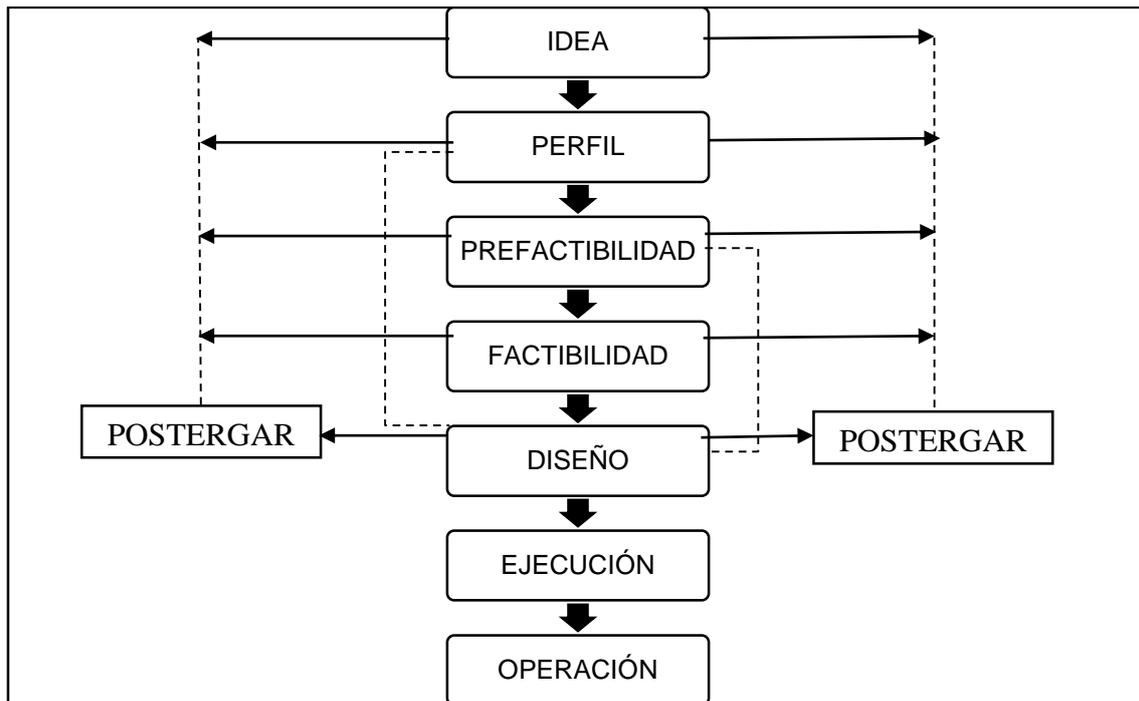
productiva que brinde beneficios tanto al creador del proyecto como al entorno en el que se desarrolla (MENDEZ, 2014).

#### **1.4.2. Identificación del proyecto**

La identificación del proyecto se fundamenta en la explicación de los aspectos principales o necesidades y el planteamiento de las posibles alternativas de solución, o la forma como se puede aprovechar una oportunidad. El proyecto generalmente está relacionado con la oportunidad de aprovechar una situación favorable, o la necesidad de enfrentar la carencia de bienes y servicios, o con el suministro inadecuado de estos bienes, su mala calidad, o la necesidad de garantizar la oferta por un tiempo prolongado. Por tal motivo la solución consiste en descubrir alternativas para aprovechar dichas oportunidades o el estudio de variantes para incrementar la producción, o el mejoramiento en la calidad de los bienes y servicios ya producidos o la reposición de infraestructura que ya ha cumplido su periodo de vida útil. (MIRANDA, 2005, pág. 7)

#### **1.4.3. Formulación del Proyecto**

La etapa de formulación permite clasificar los objetivos del proyecto y analizar en detalle las partes que lo competen. Dependiendo de los niveles de profundización de los diferentes aspectos, se suelen denominar los estudios como “identificación de la idea”, “perfil preliminar”, “estudio de perfectibilidad”, “estudio de factibilidad” y “diseño definitivo”; en cada uno de los cuales se examina la viabilidad técnica, económica, financiera, institucional y ambiental y conveniencia social de la propuesta de inversión. Mirar la figura 1. (MIRANDA, 2005, pág. 8)



**Figura 1.** Mapa Conceptual de Formulación de Proyectos

#### **1.4.4. Estudio de factibilidad**

El estudio de factibilidad reúne en un documento único toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlos en marcha. (VALLEJO, 2004)

#### **1.4.5. Estudio de mercado**

El estudio de mercado es uno de los estudios más importantes y complejos que deben realizarse para la evaluación de proyectos, ya que, define el medio en el que habrá de llevarse a cabo el proyecto. En este estudio se analiza el mercado o entorno del proyecto, la demanda, la oferta y la mezcla de mercadotecnia o estrategias comercial, dentro de la cual se estudian el producto, el precio, los canales de distribución y la promoción o publicidad. (SOLEDAD ORJUELA CORDOVA, 2002)

#### **1.4.6. Mercado**

Un mercado es un grupo de compradores y vendedores de un bien o servicio en particular. Los compradores son el grupo que determina la demanda del producto y los vendedores son el grupo que determina la oferta de dicho producto (MANWIU, 2012).

#### **1.4.7. Segmento de Mercado**

“Dividir un mercado en grupos de compradores que tienen diferentes necesidades, características, y comportamientos, quienes podrían requerir productos o programas de marketing separados” (GARAY, 2012, pág. 164).

“Como el mercado no es homogéneo, un trabajo clave consiste en identificar los sub-mercados o segmentos de que se compone” (LEMMAN, 1999, pág. 54).

#### **1.4.8. Mercado Meta**

“Es la parte del mercado hacia la que conviene dirigir la atención, tomando en cuenta tanto su atractivo como la capacidad de la empresa para servir con ventaja a esa parte” (LEMMAN, 1999, pág. 55).

#### **1.4.9. Producto**

“El producto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que, en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios, así como los subproductos y residuos generados durante el proceso de producción” (GERMAN, 2002, pág. 49)

#### **1.4.10. Ciclo de vida de un producto**

El ciclo de vida de un producto describe la evolución del producto según lo miden las ventas a través del tiempo. Las 5 etapas de la vida de un producto son planeación del producto, introducción, crecimiento, madurez y declinación (DANIEL SIPPER, 1998, pág. 18).

- **La planeación del producto:** Es la etapa de desarrollo en que se determinan tanto el diseño del producto como su proceso de producción. No hay ventas en esta etapa.
- **La introducción:** Representa un periodo de bajo volumen de ventas. El producto se refina y comienzan los esfuerzos de comercialización.
- **Crecimiento:** En esta etapa el producto crece con rapidez y hay un aumento acelerado en las ventas. Este periodo es difícil para la organización de la manufactura que tiene que cumplir con el incremento en el volumen de ventas.

- **Madurez:** En esta etapa se observa una disminución en la tasa de crecimiento, conforme se va saturando el mercado. La demanda es estable y puede declinarse poco a poco.
- **Declinación:** en esta etapa se ve una baja de la demanda del producto que puede ser que el producto ha sido remplazado por un nuevo producto. Las ventas y las utilidades disminuyen y, en algún momento se detiene la producción.

Ni los ciclos de vida ni la duración de cada etapa son iguales para todos los productos. Para algunos ciclos de vidas puede ser corto (varios años para productos de alta tecnología o una temporada para artículos de moda). Si se modifica un producto puede alargarse su ciclo de vida (DANIEL SIPPER, 1998, pág. 18).

#### **1.4.11. Oferta**

“El estudio de la oferta se refiere al comportamiento y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades proveer de bienes o servicios similares” (GERMAN, 2002, pág. 49).

“Es la cantidad de bienes o servicios similares o sustitutos a los del proyecto en estudio de origen local, regional, nacional o internacional, que están disponibles para atender la demanda en un mercado determinado. En general, se conoce como análisis de la competencia” (MENDEZ, 2014)

#### **1.4.12. Demanda**

“La demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción” (GERMAN, 2002, pág. 51).

#### **1.4.13. Demanda insatisfecha**

Es la demanda no atendida en donde parte de una población o un conjunto de instituciones no reciben el servicio y/o producto que requieren, por lo tanto, la demanda es mayor que la oferta (MARIA, 2013, pág. 30)

#### **1.4.14. Precio**

“Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio” (GABRIEL, 2010, pág. 44).

#### **1.4.15. Comercialización**

BACA, Gabriel: Año 2010, Pág. 48, Manifiesta: “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar” (GABRIEL, 2010, pág. 48).

“La comercialización es el relativo al movimiento de bienes y servicios entre productores y usuarios” (GERMAN, 2002, pág. 56).

#### **1.4.16. Canales de Comercialización**

“Ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detienen en varios puntos de esa trayectoria” (GABRIEL, 2010, pág. 49).

“Es la ruta que sigue un producto desde el agricultor, fabricante o importador original hasta el último consumidor” (OCEANO, 2002, pág. 106).

#### **1.4.17. Promoción**

“Son las actividades, diferentes a la venta personal y a la venta masiva (propaganda, publicidad), que estimulan las compras por parte del consumidor y las ventas por parte del distribuidor. Entre dichas actividades están: establecer exhibidores en los sitios de ventas; efectuar exposiciones, demostraciones, pruebas de degustación, etc. (GERMAN, 2002, pág. 56)”

#### **1.4.18. Publicidad o Propaganda**

“Propaganda es cualquier forma pagada de presentación y promoción impersonal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado (GERMAN, 2002, pág. 57)”.

#### **1.4.19. Marketing**

"Una filosofía de dirección de marketing según la cual el logro de las metas de la organización depende de la determinación de las necesidades y deseos de los mercados

meta y de la satisfacción de los deseos de forma más eficaz y eficiente que los competidores" (PHILIP, 2008, pág. 5).

#### **1.4.20. Mix de Marketing**

“Una mezcla de productos es el conjunto de todos los productos ofrecidos a la venta por una empresa. La estructura de una mezcla de productos tiene amplitud y profundidad” (STANTON WILLIAM J, 2007, pág. 248).

#### **1.4.21. Estudio técnico**

El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Técnicamente existirían diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de la que pudiera realizarse en función de su grado de perfección financiera. Por lo general, se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernos, solución que puede ser óptima técnicamente, pero no serlo financieramente. (CHAIN N. Y., 2003)

#### **1.4.22. Tamaño del Proyecto**

“Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica (GABRIEL, 2010, pág. 75)”.

“El tamaño de un proyecto se mide por su capacidad de producción de bienes o servicios, definida en términos técnicos en relación con la unidad de tiempo de funcionamiento normal de la empresa, que puede ser medida en días, semanas, meses o años” (NURIA, 2008, pág. 15).

#### **1.4.23. Macro localización**

“El estudio de la localización comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde un concepto amplio, conocido como la macro localización, hasta identificar una zona urbana o rural, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto (JUAN, 2007, pág. 49)”.

#### **1.4.24. Micro localización**

“Es el proceso de elegir la zona y dentro de esta el sitio preciso en donde se debe estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la gran mayoría de factores, considerados como los más relevantes e importantes” (JUAN, 2007, pág. 50).

La micro localización toma en cuenta ciertos factores para su selección sea la adecuada

- Tipo de edificaciones, área inicial y área para futuras expansiones.
- Accesos al predio por las diferentes vías de comunicación, carreteras, ferrocarril y otros medios de transporte.
- Disponibilidad de agua, energía eléctrica, gas y otros servicios de manera específica.
- Volumen y características de aguas residuales.
- Volumen producido de desperdicios, gases, humos y otros contaminantes.
- Instalaciones y cimentaciones requeridas para equipo y maquinaria.

#### **1.4.25. Proceso**

Conjunto de actividades mutuamente relacionadas que utilizan las entradas para proporcionar un resultado previsto (ISO, 2008).

#### **1.4.26. Ingeniería de Proyectos**

“La ingeniería del proyecto se refiere aquella parte del estudio que se relaciona con su etapa técnica; es decir, con la participación de los ingenieros en las actividades de estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto” (GERMAN, 2002, pág. 175).

#### **1.4.27. Proceso Productivo**

“Procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir del insumo, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirlas en artículos mediante una determinada función de manufactura” (GABRIEL, 2010, pág. 89).

“La forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de Mano de Obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación etc.)” (CHAIN, 2008, pág. 145).

#### **1.4.28. Flujograma de procesos**

“Sirven de base para la labor de ingeniería detallada, necesaria para cuantificar las inversiones en el proyecto y los costos de operación” (GERMAN, 2002, pág. 179).

#### **1.4.29. Tecnología**

“La tecnología es el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para obtener el bien o para prestar el servicio” (GERMAN, 2002, pág. 186).

#### **1.4.30. Estudio financiero**

“Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica” (GABRIEL, 2010, pág. 8).

#### **1.4.31. Ingresos**

GUAJARDO, Gerardo; Año 2008, Pág. 44, Manifiesta: “Los ingresos representan recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito” (GERARDO, 2008, pág. 44).

La definición de ingresos incluye tanto a los ingresos de actividades ordinarias como a las ganancias (ZAPATA SÁNCHEZ, 2011, pág. 21).

#### **1.4.32. Egresos**

“Los gastos son activos que se han usado o consumido en el negocio con el fin de obtener ingresos; así mismo, disminuyen el capital del negocio. Algunos tipos de gastos son los sueldos y salarios que se pagan a los empleados, las primas de seguros, la renta del negocio, los servicios públicos, las comisiones que se fijan a los empleados por alcanzar su presupuesto de ventas y la publicidad que efectúa la empresa” (GERARDO, 2008, pág. 44).

#### **1.4.33. Mano de Obra**

“Constituye el segundo elemento del costo de producción y 75 representa esfuerzo físico e intelectual del hombre o la fuerza de trabajo aplicada a la transformación de la materia prima en producto terminado o Semielaborados.” (MANUEL, 2007, pág. 102)

#### **1.4.34. Costos**

“El propósito fundamental de la contabilidad de costos es proporcionar información financiera afín a una entidad económica, información que permite el diagnóstico y la toma de decisiones. El sistema contable que proporciona información para determinar los costos de un bien o servicio, el beneficio y el control de las operaciones” (MANUEL, 2007, pág. 4).

#### **1.4.35. Presupuesto**

“Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización” (JORGE, 2008, pág. 42).

#### **1.4.36. Inversión**

“En los proyectos se consideran fundamentalmente dos clases de inversiones: fija y variable. La inversión fija está constituida por los bienes de capital o activos productos, mientras que la variable corresponde al capital de trabajo o los recursos necesarios para arrancar el proyecto. Por otra parte también es inversión inicial: costos de investigación, gastos de constitución, franquicias, diagnósticos, estudios de mercado, entre otros que se integran a la inversión variable, se conoce también como inversión diferida, porque se amortizan en muchos casos durante el horizonte o vida útil del proyecto” (RODRIGO MARTINEZ, 2008, pág. 72).

#### **1.4.37. Inversiones Fijas**

Se llama Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello perjudique la actividad productiva. Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones o cotizaciones, proforma entregados por los proveedores de equipos, maquinarias, muebles, enseres, vehículos (MARCIAL, 2006, pág. 320).

#### **1.4.38. Inversiones Diferidas**

“Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes de propiedad de la empresa, necesario para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de inversión, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos pre operativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa. (MARCIAL, 2006, pág. 320)”

#### **1.4.39. Capital de Trabajo**

“El capital de trabajo, que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para funcionar una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa su estimación se realiza basándose en la política de ventas en la empresa, condiciones de pago a proveedores, nivel de inventario de materias primas. (MARCIAL, 2006, pág. 320)”

#### **1.4.40. Balance general**

“Es un estado financiero, que presenta un informe contable ordenada y sistemáticamente las cuentas de los activos, pasivos y patrimonios y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado” (ZAPATA SÁNCHEZ, 2011, pág. 69).

#### **1.4.41. Flujo de Caja**

“Este estado financiero se elabora al término de un ejercicio económico o período contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de la empresa” (BRAVO VALDIVIESO, 2011, pág. 201).

#### **1.4.42. Valor Actual Neto (VAN)**

“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de todos los flujos netos de efectivo descontados a la inversión inicial” (GABRIEL, 2010, pág. 182).

“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” (GABRIEL, 2010, pág. 182).

#### **1.4.43. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

“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” (GABRIEL, 2010, pág. 184).

#### **1.4.44. Costo beneficio**

“Este criterio de análisis permite traer a valor presente la inversión inicial del plan de negocios, comparándola con los costos en que su ejecución se espera incurrir, para determinar si los beneficios están por encima de los costos o viceversa” (JUAN, 2007, pág. 119).

El coste-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana (JUAN, 2007, pág. 119).

$B/C > a 1$  SE ACEPTA

$B/C < a 1$  SE RECHAZA

$B/C = a 1$  ES INDIFERENTE

#### **1.4.45. Punto de Equilibrio**

“El punto de equilibrio es un elemento más para el análisis y la planeación empresarial y sirve para respaldar la toma de decisiones en situaciones poco complejas y además permite captar con mayor facilidad muchos aspectos económicos de los negocios” (MARCIAL, 2006, pág. 335).

#### **1.4.46. Estado de pérdidas y ganancias**

“Es un informe contable básico que presenta de manera clasificada y ordenada las cuentas de rentas, costos y gastos, con el fin de medir los resultados económicos durante un periodo determinado” (ZAPATA SÁNCHEZ, 2011, pág. 306).

#### **1.4.47. Estudio Organizacional**

El estudio organizacional es determinar la Estructura Organizacional Administrativa óptima y los planes de trabajo administrativos con la cual podremos operar el proyecto una vez este se ponga en funcionamiento. Del estudio anterior, se deben determinar los requerimientos de recursos humanos, de locación, muebles y enseres, equipos, tecnología y financieros para atender los procesos administrativos (MORALES, 2010)

#### **1.4.48. Planeación Estratégica**

Para HINDLE Tim (2008), manifiesta: “La planificación estratégica es la articulación de objetivos a largo plazo y la adjudicación de los recursos necesarios para lograr tales objetivos” (HINDLE, 2008, pág. 207).

“Es el proceso de estructurar y esclarecer los caminos que debe tomar la organización y los objetivos a alcanzar” (ANTONIO A. , 2009, pág. 183).

#### **1.4.49. Misión**

“La misión de una organización es el propósito o razón de ella, declara lo que la empresa proporciona a la sociedad, el propósito exclusivo y fundamental que distingue a una empresa de otras de su tipo e identifica el alcance de sus operaciones con respecto a los productos que ofrece y los mercados que sirve” (WHEELLEN TOMAS L, 2007, pág. 12).

#### **1.4.50. Visión**

“La visión de la empresa nos indica cuál es la meta que ella persigue a largo plazo; incluye la forma en que se piensa a sí misma en la actualidad y en el futuro” (RICARDO, 2007, pág. 21).

#### **1.4.51. Impactos**

Los impactos constituyen un análisis de los aspectos positivos y negativos de un proyecto.

#### **1.4.52. Impacto Social**

Es una medida de resumen, de preferencia estadística, referente a la cantidad o magnitud de un conjunto de parámetros o atributos de una sociedad. Permite ubicar o clasificar las unidades de análisis (personas, naciones, sociedades, bienes, etc.) con

respecto al concepto o conjunto de variables que se están analizando (BEDOYA L, 2014, pág. 83).

Un impacto social se refiere a los posibles problemas que se pueden dar dentro de una sociedad, con el fin de mejorar las condiciones de vida, satisfacer los requerimientos y así desarrollar nuevas alternativas de solución (BEDOYA L, 2014, pág. 83).

#### **1.4.53. Impacto Económico**

En este tipo de estudios se cuantifica el impacto en la economía de un proyecto de inversión determinado. La decisión de promover un proyecto de inversión puede tener efectos importantes tanto en la generación de actividad económica como en la creación de ocupación. La nueva inversión, que inicialmente adopta una expresión monetaria, se traduce eventualmente en una demanda de bienes finales que, en el proceso de producción, genera actividad económica que beneficia el conjunto de todos los agentes económicos (BEDOYA L, 2014).

El impacto económico es de suma importancia ya que se basa en los beneficios de la población, lo que permitirá mejorar e incrementar los ingresos económicos de las familias y así poder satisfacer las necesidades básicas como son salud, alimentación, vestimenta, educación y vivienda (BEDOYA L, 2014, pág. 83).

#### **1.4.54. Impacto Ambiental**

Por impacto ambiental se entiende el efecto que produce una determinada acción humana sobre el medio ambiente en sus distintos aspectos. El concepto puede extenderse, con poca utilidad, a los efectos de un fenómeno natural (BEDOYA L, 2014).

La evaluación de impacto ambiental (EIA) es el análisis de las consecuencias predecibles de la acción; y la declaración de impacto ambiental (DIA) es la comunicación previa, que las leyes ambientales exigen bajo ciertos supuestos, de las consecuencias ambientales predichas por la evaluación (BEDOYA L, 2014).

El impacto ambiental es uno de los factores primordiales en los que se debe implementar procesos de control interno con el fin de salvaguardar y cuidar el medio ambiente (BEDOYA L, 2014, pág. 84).

#### **1.4.55. La Avicultura**

“La avicultura es una actividad pecuaria cuyos principales productos finales son el huevo y la carne para el abasto; actualmente esta actividad consiste en el aprovechamiento de razas genéticamente depuradas y especializadas de aves.” (ANTONIO, 2007).

#### **1.4.56. Ventajas de la producción avícola:**

- 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.
- 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 4 kg. de alimento para producir 2 kg. de carne y las ponedoras 6 kg. 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. (PROFESIONAL)

#### **1.4.57. Pollo**

La historia sitúa el origen del pollo como animal doméstico en el Valle del Indo, donde comenzó a domesticarse hace 4.500 años. Posteriormente, y gracias a los intercambios comerciales, se extendió a Persia, y más tarde pasó a Europa, gracias a los germanos y al imperio romano. En aquella época, la carne de pollo era considerada un alimento exótico. En la Edad Media, se atribuía al pollo origen acuático, y de esta manera, su consumo era permitido en época de cuaresma. Durante este tiempo, su presencia protagonizaba las mesas señoriales (MARCELO ALVAREZ, 2008).

De hecho, durante el siglo X, la carne blanca como el pollo era considerada en Europa carne de señores, y en algunos lugares, era un tributo que la población debía rendir a los señores feudales (MARCELO ALVAREZ, 2008).

Ya a partir del siglo XV, el intercambio cultural que se produjo entre los dos mundos debido a la colonización española en América, permitió que el pollo y las gallinas fueran llevados al nuevo continente, y que a partir de ese momento pasasen a formar parte de sus costumbres gastronómicas y de vida (MARCELO ALVAREZ, 2008).

#### **1.4.58. Propiedades nutritivas**

Las carnes de aves domésticas, tales como pollo, pavo o pato de granja, suelen ser buenas fuentes de proteínas, minerales y vitaminas del complejo B.

Dentro de las carnes de aves, la de pollo adquiere particular importancia comercial debido a su mayor consumo; no obstante, estos animales suelen proceder de la cría acelerada en granjas para reducir costos, donde reciben una alimentación basadas en piensos compuestos. Sin embargo, la piel de estos animales suele ser rica en grasa, aunque con un buen porcentaje de ácidos grasos insaturados. Esta circunstancia implica una merma de la calidad culinaria respecto de la ofrecida desde siempre por el denominado pollo rural o de campo, que ha sido criado en espacios libres y alimentados con granos de cereal (MARCELO ALVAREZ, 2008).

#### **1.4.59. Empresa**

“Es una unidad económica que, mediante la combinación de los factores de producción, ofrece bienes y/o servicios de excelente calidad a precios razonables para los consumidores, con el propósito de obtener un beneficio económico y/o social.” (MANUEL, 2007).

(BRAVO VALDIVIESO, 2011) Determina que: “Las empresas para efectos contables se clasifican en:

#### **1.4.60. Por su naturaleza**

- **Empresas industriales:** Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.
- **Empresas Comerciales:** Son aquellas que se dedican a la compra – venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.
- **Empresas de Servicios:** Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

#### **1.4.61. Por el sector al que Pertenecen**

- **Empresas Públicas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).
- **Empresas privadas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).
- **Empresas mixtas:** Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

#### **1.4.62. Por la integración del capital**

- **Unipersonales:** son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.
- **Pluripersonales:** son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales.

#### **1.4.63. Características de Empresa**

- Tiene como finalidad la satisfacción de necesidades racionales de productos y servicios para la sociedad.
- Aspira a obtener un beneficio suficiente para continuar contribuyendo al desarrollo social.
- Procura la lícita compensación de capital, trabajo y conocimiento (talento), como una unidad integrada de pensamiento y de acción.

- Está profundamente comprometida con un desarrollo armónico del planeta y de la humanidad.
- Actúa desde la plena libertad responsable.
- Contribuye a la riqueza y al bien común y no consume, en ningún ámbito, más recursos de los que genera.
- Actúa en el libre mercado de forma absolutamente transparente, ética y responsable.
- Muestra un comportamiento solidario y responsable para con el resto de la sociedad y para con el medio ambiente.
- Busca un progreso que equilibre el crecimiento con la distribución de la riqueza.

#### 1.4.64. Características de las empresas

Cada empresa es un mundo diferente, pero todas tienen las mismas características dependiendo de su estructura, así tenemos:

- **Pequeña Empresa:** El administrador dedica solo parte de su tiempo en cuestiones administrativas, pues lo absorbe una gran cantidad de problemas técnicos de producción, finanzas, ventas, personal, etc. (ROBERTO, 2008, pág. 3).  
No se requiere grandes previsiones o planeaciones. Son más frecuentes para solucionar problemas, procedimientos de carácter informal, ya que la escasa complejidad de dichos problemas suple con ventaja la pobre tecnificación de los procedimientos y trámites administrativos (ROBERTO, 2008, pág. 3).
- **Mediana Empresa:** Suele ser una empresa de ritmo en crecimiento, ya que presenta problemas de la pequeña y grande empresa y más bien carece de los beneficios que son sus características principales. Como consecuencia de su crecimiento se ven en la necesidad de ir realizando una mayor descentralización y consiguientemente delegar. La alta gerencia comienza a sentir la necesidad de obtener conocimientos técnicos-administrativos (ROBERTO, 2008, pág. 3).
- **Grande Empresa:** El administrador o los administradores, no solo se dedican la mayor parte de su tiempo a las funciones típicamente

administrativas, sino que requieren de un staff más o menos grande de personas que lo ayuden a administrar (ROBERTO, 2008, pág. 3).

Se requiere un grupo muy grande de especialistas porque es imposible que los altos ejecutivos conozcan con profundidad toda la inmensa cantidad de técnicas e instrumentos concretos, detallados y cambiantes que cada día surgen sobre la producción, finanzas, ventas, etc. (ROBERTO, 2008, pág. 3).

## CAPÍTULO II

### 2. DIAGNÓSTICO INICIAL DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMO DE POLLOS EN LA PARROQUIA GONZÁLEZ SUÁREZ

#### 2.1. CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LA PARROQUIA

La parroquia de González Suárez, se encuentra ubicada geográficamente en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura a 14 km al sur de la ciudad de Otavalo y a 85 Km al norte de Quito capital del Ecuador. Posee una extensión de 50.18 km<sup>2</sup> en la cual habitan 5630 personas que representa el 5,37% de la población total del cantón de Otavalo. Como se muestra en la Figura 2.



**Figura 2.** Mapa de la Localización de la Parroquia González Suárez

**Fuente:** GAD GONZÁLEZ SUÁREZ

La parroquia se creó el 24 de marzo de 1.914 y ratificados sus dirigentes en Quito el 10 de septiembre del mismo año. Está cerca al núcleo urbano de la ciudad de Otavalo y dentro de la Cuenca del Lago San Pablo- Imbakucha; colinda con la quebrada la Rinconada al noreste junto al Río Itambi, mientras que al noroeste colinda con la quebrada Santo Domingo-Huaycopungo. Posee zonas de vida correspondientes a bosque húmedo Montano (correspondiente a la parte alta de la parroquia), y un bosque seco Montano Bajo, con temperaturas que oscilan los 6° y 13°C, mientras que las precipitaciones varían de 900 a 1300 mm anuales. Figura 3 Parque central de la Parroquia.



**Figura 3.** Parque de la Parroquia

**Fuente:** GAD GONZÁLEZ SUÁREZ

Las comunidades de la parroquia se organizan a nivel de Cabildos y gobiernos comunitario considerándose hasta la actualidad como las máximas autoridades, cuya función es la coordinación y autogestión para el desarrollo de la comunidad.

Las principales actividades económicas que se dedica la población son: agricultura, ganadería, artesanías, comercio. Posee una trama vial que conecta a las comunidades y barrios, San Agustín de Cajas, Caluquí, Pijal, Mariscal Sucre, Gualacata, Eugenio Espejo de Cajas, San Francisco de Cajas, Inti Huaycopungo, González Suárez como cabecera parroquial y sus alrededores; la principal arteria que conecta a la parroquia con las ciudades de Otavalo, Ibarra y Quito es la panamericana que atraviesa la parroquia, mirar tabla 1.

**Tabla 1.** Información Básica De La Parroquia

<b>Fecha de creación</b>	24 de marzo de 1.914 y ratificados sus dirigentes en Quito el 10 de septiembre del mismo año
<b>Población total (habitantes)</b>	5630
<b>Superficie (ha)</b>	5017,68
<b>Limites</b>	Norte: Parroquia Rural San Pablo del Lago (desde la desembocadura de la Quebrada Santo Domingo en el Río Itambi aguas arriba hasta los orígenes del mismo, la línea imaginaria al Sur - Este hasta alcanzar la cumbre del cerro Cusin). Sur: Provincia de Pichincha (al noroeste forma parte de la Laguna Grande de Mojanda y la Laguna negra) Este: Parroquia Rural San Pablo del Lago (cerro Cusín), parroquia rural de Angochagua del cantón Ibarra provincia de Imbabura y con Olmedo del cantón Cayambe provincia de Pichincha. Oeste: Parroquia Rural San Rafael, Laguna Grande de Mojanda hasta alcanzar los orígenes de la Quebrada Santo Domingo.
<b>Rango altitudinal (msnm)</b>	2680 – 4080 msnm

**Fuente:** GAD GONZÁLEZ SUÁREZ  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 2.1.1. Relieve

En el territorio existen 6 tipos de relieves, suelos con pendientes casi plano existen un 25.44% en relación al total de la superficie, pendientes suavemente inclinadas el 6.88%, pendientes fuertemente inclinadas el 19.28%, mientras de pendientes montañosas con el 28,14%, pendientes muy montañosas el 14,10% y

pendientes escarpadas el 6.162% Las categorías de las pendientes y relieves y que actividades se desarrollan. Los datos se demuestran en la tabla 2.

**Tabla 2.** Relieve de la Parroquia

<b>Pendientes</b>	<b>Relieve</b>	<b>Actividades</b>	<b>Área (ha)</b>	<b>Porcentaje respecto al territorio (%)</b>
0 - 5%	P. Plana	Agropecuarias, forestales	1276,19	25,44
5 - 12%	P. Suavemente Inclinada	Agropecuarias, forestales	345,07	6,88
12 - 25%	P. fuertemente Inclinada	Agropecuarias, forestales	967,42	19,28
25 - 50%	P. Montañosa	Turismo	1412,11	28,14
50 - 70%	P. Muy Montañosa	Turismo	707,60	14,10
> 70%	P. Escarpada	Turismo	308,88	6,16
<b>TOTAL</b>			5017,68	100

Fuente: GAD GONZÁLEZ SUÁREZ  
Elaborado por: Alex Toapanta

### 2.1.2. Cobertura vegetal

La parroquia se ha caracterizado por poseer diferentes clases de cobertura vegetal, como son las tierras agropecuarias de cultivos de ciclo corto en un 25.52%, tierras agropecuarias con 50% de cultivos de ciclo corto y 50% de pasto cultivado que conforman un 21%, además de las tierras agropecuarias con el 70% de maíz y el 30% de pasto cultivado con un 1.79%; también comprende áreas de páramo con un 24.55%, el área urbana 0.46% respecto al territorio, vegetación arbustiva que corresponde al 26,12%; y finalmente los cuerpos de agua natural con un 0,57%. Las actividades que se desarrollan dentro de cada tipo de cobertura se detallan en la tabla 3.

**Tabla 3.** Cobertura Vegetal de la Parroquia

<b>Cobertura vegetal</b>	<b>Actividades</b>	<b>Área (ha)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Agropecuarias	Cultivos de ciclo	1280,39	25,52

	corto		
Agropecuarias	50% Cultivos de ciclo corto – 50% Pasto cultivado	1053,76	21
Agropecuarias	70% Maíz – 30% Pasto cultivado	89,90	1,79
Vegetación arbustiva herbácea y	Páramo	1231,62	24,55
Antrópicos	Área urbana	23,10	0,46
Vegetación arbustiva herbácea y	Vegetación arbustiva	1310,23	26,12
Cuerpos de agua	Cuerpo de agua natural	28,68	0,57
<b>TOTAL</b>		5017,68	100

Fuente: GAD GONZÁLEZ SUÁREZ

Elaborado por: Alex Toapanta

### 2.1.3. Factores climáticos

Debido a la ubicación, en la parroquia oscilan precipitaciones de 900mm a 1300 mm anualmente; mientras que la temperatura varía entre los 6°C y los 13°C, originando 2 zonas de vida representativas para las formaciones ecológicas como se describe a continuación:

Bosque seco Montano Bajo (bs-MB): En esta zona de vida la temperatura fluctúa entre los 12° y 18°C con precipitaciones que oscilan los 500 y 1000mm. Climáticamente las temperaturas son típicamente templadas en promedio hasta ligeramente cálidas durante el día, pero frescas y algo frías en la noche. (Cañadas, 1993).

Bosque húmedo Montano (bh-M): Los rangos de temperatura media anual se ubican entre los 7° y 12°C, siendo un sud páramo húmedo, puesto que la precipitación anual oscila los 500 y 1000mm en la cual sus temperaturas son más bajas, factor que reduce la evapotranspiración potencial haciendo de este clima un ambiente húmedo a pesar del riesgo de heladas que sucede en época de menor lluvia sobre todo en los límites del piso altitudinal. (Cañadas, 1993). Los datos generales se muestran en la tabla 4.

**Tabla 4.** Factores Climáticos

Variable	Descripción
Precipitación	900-1300 mm

Temperatura	6-13 °C
Zona de vida	bh-M / bs-MB

#### 2.1.4. Análisis demográfico

De acuerdo al INEC, 2010, la parroquia tiene una población total de 5630 habitantes; de las cuales el 2753 son hombres que representa el 49% y 2877 mujeres que representa el 51% de la población total de la parroquia. En la tabla 5 se observa el análisis demográfico

**Tabla 5.** Análisis Demográficos

<b>SEXO</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Hombre	2753	49%
Mujer	2877	51%
<b>Total</b>	<b>5630</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** GAD GONZÁLEZ SUÁREZ  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

## 2.2. COMPONENTE ECONÓMICO PRODUCTIVO

El componente económico comprende el análisis del conjunto e interrelación de los factores vinculados con el desarrollo de la economía de la parroquia, de su problemática, así como de sus potencialidades.

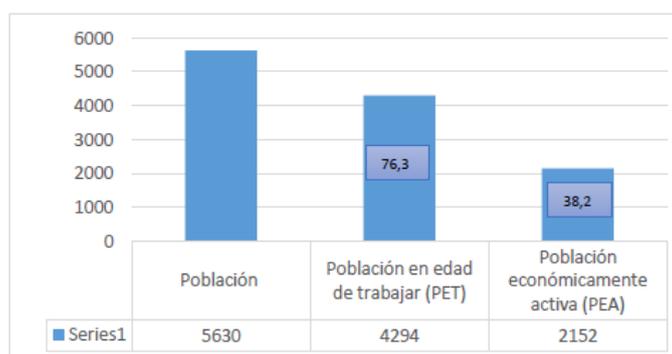
Se analizan los procesos productivos, de intercambio y financieros desde la perspectiva territorial lo que implica conocer la ubicación espacial de las principales actividades económicas y su caracterización, así como también la estructura productiva de la parroquia; los indicadores de trabajo y empleo; el mercado y comercialización de los principales productos y el financiamiento de la economía local. (Lineamientos para la elaboración de Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Parroquiales, 2015)

### 2.2.1. Trabajo y Empleo

El análisis del trabajo y empleo permite conocer el mercado laboral de la parroquia, es decir la situación de la oferta actual de mano de obra en el mercado de trabajo. Podemos determinar que el 76,30% de la población que corresponde a 4294 personas están en edad de trabajar (PET), este indicador es una medida demográfica que refleja la oferta de trabajo, incluye a las personas de 10 años y más, tanto a las activas cuanto a las

inactivas (estudiantes, jubilados y pensionistas, quienes se dedican sólo a quehaceres domésticos).

En tanto la Población Económicamente Activa representa el 38.2 % de la población y está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora, y aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo (desocupados). En la figura 4, muestra la relación existente entre la Población en Edad de Trabajar (PET) y la Población Económicamente Activa.



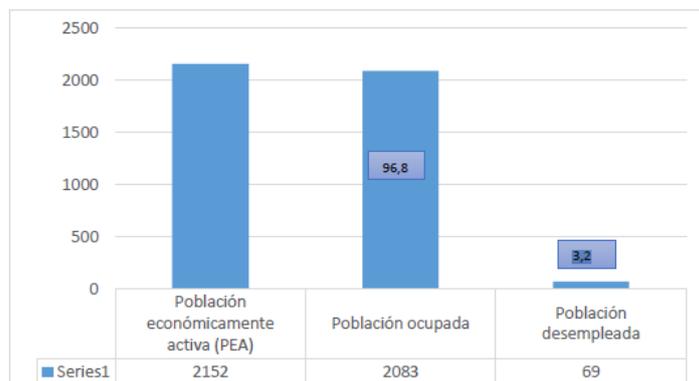
**Figura 4.** Trabajo y Empleo de la Parroquia

**Fuente:** INEC 2010, Censo de Población y Vivienda

### 2.2.2. La Población Económicamente Activa

La Población Económicamente Activa está conformada por 2152 habitantes, de los cuales el 96,8% están dentro de la población ocupada, mientras que el 3,2% se encuentran en la desocupación.

Es importante resaltar que dentro de la población ocupada se contempla a las personas que trabajaron al menos una hora, así como también a las personas que realizan actividades dentro del hogar por un ingreso, aunque las actividades desarrolladas no guarden las formas típicas de trabajo asalariado o independiente, a diferencia de la población desempleada que está conformada por personas que se encuentran sin trabajo, o están buscando trabajo y están disponibles para trabajar en la figura 5 podemos revisar los datos del PAE de la Parroquia.

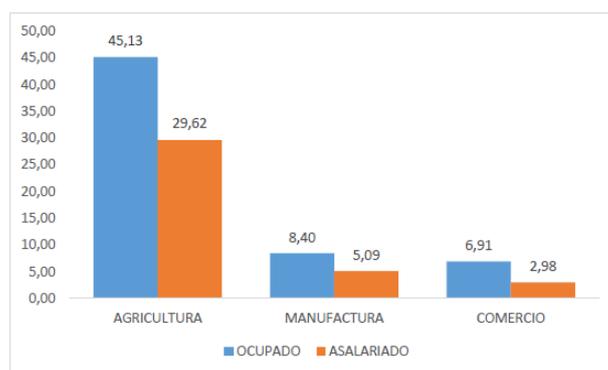


**Figura 5.** Población Económicamente Activa de la Parroquia  
**Fuente:** INEC 2010, Censo de Población y Vivienda

El gráfico establece la relación entre la población ocupada y la población asalariada, se puede evidenciar que del 45,13% de la población que se dedica a la actividad agrícola solo el 29,62% son asalariados, es decir que en su mayoría las personas que se dedican a esta actividad no tienen una remuneración fija, esto debido a que la actividad agrícola es desarrollada a nivel familiar en las comunidades, sin generar ningún compromiso ni obligación de pago. El porcentaje de personas remuneradas en esta actividad corresponden a los trabajadores de florícolas que se dirigen a cantones cercanos como Pedro Moncayo para ofertar su mano de obra.

En relación a la manufactura, del 8,40 % de la población que practica esta actividad, solo el 5,09% es asalariada, de manera similar a la agricultura, la manufactura también es una actividad de carácter familiar, donde se incorpora la mano de obra de todos los miembros de la familia que han desarrollado destrezas para la elaboración de artesanías.

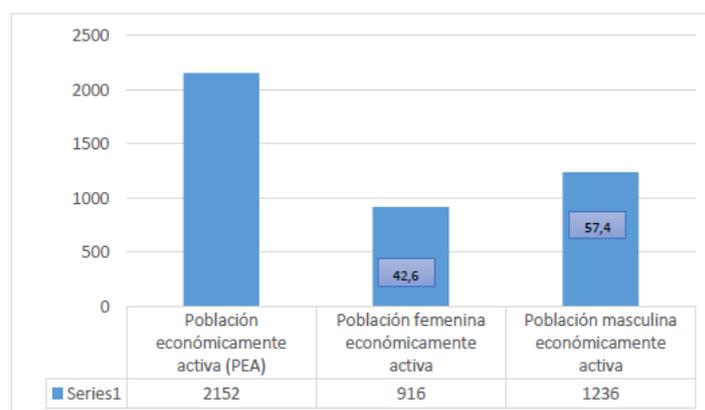
En tanto el comercio refleja que del 6,91% de personas que se dedican a esta actividad, solo el 2,98% son asalariados, es decir que la mitad de las personas que practican esta actividad lo hacen sin una remuneración fija en la figura 6 evidenciamos los datos de las Actividades Económicas.



**Figura 6. Actividades Económicas**

**Fuente: INEC 2010**

Es importante señalar que el 57,4% de la Población Económicamente Activa está conformada por hombres, y solo el 42,6% está representada por mujeres. Figura 7



**Figura 7. Población Económicamente Activa**

**Fuente: INEC 2010**

### 2.2.3. La Población Económicamente Activa por rama de actividad

Al clasificar a la población económicamente activa por rama de actividad principal, se determina que la de mayor importancia es la agricultura y ganadería con una participación del 43,88%. Según datos obtenidos del PDOT, 2011 se identifica que el 10% de la población cultiva su tierra y destina la producción para el autoconsumo, solo un excedente mínimo es comercializado. La cultura de la siembra, cosecha y el intercambio ha permitido que la práctica de esta actividad se mantenga a través del tiempo, aunque no genere un nivel de rentabilidad representativo. La figura 8 demuestra esta información.

El 8,12% de la población se dedica a la industria manufacturera generalmente practicada como actividad complementaria en el hogar, entre los productos elaborados podemos encontrar artículos de camisas, manteles, centros de mesa y otros artículos que incorporan este toque original en sus diseños. Existen dos organizaciones comunitarias que se dedican a este tipo de artesanías que se encuentran ubicadas en las comunidades de Caluqui y Pijal, También se destacan las artesanías en totora de la comunidad Inti Huaycopungo, que por su afinidad productiva se ha incorporado en los movimientos comerciales artesanales en la parroquia de San Rafael. (PDOT, 2011)

Entre otras actividades podemos señalar a la construcción con un 7,7%, seguida del comercio con el 6,73%, la actividad comercial se desarrolla tanto con la agricultura, ganadería como la manufactura, que en su mayoría son comercializadas en las ferias locales.

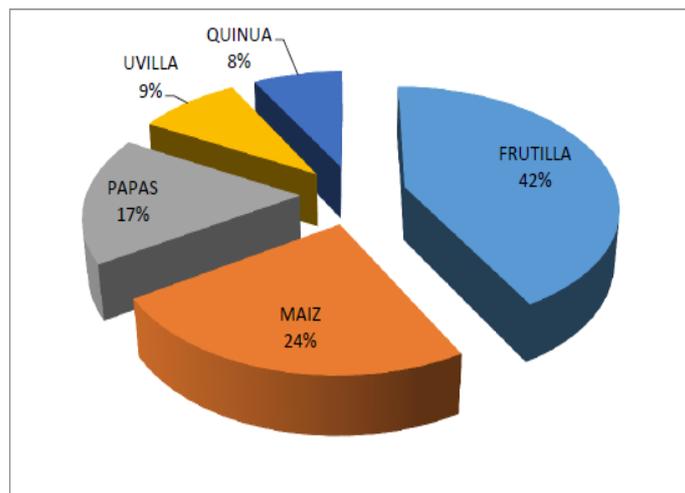


**FIGURA 8** PEA por Ramas

**Fuente:** INEC 2010

#### **2.2.4. Principales productos del territorio**

Según datos obtenidos mediante Asamblea participativa 2015, se determina que el cultivo principal es el de frutilla con 500 ha aproximadamente que representa el 42% de la superficie cultivada, seguido del cultivo de maíz y frejol con 280 has representando el 24%, la siembra de papas con 185 ha que corresponde 17 %, la uvilla con 100 has aproximadamente 9% y quinua con 45 ha que corresponde a 8%. En la figura 9 se indica los productos de la parroquia.



**Figura 9.** Principales Productos de la Parroquia

**Fuente:** Asamblea Participativa 2015

Los cultivos han tenido una variación significativa en los últimos cuatro años; según se establece en el PDOT 2011, se determinaba al maíz como uno de los principales cultivo de la parroquia con una participación del 45% de la superficie cultivada, sin embargo actualmente se identifica como principal cultivo a la frutilla, este cambio en la dinámica productiva se debe al incremento de la demanda de frutilla en el mercado nacional; es importante resaltar que existen cultivos como la uvilla y la quinua que están siendo cultivados de manera progresiva en las parcelas familiares. La tabla 6 señala el rendimiento estimado de algunos cultivos.

**Tabla 6.** Principales Productos De La Parroquia

CULTIVO	RENDIMIENTO POR HECTAREA (Quintales)
MAIS	49
PAPAS	271
HABAS	70
CEBADA	37
TRIGO	55

**Fuente:** GAD GONZÁLEZ SUÁREZ

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 2.3. VARIABLES E INDICADORES

### **2.3.1. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES**

- ✓ Variable Consumo
- ✓ Variable Producción
- ✓ Variable Precio
- ✓ Variable Comercialización

### **2.3.2. INDICADORES O SUBASPECTOS**

#### **2.3.2.1. Variables Consumo**

- ✓ Consumo del producto
- ✓ Lugar de compra
- ✓ Presentación del producto
- ✓ Adquisición del producto
- ✓ Cantidad de consumo
- ✓ Frecuencia de consumo

#### **2.3.2.2. Variable Producción**

- ✓ Producción local
- ✓ Aceptación del producto
- ✓ Frecuencia de compra
- ✓ Presentación

#### **2.3.2.3. Variable Precio**

- ✓ Precio del mercado
- ✓ Precio de compra
- ✓ Asignación del precio

#### **2.3.2.4. Variable Comercialización**

- ✓ Empaque
- ✓ Proveedor
- ✓ Medios de comunicación

## **2.4. SECTOR AVÍCOLA EN LA PARROQUIA DE GONZÁLEZ SUÁREZ**

En la parroquia de González Suárez, perteneciente al cantón Otavalo, la producción de carne de pollo es mínima con relación a la demanda existen, lo que permite determinar y ejecutar el proyecto de inversión para cubrir las necesidades de alimentación de la población, principalmente por el alto contenido de proteínas, minerales y vitaminas.

En la parroquia solo hay una pequeña empresa que se dedica a la crianza de pollo y venta en pie del mismo no se dedican al faenamiento de los pollos, la producción de la micro empresa es de 150 pollos cada mes la cual es vendida tanto en la misma parroquia y en la feria de animales en el Cantón Otavalo. Los datos se muestran en la tabla 7.

**Tabla 7** Producción de Pollos en la Parroquia

<b>PRODUCCION DE POLLOS EN LA PARROQUIA</b>		
<b>POLLOS ENTRE 4-6 LB</b>	<b>MES</b>	<b>ANUAL</b>
		150

**Fuente:** GAD GONZÁLEZ SUÁREZ  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

En los últimos 10 años la carne del pollo ha ido tomando una posición alta en la Parroquia por su gran consumo, sin importar el proceso difícil que mantuvo para su aceptación, ahora se ha convertido en una de las actividades económicas más dinámicas del sector agropecuario.

En el Ecuador el consumo anual es de 22 kilos de pollo por habitante, quienes por precio y características nutritivas consumen ahora más carne de pollo. En el 2009, cada habitante consumía en promedio 18 kilogramos de carne de pollo al año; en el 2012, la cifra pasó a 22 kilogramos y continúa en crecimiento.

## 2.4.1. MATRIZ DE LA RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**Tabla 8.** Matriz de la Relación Diagnostica

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE DE INFORMACION	TÉCNICA	INFORMANTE
Conocer la demanda de consumo de pollos en la parroquia.	Consumo	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Consumo del producto</li> <li>✓ Lugar de compra</li> <li>✓ Presentación del producto</li> <li>✓ Adquisición del producto</li> <li>✓ Cantidad de consumo</li> <li>✓ Frecuencia de consumo</li> </ul>	<p>Primaria</p> <p>Secundaria</p>	<p>Encuesta</p> <p>Observación directa</p> <p>Bibliografía</p>	<p>Familias de la parroquia González Suárez</p> <p>Comerciantes</p>
Realizar la investigación necesaria para la producción de pollos en la parroquia.	Producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Producción local</li> <li>✓ Aceptación del producto</li> <li>✓ Frecuencia de compra</li> <li>✓ Presentación</li> </ul>	<p>Primaria</p> <p>Secundaria</p>	<p>Encuesta</p> <p>Observación directa</p> <p>Bibliografía</p>	<p>Familias de la parroquia González Suárez</p> <p>Comerciantes</p>
Determinar el precio promedio del pollo en la parroquia.	Precio	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Precio del mercado</li> <li>✓ Precio de compra</li> <li>✓ Asignación del precio</li> </ul>	<p>Primaria</p> <p>Secundaria</p>	<p>Encuesta</p> <p>Observación directa</p> <p>Bibliografía</p>	<p>Familias de la parroquia González Suárez</p> <p>Comerciantes</p>
Establecer el proceso de comercialización del pollo en la parroquia.	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Empaque</li> <li>✓ Proveedor</li> <li>✓ Medios de comunicación</li> </ul>	<p>Primaria</p> <p>Secundaria</p>	<p>Encuesta</p> <p>Observación directa</p> <p>Bibliografía</p>	<p>Familias de la parroquia González Suárez</p> <p>Comerciantes</p>

**Fuente:** GAD GONZÁLEZ SUÁREZ

**Elaborado por:** Alex Toapanta

## 2.5. TAMAÑO DE MUESTRA

### 2.5.1. Determinación de la población

La población a investigar en el diagnóstico son los habitantes de la Parroquia González Suárez representado por familia. Según el censo del 2010 realizado por el INEC, en la Parroquia de González Suárez existe 5630 habitantes. Al total de la población se le dividirá para 4, como número del componente familiar, dato extraído del INEC 2010, para obtener el número de familias las cuales serán investigadas.

- **FORMULA**

$$\text{Número de familias} = \frac{\text{Población}}{\text{Componente familiar}}$$

$$\text{Número de familias} = \frac{5630}{4}$$

$$\text{Número de familias} = 1407$$

### 2.5.2. Determinación de la muestra

Tomando en cuenta que la población representada por las familias es grande, se obtuvo una muestra, aplicando la siguiente fórmula.

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

Donde la simbología representa:

n = Tamaño de la muestra

N = Población

e = Error máximo admisible

Z = Nivel de confianza

D= Varianza

DATOS

N=1407

e= 5%

Z= 95%= 1,96

$D^2= 0,25$

n=?

$$n = \frac{1,96^2 0,25 1407}{(0,05)^2 (1407 - 1) + 1,96^2 0,25}$$

$$n = 302,29$$

$$n = 303$$

El resultado del cálculo nos proporcionó un tamaño de muestra de 303 familias que deben ser encuestadas.

### 2.5.3. Resultados de la encuesta

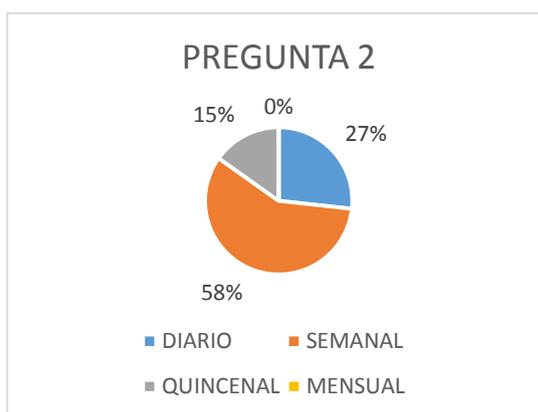
#### 1. ¿Adquiere usted carne de pollo para consumo familiar?



**Figura 10.** Resultado Pregunta 1  
**Fuente:** Tabulación Encuestas  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de haber realizado la tabulación de las encuestas se logró evidenciar al responder la pregunta 1 que un 74% de la población encuestada consume pollo casi siempre y en cambio el resto de la población encuestada que sería el 26% consume pollo siempre.

## 2. ¿Usted cada cuánto tiempo se provee de los pollos?



**Figura 11.** Resultado Pregunta 2

**Fuente:** Tabulación Encuestas

**Elaborado por:** Alex Toapanta

En la encuesta realizada evidenciamos que un 58% de la población encuestada compra pollo semanalmente, el 27% de la población encuestada compra pollo diariamente y el 15% restante compra pollo quincenalmente.

## 3. ¿Dónde adquiere la carne de pollo?

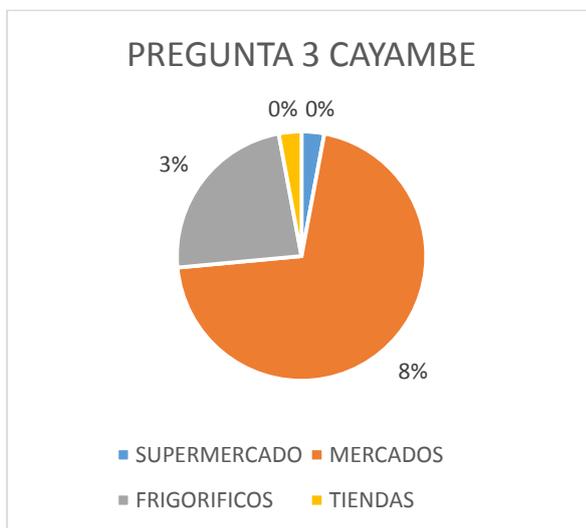


**Figura 12.** Resultado Pregunta 3

**Fuente:** Habitantes de la Parroquia

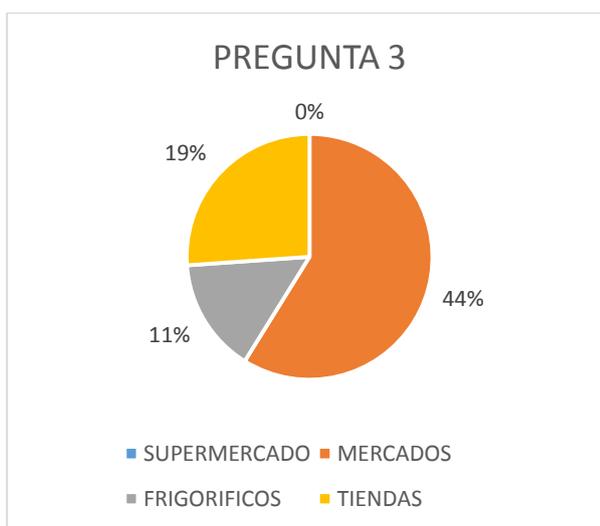
**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de realizar las encuestas se pudo evidenciar que un 15% de la población encuestadas compran pollo en el cantón de Otavalo comprando un 14% en el mercado y el 1% en los frigoríficos.



**Figura 13.** Resultado Pregunta 3  
**Fuente:** Habitantes de la Parroquia  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

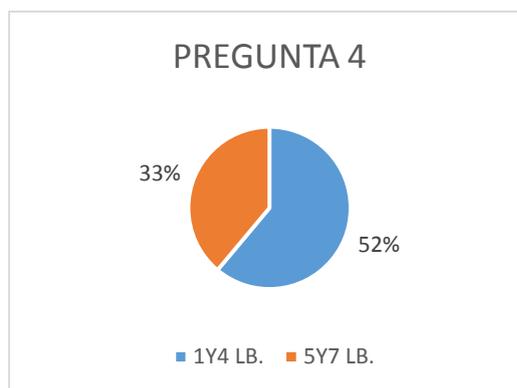
Luego de realizar las encuestas se obtuvo el 11% de la población encuestada compran pollo en el Cantón de Cayambe con un 8% que compran en el mercado y el 3% compran en los frigoríficos.



**Figura 14.** Resultado Pregunta 3  
**Fuente:** Habitantes de la Parroquia  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de realizar las encuestas se determinó que el 74% de la población encuestada compran pollo en la misma localidad con el 44% que compran en el mercado, el 19% compran en las tiendas y el 11% compran en los frigoríficos.

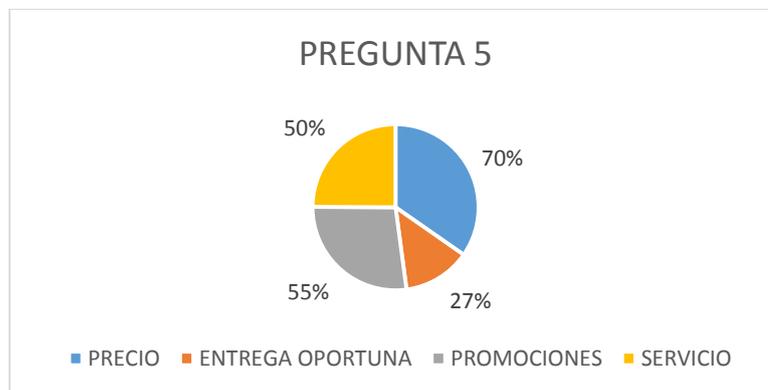
**4. ¿Cuántas libras adquiere semanalmente de pollo?**



**Figura 15.** Resultado Pregunta 4  
**Fuente:** Habitantes de la Parroquia  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de realizar las encuestas se evidencio que el 52% de la población encuestada compran en 1-4 libras de pollo en cambio el 48% restante compran pollos entre 5- 7 libras de pollo.

**5. ¿Si tuviera la posibilidad de tener un nuevo proveedor de pollos que exigiera de este? (califique de 1 a 5 donde 1 es la más importante y 5 la menos importante)**



**Figura 16** Resultado Pregunta 5

**Fuente:** Habitantes de la Parroquia

**Elaborado por:** Alex Toapanta

Al culminar con las encuestas se pudo evidenciar que el 70% de la población encuestada le dan más prioridad al precio, el 50% le dan prioridad al servicio, el 55% les dan prioridad a las promociones y el 27% le dan prioridad a la entrega oportuna.

#### 6. ¿A qué precio adquiere la libra de pollo?



**Figura 17.** Resultado Pregunta 6

**Fuente:** Habitantes de la Parroquia

**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de realizar las encuestas se definió que el 62% de la población encuestada compra pollo a un precio de \$1,30 la libra de pollo en cambio el resto que es el 38% compra pollo a un precio de \$1,50 la libra de pollo.

#### 7. ¿Usted ha recibido promoción por parte de su proveedor actual?

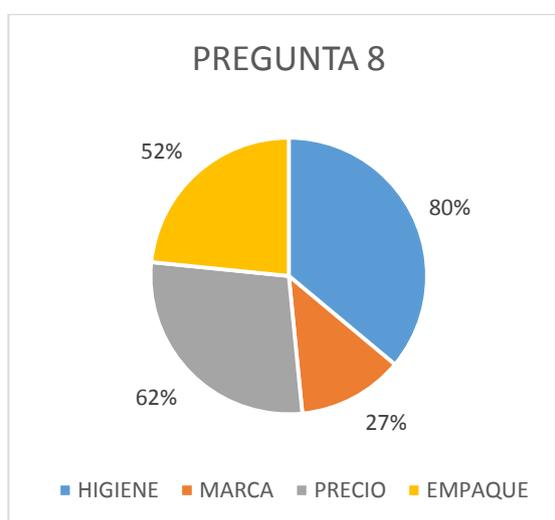


**Figura 18.** Resultado Pregunta 7

**Fuente:** Habitantes de la Parroquia  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

En las encuestas realizadas se pudo evidenciar que el 51% de la población encuestada si tiene promociones de los proveedores de pollo en cambio el 49% restante no tienen promociones de sus proveedores.

- 8. Califique del 1 a 5 las siguientes características según su importancia al momento de comprar pollo. Considere al 4 como de mayor importancia y al 1 como de menor importancia.**



**Figura 19.** Resultado Pregunta 8

**Fuente:** Habitantes de la Parroquia  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de realizar las encuestas se pudo evidenciar que el 80% de la población encuestadas le dan prioridad a la higiene, el 62% le dan prioridad al precio, el 52% le dan prioridad al empaque y el 27% le dan prioridad a la marca.

**9. ¿Cuándo compra pollo en qué presentación prefiere?**



**Figura 20.** Resultado Pregunta 9  
**Fuente:** Habitantes de la Parroquia  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

Al culminar las encuestas se demostró que el 68% de la población encuestada tiene la preferencia de comprar pollos enteros en cambio el 32% prefieren comprar en partes.

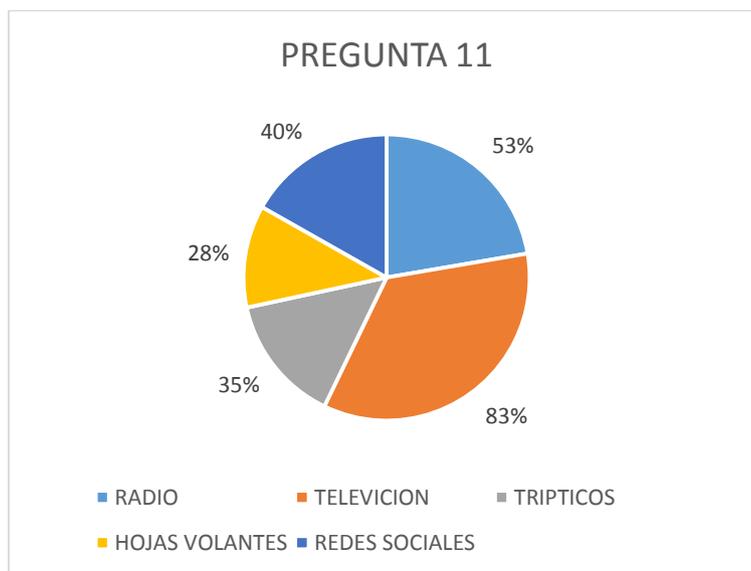
**10. ¿Estaría de acuerdo en adquirir para el consumo familiar pollo producida en la misma parroquia?**



**Figura 21** Resultado Pregunta 10  
**Fuente:** Habitantes de la Parroquia  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de realizar las encuestas se pudo determinar que el 98% de la población encuestada están de acuerdo con implementación del proyecto en la parroquia y el 2% está en contra de la implementación del proyecto.

### 11. ¿Qué medio de comunicación es de su preferencia?



**Figura 22.** Resultado Pregunta 11

**Fuente:** Habitantes de la Parroquia

**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de terminar las encuestas se determinó que el 83% de la población encuestada tiene preferencia por televisión, el 53% tienen preferencia por la radio, el 40% tiene preferencia por las redes sociales, el 35% tienen preferencia por los trípticos y el 28% tienen preferencia por las hojas volantes.

### 2.6. POSIBILIDADES DE INVERSIÓN

Dentro de la Parroquia González Suárez, tiene un gran interés de realizar una inversión en este proyecto productivo, en principal las señoras miembros de la asociación “ASOPROAGPI” que se dedicaban a la crianza de pollos, se toma el interés de aumentar su producción y también dar el valor agregado al pollo que sería el pollo faenado y así lograr que la parroquia pueda superarse productivamente. Quienes toman interés en invertir son las señoras miembros de la asociación también existirá colaboración del GAD

de la Parroquia con la infraestructura para la planta faenadora del pollo parte fundamental en las inversiones.

### **CAPITULO III**

#### **3. FACTIBILIDAD DEL PROYECTO**

##### **3.1. ESTUDIO DE MERCADO**

###### **PRESENTACIÓN**

El estudio de mercado establece la factibilidad de instalar una empresa de producción y distribución de pollos tomando en cuenta la demanda insatisfecha en función de varios elementos como es el precio, cantidad, empaque y calidad del producto.

El objetivo del estudio de mercado es conocer y medir la demanda insatisfecha que existe en la parroquia González Suárez y las distintas distribuidoras.

En cada uno de los hogares y distribuidoras de pollo al momento de adquirir el producto hay inconvenientes ya que los proveedores no son muy frecuentes en el abastecimiento del mismo, se determinó a través de la demanda la cuantificación de la oferta, ya que todas las familias consumen en distintos horarios. Aquí se presenta la alternativa para determinar la demanda insatisfecha, conocida después de realizar la investigación de mercados.

Para diseñar los instrumentos de investigación se consideró los objetivos del estudio de mercado, las variables e indicadores que contribuyeron a medir el producto, oferta, demanda, precio, distribución, promociones y publicidad.

De acuerdo al diagnóstico inicial realizado, se pudo determinar que existe una gran posibilidad de ingreso al mercado con la producción de pollos procesados que la empresa desea ofertar.

Sobre la base de datos obtenidos en los resultados de las encuestas realizadas se pudo apreciar que la población estaría dispuesta a consumir este producto con frecuencia, además a nivel local no existe competencia para el producto.

Para establecer la factibilidad de estudio se analizan los siguientes aspectos

- ✓ Identificación del producto
- ✓ Mercado meta
- ✓ Demanda
- ✓ Oferta
- ✓ Precios
- ✓ Comercialización

### **3.1.1. Identificación del producto**

Dentro del estudio de mercado que se realizará, el producto principal que ésta empresa desea introducir en el mercado es el pollo procesado, donde el peso promedio de cada uno estará entre las 5 y 7 libras, para lo cual estos serán criados con las condiciones adecuadas y de igual manera se seguirá un riguroso proceso para el faenamiento del mismo, la alimentación será conforme a cada semana de crecimiento donde se contará con balanceados de excelentes estándares de calidad, de la misma manera, para la crianza de los pollos se fundamentará en un correcto manejo de lo que se denomina las 3 "A" s como AMBIENTE que consistirá en mantener al pollo dentro de un medio confort, AGUA siempre estará disponible y de excelente calidad y ALIMENTO donde acostumbrará al pollo a comer de manera regular.

La carne de pollo es una buena fuente de proteínas, con aminoácidos esenciales de fácil digestión. Afirmaciones médicas afirman que "si ingerimos un filete pequeño de pechuga de pollo, estaremos aportando a nuestro organismo el 30% de sus necesidades medias de proteínas diarias". En cuanto al contenido de grasas, el pollo se caracteriza por el bajo aporte de las mismas, y como consecuencia, el pequeño riesgo de padecer problemas con el exceso de colesterol. Es, por ello, que se considere una carne magra. Por otro lado, los autores señalan que en este alimento predomina la "grasa buena", con efectos positivos en la salud cardiovascular.

**Tabla 9** Características Nutricionales Del Pollo

PRODUCTO	CARNE DE POLLO (100g)
Agua (%)	65
Energía (Kcal)	170
Proteínas (gr)	18
Calorías (gr)	88
Calcio (mg)	2
Hierro (mg)	5
Fosforo (mg)	200
Sodio (mg)	119
Potasio (mg)	192
Lípidos (g)	2.5
Vitamina B1	0,08
Vitamina B2	0,18

**Fuente:** CONAVE

**Elaborado por:** Alex Toapanta

De tal modo que existirán varias presentaciones del producto como se señala a continuación:

- ✓ Pollo entero
- ✓ Presas seleccionadas

Para la comercialización por medio de minoristas se empacará al vacío por libras, para conservar en excelentes condiciones el producto.

### 3.1.2. Presentación del pollo faenado en el mercado

En el mercado podemos evidenciar varias formas de presentación del pollo faenado para la venta ya sea en partes o enteros los cuales están en exhibición para que el cliente pueda observar y comprar en las figuras 23-24 se puede apreciar la Presentación de la Competencia



**Figura 23.** Presentación De La Competencia

**Fuente:** CONAVE

**Elaborado por:** Alex Toapanta



**Figura 24.** Presentación de Mr. Pollo

**Fuente:** CONAVE

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.1.3. Presentación del pollo faenado para el proyecto**

#### **3.1.3.1. Empaque**

Las requeridas para el empaque de los pollos ya procesados son de materiales bilaminadas de: PET + PE y NYLON + PE, que permiten el congelamiento del producto, flexibilidad, durabilidad y conservación del alimento.

#### **3.1.3.2. Etiqueta**

El diseño de la etiqueta está elaborado bajo la Norma Técnica Ecuatoriana INEN 1334-3:2014, ROTULADO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS PARA CONSUMO HUMANO.



**Figura 25.** Presentación del Proyecto

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

#### **3.1.4. Mercado meta**

La empresa de crianza y procesadora de pollos tendrá como mercado meta a las familias de la parroquia de González Suárez, aplicando ventas directas y distribución a empresas públicas y privadas de la parroquia. Lo que se pretende es que la empresa logre cubrir una parte de las necesidades de alimentación con una nueva alternativa como es el pollo. De acuerdo al estudio diagnóstico, se estima que el número promedio de compradores potenciales de este producto asciende a 98% de la población encuestada en la parroquia.

Cuando la empresa adquiera prestigio se abrirá mercado a nivel regional, aplicando estrategias comerciales.

#### **3.1.5. Segmentación del mercado**

La segmentación de mercado tiene como propósito identificar a los posibles consumidores que demandan carne de pollo; para lo cual se ha efectuado un estudio sistemático encaminado a establecer los requerimientos de este mercado.

La propuesta de la empresa es constituirse como proveedor permanente de pollos procesados.

Para la segmentación del mismo se ha considerado las siguientes variables:

- **Segmentación Geográfica**

El lugar de comercialización del producto será en la parroquia de González Suárez.

- **Segmentación Demográfica**

La carne de pollo es recomendable para toda la población y prácticamente se puede incluir en todo tipo de dietas, es ideal para deportistas, personas mayores y para niños; debido a su bajo contenido calórico y composición de grasa.

- **Segmentación Conductual**

Por ser una carne nutritiva, la actitud de aceptación sobre el producto es alta, ya que brinda beneficios para la salud y la forma de presentación es llamativa para su consumo.

### **3.1.6. Perfil del cliente**

- **Supermercados**

Lugares de comercialización y presentación en estanterías de productos al por menor, estos deben tener un ambiente idóneo para la exhibición del producto, que sería en una cadena de frío.

- **Mercados**

Lugar donde se comercializa el producto al menudeo, estos deben realizar una presentación del producto en varias formas, estos mercados pueden ser de las distintas ciudades y parroquias como Otavalo, Cayambe, Ibarra, González Suárez y San Pablo.

- **Frigoríficos y Tiendas**

Centro de expendio del producto al por menor donde exhiben en frigoríficos y neveras, estos estarían ubicados en la misma parroquia y comunidades aledañas.

- **Familias**

Las familias de las distintas posiciones económicas este producto se deberá conservar en una cadena de frío, las familias que se toma en cuenta son las que conforman la Parroquia de González Suárez y las ciudades y Parroquias aledañas a la misma.

### **3.1.7. Análisis de la demanda**

Los segmentos donde se analiza la demanda son en las familias de la Parroquia de González Suárez para realizar un sondeo para establecer la demanda en el punto de venta.

### **3.1.8. Demanda de las familias de la parroquia**

En siguiente tabla podemos evidenciar el número de personas existentes en la parroquia y el número de familias que conformarían.

**Tabla 10.** Habitantes de la Parroquia

<b>PARROQUIA GONZÁLEZ SUÁREZ</b>	
<b>HABITANTES</b>	<b>NUMERO</b>
<b>POBLACION</b>	5630
<b>FAMILIAS</b>	1407

**Fuente:** GAD GONZÁLEZ SUÁREZ  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.1.9. Resultado de las encuestas

Después de realizar las encuestas y la tabulación se define la siguiente demanda de pollos.

**Tabla 11.** Demanda de Pollos en la Parroquia

	<b>CONSUMO DE POLLOS</b>			
	<b>POBLACION</b>	<b>POLLOS</b>	<b>POLLOS/ MES</b>	<b>POLLOS/ AÑO</b>
<b>DIARIO</b>	81	0,4	972	11664
<b>SEMANAL</b>	176	1	704	8448
<b>QUINCENAL</b>	46	1	92	1104
<b>TOTAL</b>	<b>303</b>	<b>2,4</b>	<b>1768</b>	<b>21216</b>

**Fuente:** Tabulación de las Encuestas  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

Los datos obtenidos mediante la tabulación de las encuestas realizadas a 303 personas de la parroquia nos muestran un total de 21216 pollos que se consumen anualmente, pero este valor es tan solo una fracción del valor real de consumo por lo cual el consumo se realizó para el universo de la población que vendría a ser la cantidad de 1407 familias.

**Tabla 12.** Consumo real de pollos

<b>CONSUMO REAL DE POLLOS EN LA PARROQUIA</b>		
	<b>POBLACION</b>	<b>POLLOS</b>
<b>MUESTRA</b>	303	21216
<b>UNIVERSO</b>	<b>1047</b>	<b>98518</b>

**Fuente:** Tabulación de las Encuestas  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

En la tabla 12 se muestra la cantidad real de consumo de pollos en la parroquia con la cantidad de 98518 pollos anuales para un total de 1407 familias en la parroquia.

**Tabla 13.** Consumo por Localidad

<b>CONSUMO DE POLLOS</b>		
<b>LOCALIDAD</b>	<b>% DE LA POBLACION ENCUESTADA</b>	<b>CANTIDAD DE PERSONAS ENCUESTADAS</b>
<b>CAYAMBE</b>	11%	33
<b>OTAVALO</b>	15%	46
<b>LOCALIDA</b>	74%	224
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>303</b>

**Fuente:** Tabulación de las Encuestas

**Elaborado por:** Alex Toapanta

En la tabla 13 se puede evidenciar el porcentaje de la población que consume pollos en los distintos lugares de comercialización

### 3.1.10. Análisis de la oferta

Al culminar el análisis en el mercado se evidencias que hay pocas marcas de procesadoras de pollo que ofertan el producto, esto nos da la pauta para la creación de la empresa que tiene una buena oportunidad para lograr introducirse en el mercado de comercialización de pollos que vendrían en dos presentaciones: enteros y por partes que sería para el consumo familiar e industriales.

En la parroquia solo hay una pequeña empresa que se dedica a la crianza de pollo y venta en pie del mismo mas no se dedican al faenamamiento de los pollos, la producción de la micro empresa es de 150 pollos cada mes la cual es vendida tanto en la misma parroquia y en la feria de animales en el Cantón Otavalo.

**Tabla 14.** Oferta de Pollos en la Parroquia

<b>PRODUCCION DE POLLOS EN LA PARROQUIA</b>		
	<b>MES</b>	<b>ANUAL</b>
<b>POLLOS ENTRE 4-6 LB</b>	150	1800

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.1.11. Proyección de la oferta y la demanda

La proyección de la demanda toma en cuenta el porcentaje promedio de crecimiento poblacional, el cual se determina a partir del año 2011 al año 2016, como se indica en la tabla siguiente:

**Tabla 15** Crecimiento Poblacional

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>% Crecimiento</b>
2011	15.055.986,00	
2012	15.298.387,00	1,61%
2013	15.540.403,00	1,58%
2014	15.782.114,00	1,56%
2015	16.023.640,00	1,53%
2016	16.272.968,00	1,56%
<b>Promedio</b>		<b>1,57%</b>

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Alex Toapanta

La demanda futura está calculada para un horizonte de 5 años, que es el tiempo en el que se prevé que la planta procesadora crezca, y multiplicado por el porcentaje de crecimiento poblacional, de la siguiente manera:

**Tabla 16** Proyección de la Demanda

<b>DEMANDA DEL UNIVERSO</b>						
<b>TOTAL</b>	<b>P</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
POLLOS TOTAL MUESTRA	303	21216	21549	21887	22231	22580
<b>POLLOS TOTAL UNIVERSO</b>	<b>1407</b>	<b>98518</b>	<b>100065</b>	<b>101636</b>	<b>103231</b>	<b>104852</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.1.12. Proyección de la oferta

Para poder determinar la proyección de la oferta de los pollos en la parroquia, primero se debe tomar en cuenta el promedio del crecimiento de la producción industrial del último periodo.

**Tabla 17.** Crecimiento de la Producción Industrial

<b>Año</b>	<b>% Crecimiento</b>
2011	10,1%

2012	9,70%
2013	5,80%
2014	3,10%
2015	3,10%
2016	2,90%
<b>Promedio</b>	<b>5,78%</b>

**Fuente:** CIA WORDL FATBOOK  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 18.** Proyección de la Oferta

<b>PROYECCIÓN DE LA OFERTA</b>					
<b>Total</b>	<b>Año1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
POLLOS AÑO	1800	1904	2014	2131	2254

**Fuente:** ASOPROAGPI  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.1.13. Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha la obtendremos al calcular la diferencia entre la oferta y la demanda que ya habíamos calculado anteriormente.

**Tabla 19.** Demanda Insatisfecha

	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>				
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
OFERTA PROYECTADA DE POLLOS	1800	1904	2014	2131	2254
DEMANDA PROYECTADA DE POLLOS	98518	100065	101636	103231	104852
<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>-96718</b>	<b>-98161</b>	<b>-99622</b>	<b>-101101</b>	<b>-102598</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

La demanda insatisfecha para el primer año es de 96718 pollos lo cual nos demuestra la demanda a cubrir con nuestro producto y así dar paso al desarrollo del proyecto ya que hay la oportunidad de que la empresa logre comercializar el producto.

### 3.1.14. Análisis del precio

Para determinar el precio de venta de la carne de pollo se hará a través de una investigación de mercado y competencia para ver a qué precio se comercializará la libra o kg de carne de pollo en los diferentes supermercados, esto dará la idea de establecer un

precio real de venta que según la encuesta que realizamos el precio que estarían dispuestos a pagar nuestros futuros clientes oscilara entre \$1.30 a \$1.50 la libra, sin antes determinar con exactitud todos los costos y gastos que se realizarán para la crianza, producción y comercialización de la carne de pollo.

A través de un estudio de mercado se determina los precios de nuestra futura competencia a los cuales se deberá enfrentar para que el producto logre un posicionamiento en el mercado y cabe recalcar que de todas estas marcas de la competencia los únicos que distribuyen en su presentación medio pollo son la marca Pollos Oro, los demás no lo realizan, porque mantiene presentaciones diferentes de su producto.

**Tabla 20.** Precio de las Competencias

<b>COMPETENCIA</b>	<b>PRECIO KG. \$</b>	<b>PRECIO LB \$</b>
<b>Mr. POLLO</b>	3,52	1,60
<b>POLLOS ORO</b>	3,41	1,55
<b>POLLO DE CAMPO</b>	3,45	1,57
<b>POLLO ANDINO</b>	3,26	1,48
<b>POLLOS ASOPROAGPI</b>	3,30	1,50

**Fuente:** SUPERMECADOS  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.1.15. Comercialización del pollo**

Para el proceso de comercialización se deberá tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Estimar cuantos entes comercializadores y familias requieren de pollos procesados en los próximos cinco años y cuántos de ellos comprarán.
- Prever con exactitud cuándo dichos compradores desearán adquirir pollos procesados.
- Determinar en dónde y cómo poner los pollos a su alcance. Es decir, establecer un medio de distribución adecuado
- Calcular qué precio estarán dispuestos a pagar por los pollos y si la empresa obtendrá ganancias vendiendo a ese precio.
- Decidir qué clase de promoción deberá utilizarse para que los probables clientes conozcan el producto en sus dos presentaciones.

- Estimar cuántas empresas competidoras presentan el mismo producto, qué cantidad producirán y a qué precio.

### 3.1.16. Estrategias de comercialización

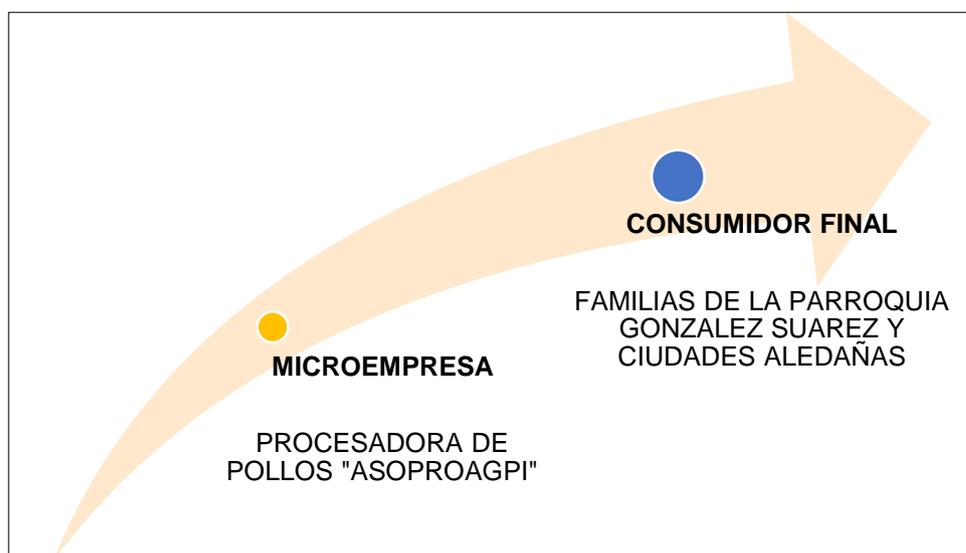
Las principales estrategias a aplicar para la comercialización de pollos, se puede emplear los siguientes.

### 3.1.17. Canales de distribución

Los encargados de la venta y distribución de la empresa se encargarán de la distribución a los compradores mayoristas, minoristas y clientes finales, misma que se realiza la distribución a las empresas públicas y privadas de la parroquia González Suárez y ciudades aledañas con la respectiva información de características exclusivas del producto.

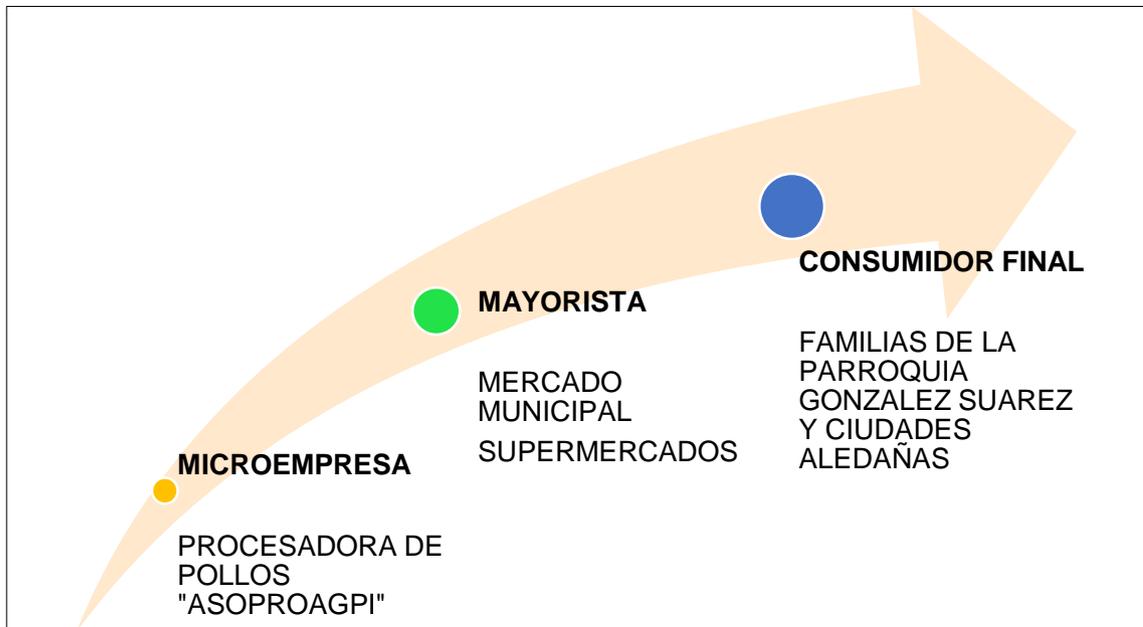
A medida que la demanda aumente se considerará adecuada la contratación de más personal calificado, a fin de que labore en el proceso de producción y comercialización de pollos. Se contará con un local apropiado para la comercialización del producto mencionado. Como también se utilizará los siguientes canales de distribución:

#### 3.1.17.1. Canal directo

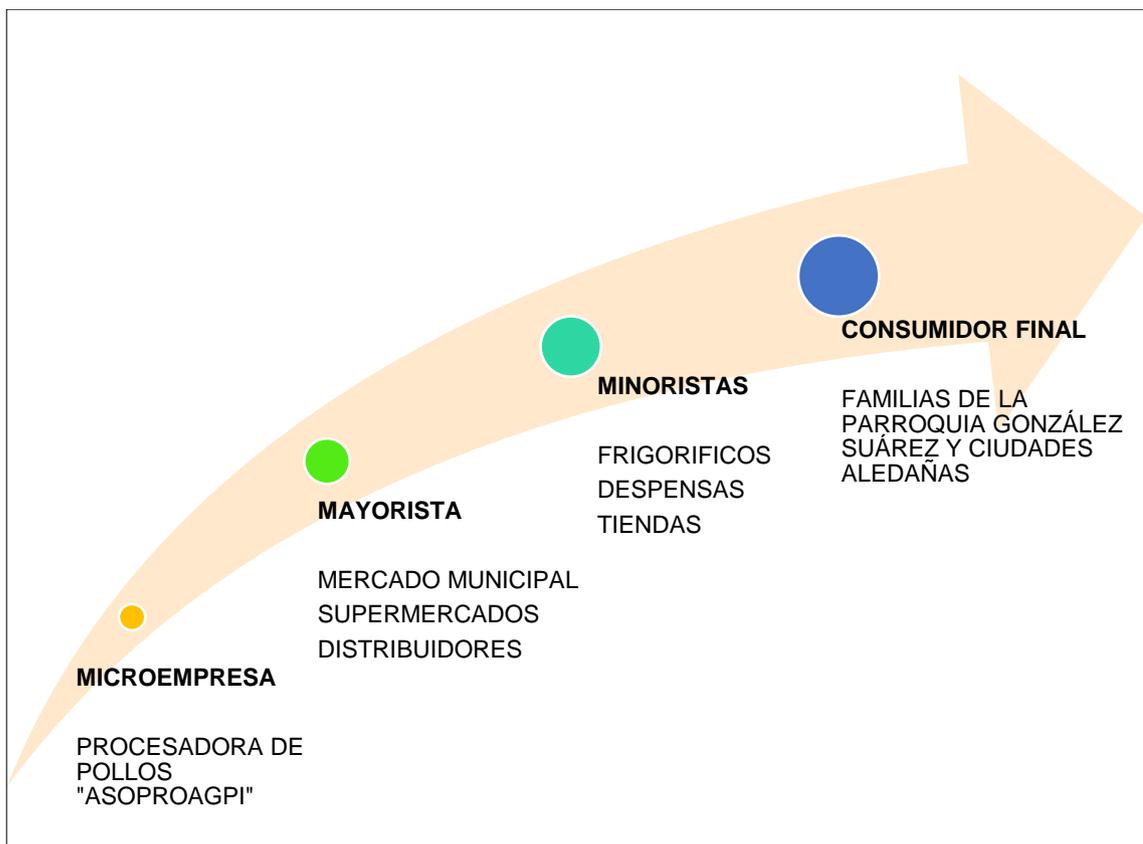


**Figura 26.** Canal Directo de Distribución  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.1.17.2. Canal indirecto



**Figura 27.** Canal Indirecto de Distribución  
**Elaborado por:** Alex Toapanta



**Figura 28.** Canal Indirecto de Distribución  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.1.18. Publicidad**

El principal objetivo de la publicidad consiste en dar a conocer el producto y convencer a los consumidores para que lo compren incluso antes de haberlo visto o palpado. De allí la necesidad de analizar un mecanismo correcto y no muy costoso en donde se pueda dar a conocer esta nueva microempresa procesadora de pollos y sobre todo su ubicación exacta para que el cliente no se confunda de lugar.

Para lograr dar a conocer el producto y la empresa que lo proporciona tomaremos las siguientes herramientas para la publicidad del producto ya mencionado:

- ✓ Hojas volantes
- ✓ Menciones de radio
- ✓ Prensa
- ✓ Internet

Como estrategia publicitaria se puede adoptar programas radiales en medios de comunicación más sintonizados o de mayor alcance en todo el norte del país, en donde se pueda difundir esta empresa.

Se implantará una campaña publicitaria para dar a conocer de la nueva empresa y su producto, abarcando no solo medios impresos, sino también fabulosos anuncios en áreas estratégicas donde se quiere dar a conocer el producto.

La Imagen Corporativa que adopte la empresa deberá ser innovadora e impactante, con un logotipo y slogan que la identifique dentro de la zona y exponga la línea de productos y la calidad de los mismos.

## **3.2. ESTUDIO TÉCNICO**

### **3.2.1. Tamaño del proyecto**

La capacidad del proyecto estará basada de 6 galpones con una capacidad de 1500 pollos cada uno, con un total de 9000 pollos de engorde, los pollos saldrán a la venta en un periodo de 7 semanas a un peso de 6 libras cada uno.

Para el tamaño de proyecto se analizó los factores que intervienen, a continuación, se menciona cada uno de ellos con su respectivo análisis:

- La demanda
- Disponibilidad de la materia prima.
- Financiamiento.
- Talento humano
- La demanda

### **3.2.2. Demanda**

La demanda es un factor importante de análisis que intervienen en el tamaño del proyecto, porque depende de ella para que el proyecto tenga existo en el mercado, según la investigación de campo existe un nivel alto de aceptación de los consumidores potenciales de la parroquia González Suárez, por tanto, se justifica la implementación de la planta, para ponerlo a disposición de personas que busquen una alternativa frente a las que el mercado actual ofrece en lo referente a alimentación.

### **3.2.3. Disponibilidad de materia prima e insumos**

El lugar donde se desea establecer el proyecto tiene facilidad para conseguir la materia prima que son los pollitos broiler para engorde al igual en lo que es alimentos para los mismos.

Los pollitos serán entregados por Avitalisa y Granja Criad los cuales nos proporcionarán los pollitos y Reproavi quien nos suministrara los alimentos para el crecimiento de los pollitos.

De acuerdo a una investigación de campo realizada en el país existe una adecuada producción y comercialización avícola; por lo que podemos encontrar algunos lugares como granjas y asociaciones que nos proveerán de materia prima (pollitos de engorde de un día de nacidos) para arrancar con el negocio, balanceados e insumos como bebederos, comederos, desinfectantes, vacunas y materiales en general necesarios para obtener un producto de calidad manteniendo alternativas de selección según nuestras necesidades, los cuales son:

- CAMPO FÉRTIL
- CHAGRA SISA
- PRONACA
- LA HACIENDA
- AGRIPAC
- EL HUERTO

### 3.2.4. Financiamiento

Para la gestión y desarrollo del proyecto es fundamental la disponibilidad del recurso financiero, tanto propio como financiado, para este último se puede acceder a un crédito en las instituciones del sistema financiero las condiciones de financiamiento se detallará en el capítulo del estudio financiero. Pero hay que recalcar que en la ciudad de Cayambe y Otavalo existen instituciones que pueden otorgar créditos para este tipo de negocio.

### 3.2.5. Talento humano

El talento humano idóneo para cubrir las operaciones dentro de la organización será fundamental, por lo tanto, la empresa contará con personal para el área administrativa, de procesamiento y ventas.

El personal deberá cumplir con el perfil definido para cada puesto de trabajo, en cuanto a este aspecto no existe ningún limitante, ya que a nivel local si existe personal que puede contratar la empresa.

**Tabla 21.** Descripción del Personal Requerido

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
GERENTE GENERAL	1
CONTADOR	1
SECRETARIA	1
GALPONERO	3
OPERARIOS	12
VENDEDOR	2
VETERINARIO	1

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.2.6. Macro localización

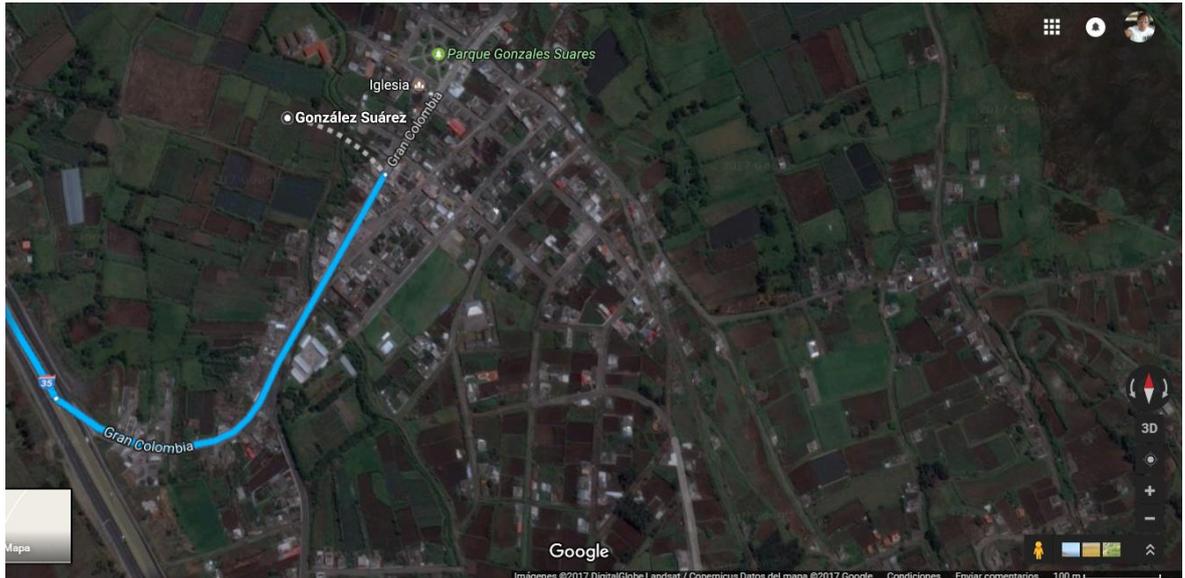
La ubicación de la empresa “ASOPROAGPI” de crianza y faenamiento de pollos estará ubicada en:

- País: Ecuador
- Provincia: Imbabura
- Cantón: Otavalo
- Parroquia: González Suárez



Figura 29. Mapa de Imbabura

Fuente: GAD González Suárez  
Elaborado por: Alex Toapanta



**Figura 30.** Mapa de la Parroquia González Suárez

**Fuente:** GOOGLE MAPS  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.2.7. Micro localización

La micro localización se determinó en base al método de clasificación por puntos, la cual permite evaluar alternativas de localización en función a variables o factores críticos de éxito.

El peso asignado a cada factor es el siguiente:

- Precio del terreno: 30%
- Disponibilidad de mano de obra: 25%
- Servicios complementarios: 20%
- Transporte: 15%
- Disponibilidad de servicios básicos: 10%

Los tres puntos en la parroquia a tomar en cuenta para la micro localización del proyecto son: Sector González Suárez, Gualacata y Pijal.

La tabla siguiente muestra las ponderaciones determinadas en base a factores condicionantes para los tres puntos de la parroquia.

GRANJA AVICOLA							
FACTORES CRITICOS DE EXITOSO	PESO	CALIFICACIONES			CALIFICACIONES PONDERADAS		
		GONZALEZ SUAREZ	GUALACATA	PIJAL	GONZALEZ SUAREZ	GUALACATA	PIJAL
PRECIO DEL TERRENO	0,30	2	3	5	0,6	0,9	1,5
DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BASICOS	0,25	4	3	4	1	0,75	1
TRANSPORTE	0,20	4	2	3	0,8	0,4	0,6
DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA	0,15	3	3	4	0,45	0,45	0,6
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	0,10	4	3	3	0,4	0,3	0,3
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>				<b>3,25</b>	<b>2,8</b>	<b>4</b>

**Figura 31.** Localización del Galpón

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

- En el sector de Pijal tiene un mejor precio del terreno para implantación de la granja avícola ya que se encuentra en una zona Rural.
- En el sector de González y Pijal tienen la mejor disponibilidad de servicios básicos como: Energía Eléctrica, Internet, Agua, Alcantarillado.
- En González se tiene mejor disponibilidad de transporte tanto buses, taxis y camionetas.
- En el sector de Pijal se tiene mayor disponibilidad de mano de obra ya que son las mismas personas que conforman la asociación.
- En González se tiene mayor disponibilidad de los servicios complementarios como la Cooperativa de ahorro y crédito Pijal y Cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas C.A.C.M.U.

FAENADORA DE POLLOS							
FACTORES CRITICOS DE EXITOSO	PESO	CALIFICACIONES			CALIFICACIONES PONDERADAS		
		GONZALEZ SUAREZ	GUALACATA	PIJAL	GONZALEZ SUAREZ	GUALACATA	PIJAL
PRECIO DEL TERRENO	0,30	5	3	4	1,5	0,9	1,2
DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BASICOS	0,20	4	3	4	1	0,75	1
TRANSPORTE	0,15	4	2	3	0,8	0,4	0,6
DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA	0,15	3	3	4	0,45	0,45	0,6
DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA	0,10	4	2	2	0,4	0,2	0,2
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	0,10	4	3	3	0,4	0,3	0,3
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>				<b>4,55</b>	<b>3</b>	<b>3,9</b>

**Figura 32.** Localización de la planta

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

- En el sector de González tiene un mejor precio del terreno para implantación de la planta procesadora de pollos ya que tendríamos el apoyo del GAD Parroquial.

- En el sector de González y Pijal tienen la mejor disponibilidad de servicios básicos como: Energía Eléctrica, Internet, Agua, Alcantarillado.
- En González se tiene mejor disponibilidad de transporte tanto buses, taxis y camionetas.
- En el sector de Pijal se tiene mayor disponibilidad de mano de obra ya que son las mismas personas que conforman la asociación.
- El sector de González tiene la mayor puntualidad en lo referente a materia prima ya que el proveedor sería la misma empresa.
- En González se tiene mayor disponibilidad de los servicios complementarios como la Cooperativa de ahorro y crédito Pijal y Cooperativa de ahorro y crédito Mujeres Unidas C.A.C.M.U.

### **3.2.8. Proximidad a las materias primas**

Los lugares de incubación de pollitos broiler están a una distancia favorable para la granja ya que los traeríamos desde Quito de la empresa Avitalisa, y a su vez la planta procesadora estaría en las cercanías de la granja que forma parte de la misma empresa.

Las vías de transporte se encuentran en condiciones favorables, tanto desde los lugares de producción de materia prima como de los lugares proveedores de los insumos, que en este caso son las ciudades de Ibarra y Quito.

### **3.2.9. Cercanía al mercado consumidor**

Las ciudades que se consideran como puntos estratégicos de mercado son: González Suárez, Otavalo y Cayambe, pudiéndose determinar a la Parroquia como el centro de abastecimiento para las demás ciudades debido a que en este existe un comercio que abarca a las ciudades como Otavalo y Cayambe, además que esta ciudad se encuentra en el mismo lugar de la planta procesadora.

### **3.2.10. Facilidad de transporte**

Las vías de transporte de primer orden se encuentran asfaltadas y en condiciones favorables para el transporte de materia prima y producto terminado.

### 3.2.11. Disponibilidad de mano de obra

La mano de obra directa requerida tanto para la granja avícola y la planta procesadora de pollos no necesita un nivel de especialización elevado, por lo que se considera que los habitantes cercanos a la planta pueden desempeñar su trabajo en ella.

### 3.2.12. Servicios básicos

El lugar donde se localizará la planta procesadora cuenta con: luz eléctrica, agua potable y alcantarillado, vías de comunicación, internet y línea telefónica.

La luz eléctrica es abastecida por EMELNORTE – OTAVALO a todo el sector, cuenta con energía monofásica, bifásica y trifásica, que son las energías necesarias para el funcionamiento de la maquinaria y equipo de la granja avícola y de la planta procesadora. La tarifa de luz eléctrica es de USD 0,041 y 0,084 de acuerdo al nivel de consumo y horario en que consumen la energía, sin tomar en cuenta los 2 centavos de incremento

El agua potable y servicio de alcantarillado es constante dentro de la Parroquia que se encuentra a cargo del GAD Parroquial.

### 3.2.13. Tamaño de la planta

Para determinar el tamaño de planta tomamos en cuenta la cantidad de materia prima que es requerida para abastecer la demanda que será de 2053 pollitos semanales y en cuanto a la planta procesadora la disponibilidad de la materia prima será de la misma granja con un abastecimiento de 346 pollos diarios para el proceso lo que representa una producción de 8210 pollos mensuales y una suma de 98520 pollos año también se tomó en cuenta el horario y turno de trabajo.

La planta procesadora trabajará:

**Tabla 22.** Jornadas Laborales

JORNADAS LABORALES	
GRANJA AVICOLA	PLANTA PROCESADORA
7 DIAS /SEMANA	6 DIAS /SEMANA
6 HORAS/DIA	8 HORAS/DIA
1 TURNO/DIA	1 TURNO/DIA
365 DIAS/AÑO	244 DIAS/AÑO

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.2.14. Capacidad instalada**

La capacidad instalada de la planta es de 8210 pollos/mes, tomando en cuenta como referencia un 100% de utilización de la maquinaria del proceso de faenamiento de los pollos.

### **3.2.15. Capacidad real**

La capacidad real de la planta depende de la existencia de materia prima en la parroquia de González Suárez que es de 98520 pollos/anuales que será la producción de la misma empresa del cual se procesara 8210 pollos mensuales, lo siguiente en tomar en cuenta es la capacidad de los equipos en el cual será de 75% de utilización

El grado de rendimiento de los pollos es del 90% del producto ya que el resto se excluye en los desechos, para los próximos 5 años la planta tendrá un crecimiento del 7%, que representa al porcentaje de utilización de la maquinaria y del proceso de faenamiento.

### **3.2.16. Diseño y construcción de la granja y planta avícola**

#### **3.2.16.1. Construcción del galpón**

Antes de realizar la construcción de las instalaciones se debe tomar en cuenta varios factores que pueden ser de gran beneficio para la granja avícola tales como: factores ambientales, disponibilidad de servicios básicos y costo del terreno.

#### **3.2.16.2. Factores ambientales**

Un aspecto importante que posee el proyecto, es el tema ambiental; la crianza de pollos es un proceso natural que no implica perjuicio alguno hacia el medio ambiente. Por ser un criadero tecnificado no solamente se concentrará la atención al aspecto concerniente a la crianza sino al aseo dentro y fuera de las instalaciones y galpones para evitar enfermedades que perjudiquen el nivel de la crianza de los pollos de engorde, de las personas que laboran dentro de la planta avícola y de los habitantes de la parroquia. Como medida ambiental la recolección de los desechos se lo realizará de manera diaria y esto será donado a los moradores de la parroquia para que puedan realizar sus actividades agrícolas, así se

contribuirá a evitar la contaminación ambiental y se mantendrá la aceptación y respaldo de los moradores.

#### **3.2.16.3. Disponibilidad de servicios básicos**

La granja avícola tendrá a disposición servicios básicos como: agua, luz, teléfono y alcantarillado. También se cuenta con los servicios de mini mercados, cooperativa de ahorro y crédito, talleres, mecánicas, entre otros servicios básicos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

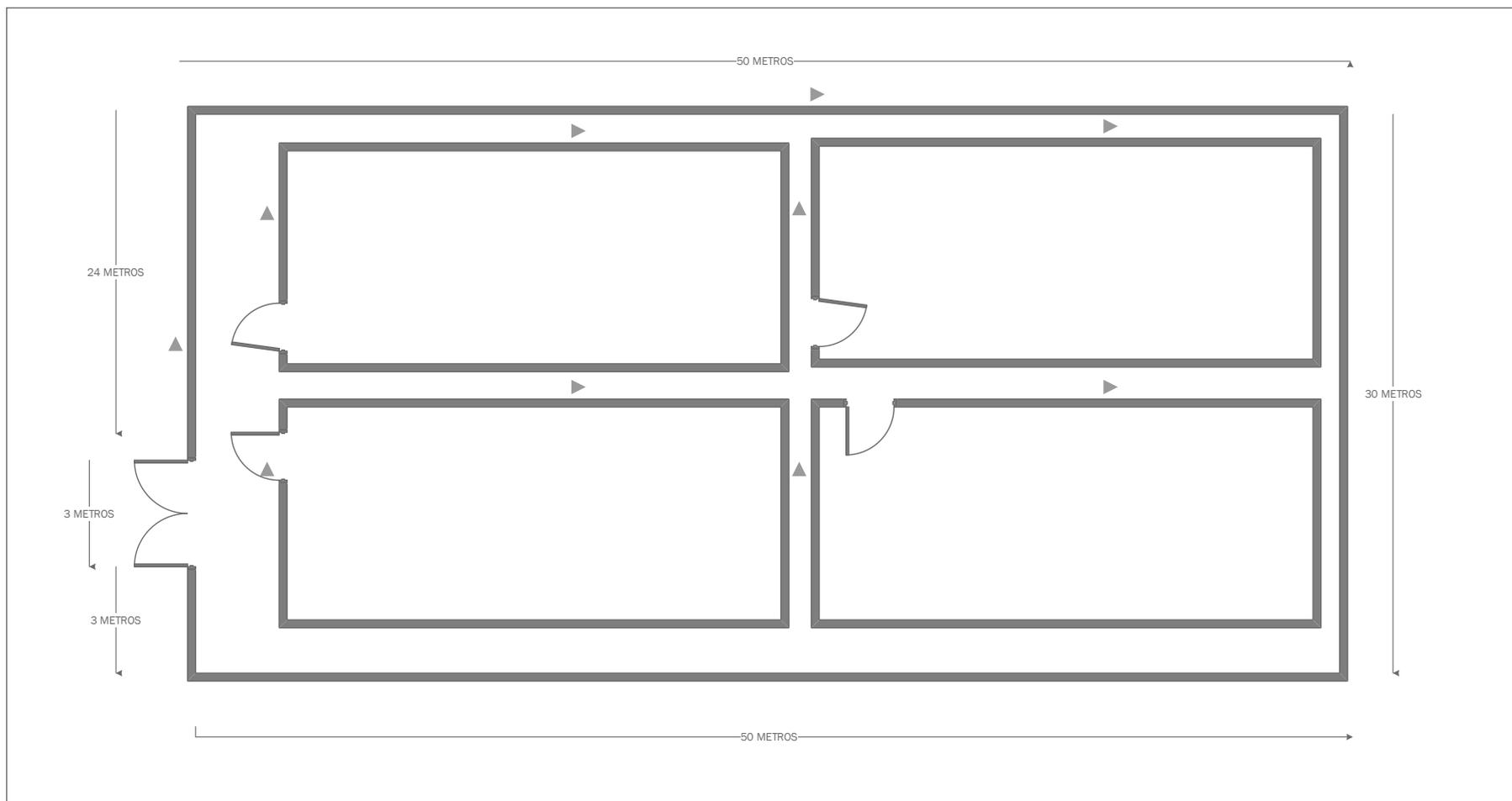
#### **3.2.16.4. Costo de terreno**

Para el proyecto contamos con un terreno que propiedad de una de los miembros de la asociación lo cual solo se necesita comprar un terreno de las mismas dimensiones que es propiedad de la asociación para la construcción de la granja avícola por este motivo se puede ejecutar el proyecto.

En cambio, para la planta procesadora que estará ubicada en la parroquia de Gonzáles Suárez tenemos la oportunidad de utilizar las instalaciones del coliseo que se encuentra cerrado por lo cual el GAD parroquial nos ofrece el arriendo de las instalaciones a una cómoda cuota.

#### **3.2.16.5. Dimensiones del galpón**

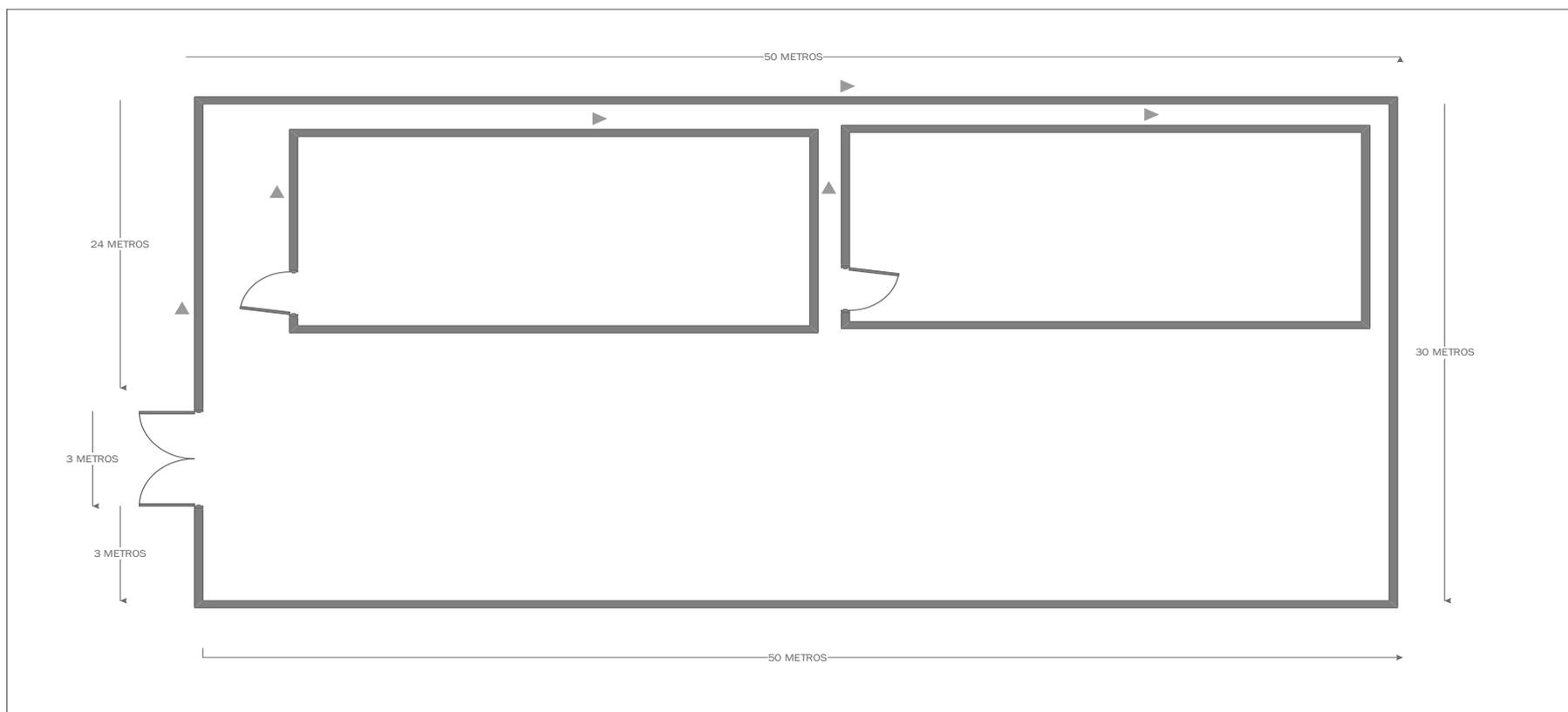
La planta avícola tendrá una dimensión de 1.500 m<sup>2</sup>, 30 m<sup>2</sup> de ancho por 50 m<sup>2</sup> de largo, en donde se construirán 6 galpones, para la etapa de engorde con una dimensión de 10 m<sup>2</sup> de ancho por 20 m<sup>2</sup> de largo.



**Figura 33.** Layout del Galpón

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta



**FIGURA 34** Layuot galpón 2

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.2.17. Construcción interna del galpón**

#### **3.2.17.1. Instalaciones**

Las dimensiones para la construcción de los galpones no tiene una especificación alguna se lo realiza de acuerdo al número de pollos a criar y el espacio que se tenga como terreno en climas fríos o templados se pueden alojar 10 pollos por m<sup>2</sup>, mientras que en climas cálidos 8 por m<sup>2</sup>, siempre los galpones se construirán en formas rectangulares, nunca cuadrados, los cuales irán de norte a sur con el objetivo de aprovechar el calor solar que se tiene en el sector, la distancia entre cada galpón será de 10 metros, para evitar de esta manera enfermedades, plagas y calor de un galpón con otro.

#### **3.2.17.2. Suelo o piso**

Es preferible realizar el piso o suelo con cemento dentro de todas las posibilidades y no en tierra, de un buen espesor 8 cm ya que soportará gran peso, manteniendo un desnivel del 3% en los extremos, para poder realizar el aseo y desinfección de manera adecuada y con mayor facilidad.

#### **3.2.17.3. Paredes o muros**

Una vez determinado las medidas que mantendrá cada galpón se rodeará este con bloque o ladrillo 30 cm de altura con cemento y se colocará una estructura para que pueda sostener el techo de 4 m a un lado y 3 m al otro, dando forma de caída, en donde se colocará una malla para gallinero que cubra toda el área hecha por el bloque o ladrillo hasta llegar al techo, esto permitirá una adecuada ventilación y bloqueará el ingreso de animales ajenos a la producción.

#### **3.2.17.4. Techos**

En la mayoría de galpones de nuestro país, sea en zonas cálidas o frías, se utiliza Eternit, debido a sus beneficios, alta disponibilidad y facilidad de instalación, estos deben ir en forma de caída y deben ser colocados de acuerdo al tamaño del galpón, manteniendo 1 m de caída, para facilitar la caída de la lluvia.

#### **3.2.17.5. Cortinas**

El material puede ser en polietileno, estas permiten normalizar el micro clima del galpón, manteniendo temperaturas altas cuando el pollito esta pequeño, regula las concentraciones de gases, y cuando el pollo es adulto ayudan a ventilar el sitio, estas deben ir tanto interna como externamente y se deben abrir de arriba hacia abajo tantas veces sean necesario



**Figura 35** Layout Interno Galpón 1  
**Fuente:** ASOPROAGPI  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.2.18. CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA DE FAENAMIENTO

La construcción de la planta faenadora de carne de pollo contará con maquinaria, equipos y materiales apropiados para realizar los procesos de industrialización y comercialización avícola, dividiéndose en:

Área de Faenamiento. Área de Refrigeración o Conservación en Frio. Área de Recepción, Veterinario, Área de Bodega de Balanceado y Suministros.

#### 3.2.18.1. Construcción de oficinas

El plantel avícola contará con oficinas propias que son necesarias para el desenvolvimiento de las actividades administrativas, económicas y toma de decisiones dentro de la microempresa, estas instalaciones deberán cumplir con las expectativas de las personas que van a laborar dentro de las oficinas, dividiéndose en: Área Financiera y Contable. Área Ejecutiva. Área de Ventas y Comercialización. Área de secretaria y Servicios Generales.

### 3.2.19. Materiales para la construcción de las instalaciones

Para el desarrollo y construcción del galpón se necesita materiales que sean aptos y de excelente calidad para que sean estas instalaciones duraderas en el tiempo, por tal motivo para la construcción de las instalaciones se utilizará:

#### 3.2.19.1. Materiales para la construcción de las instalaciones

Tabla 23. Lista de materiales de construcción del Galpón

MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD
<b>CONSTRUCCIÓN DE GALPONES</b>		
BLOQUE DE 15 cm	1.100	UNIDADES
LADRILLOS	620	UNIDADES
MALLA	510	METROS
ETERNIT	55	UNIDADES
ARENA	3	VOLQUETAS
RIPIO	3	VOLQUETAS
CEMENTO	200	QUINTALES
CLAVOS	100	LIBRAS
TORNILLOS	50	LIBRAS
BARRILLAS DE 12 mm	200	QUINTALES
TABLAS	200	UNIDADES
ALAMBRE	100	LIBRAS
PUERTAS	3	UNIDADES

Fuente:

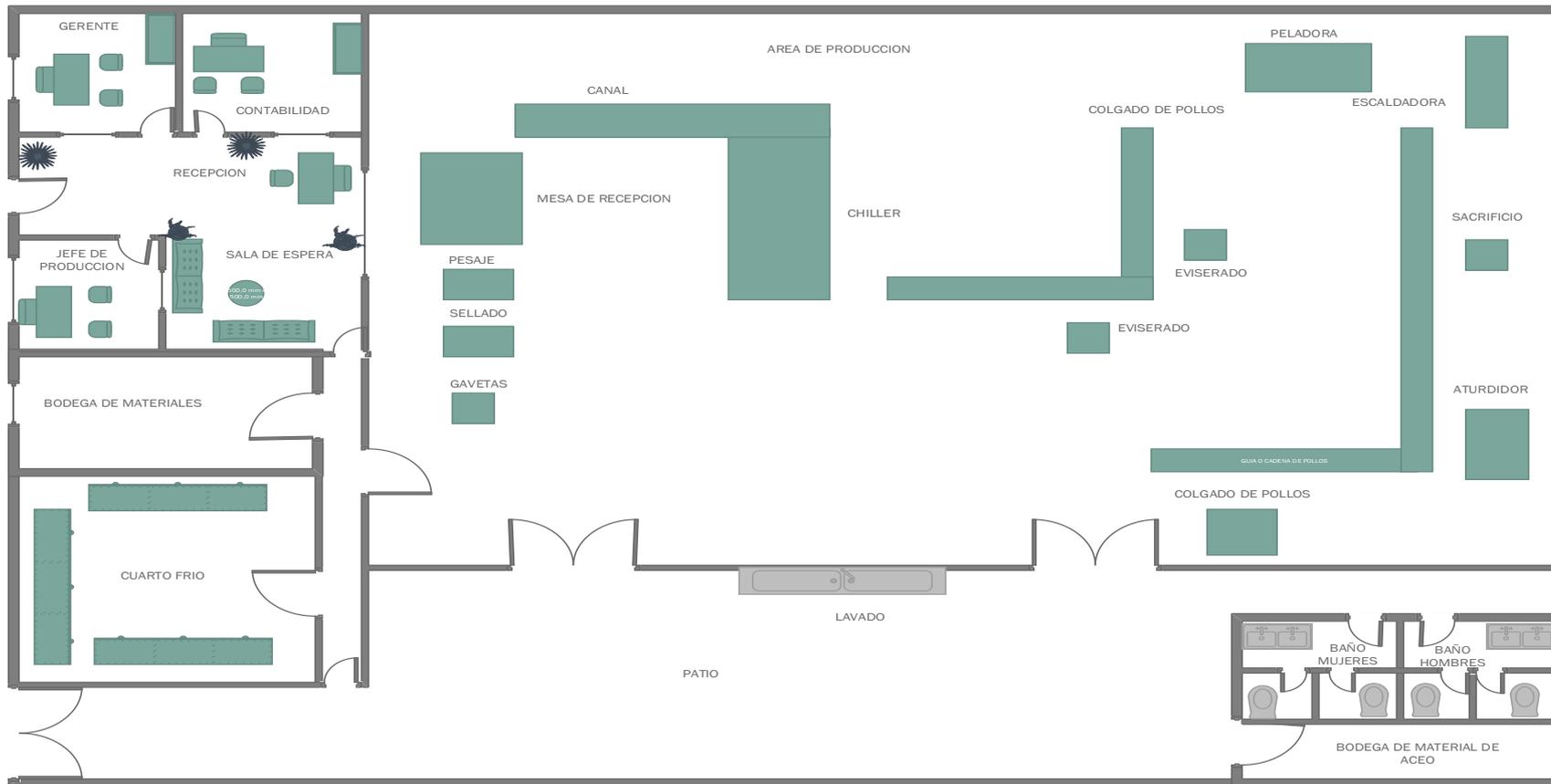
Elaborado por: Alex Toapanta

**Tabla 24** Lista de materiales de construcción para oficinas y faenadora

<b>CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA DE FAENAMIENTO</b>		
ETERNIT	53	UNIDADES
TORNILLOS	20	LIBRAS
CEMENTO	1	QUINTALES
CLAVOS	10	LIBRAS
PUERTAS	4	UNIDADES
VENTANAS	4	UNIDADES
<b>CONSTRUCCIÓN DE LAS OFICINAS</b>		
ETERNIT	50	UNIDADES
CLAVOS	30	LIBRAS
PUERTAS	4	UNIDADES
VENTANAS	4	UNIDADES
DISTRIBUIDORES DE ESPACIO	3	UNIDADES

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta



**Figura 36.** Layout de las Oficinas y Planta procesadora

**Fuente:** ASOPROAGPI  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.3. INGENIERIA DEL PROYECTO**

#### **3.3.1. PRODUCTO**

##### **3.3.1.1. Pollos faenados y refrigerado**

En la NORMA TÉCNICA ECUATORIANA NTE INEN 1338:2012 tercera edición para “CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS. PRODUCTOS CÁRNICOS CRUDOS, PRODUCTOS CÁRNICOS CURADOS - MADURADOS Y PRODUCTOS CÁRNICOS PRECOCIDOS - COCIDOS. REQUISITOS.” Productos cárnicos crudos. Son los productos que no han sido sometidos a ningún proceso tecnológico ni tratamiento térmico en su elaboración.

Producto cárnico refrigerado. Son los productos cárnicos que se mantienen a una temperatura entre 0°C – 4 °C. (NORMA TÉCNICA ECUATORIANA NTE INEN 1338, 2012)

#### **3.3.2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS**

##### **3.3.2.1. Materia prima**

Es de suma importancia que al iniciar la crianza de los pollitos con el tamaño, peso y condiciones sanitarias de calidad. Los pollitos deben llegar libre de enfermedades que mantengan un peso de 52 Gramos o más. Los pollitos deben mantener un tamaño uniforme entre 38 a 40 gramos cada uno, deben ser activos, deben tener ojos redondos y brillantes y sus patas y picos no deben tener anomalías.



**FIGURA 37** Pollo de Calidad

**Fuente:** CONAVE

**Elaborado por:** Alex Toapanta

#### **3.3.3. INSUMOS**

#### **3.3.3.1. Alimento**

Los alimentos deben ser de calidad para lo cual utilizaremos morochillo molido que tiene un gran rendimiento en alimentación y es muy fácil de mezclar con el balanceado que ayuda al crecimiento de los pollitos.

Para la alimentación de los pollitos se va adquirir 50 quintales de alimentos con un costo unitario de \$13 dólares.

#### **3.3.3.2. Balanceado**

El balanceado es una parte fundamental en la alimentación de los pollitos ya que su composición es de Cereales, Tortas Oleaginosas, Proteínas de Origen Animal, Subproductos de Molinería, Aminoácidos Sintéticos, Macro y Micro Minerales, Vitaminas, Antioxidante, Grasa de Origen Animal o Vegetal, Anticoccidial, lo que favorece al crecimiento de los pollitos en un corto tiempo.

Para la alimentación de los pollitos se va adquirir 150 quintales de balanceado con un costo unitario de \$15 dólares.

#### **3.3.3.3. Vacunas**

La vacunación es parte del programa en el control y prevención de enfermedades de los pollos, siendo por lo tanto una operación sumamente importante y delicada. Los pollos son vacunados normalmente contra el gumboro y newcastle, con el objeto de que el organismo produzca defensas que los protegerá contra estas enfermedades.

Vacuna gumboro: se usa un solo tipo de vacuna, que se la realiza como primera vacunación y la segunda como refuerzo, ambas aplicadas bajo el método de agua.

Vacuna newcastle: se utiliza la cepa B1 y la cepa Lasota, que es más fuerte que la primera. En este programa usamos como primera y única vacuna de newcastle la sota bajo el método de aplicación al agua.

#### **3.3.3.4. Empaque**

Para el empaque del pollo ya procesado se utilizará fundas plásticas transparentes con el respectivo eslogan, logotipo y registro sanitario que da a conocer toda la información del producto y la empresa que la provee.

El material de la funda plástica debe ser la adecuada para el contacto con cárnicos elaborado en un material como: PET + PE y NYLON + PE, que permiten el congelamiento del producto, flexibilidad, durabilidad y conservación del alimento.

### 3.3.4. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE CRIANZA DE LOS POLLITOS

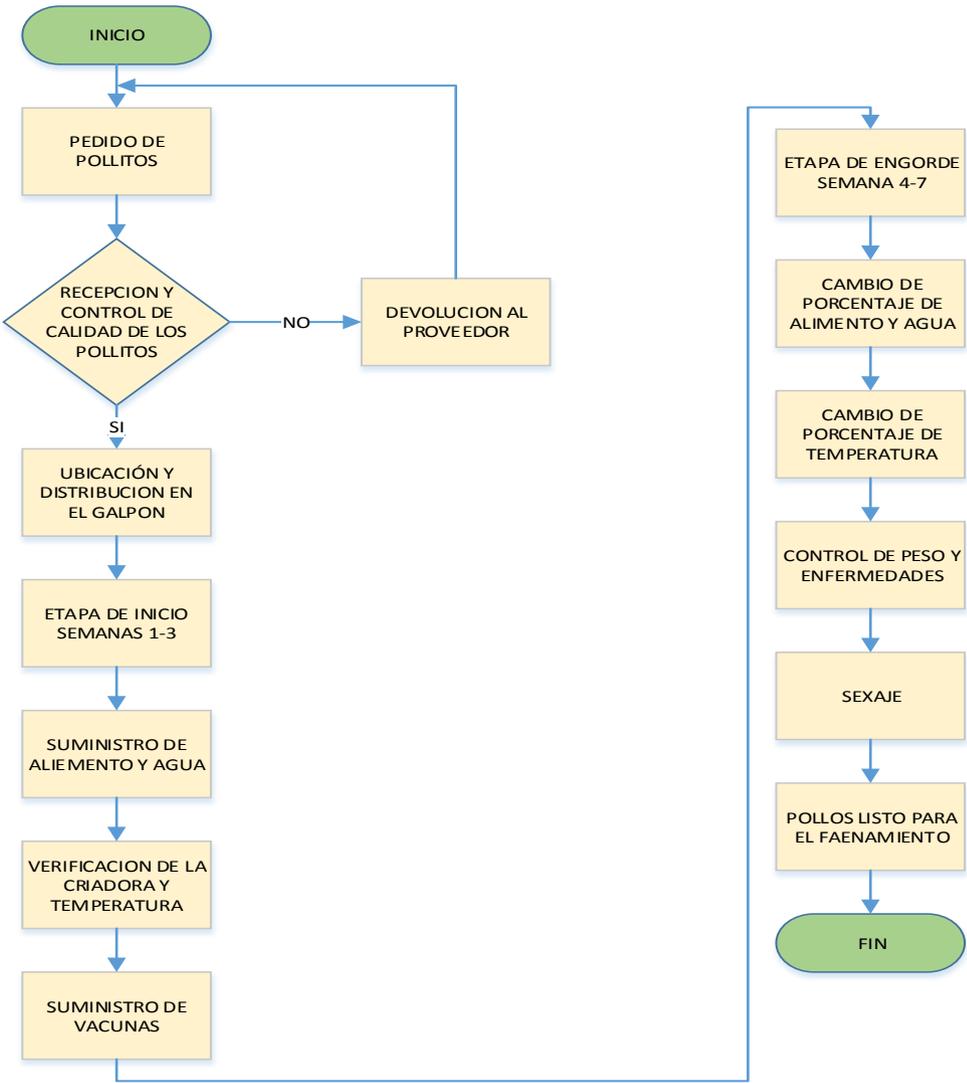


Figura 38. Diagrama de flujo - Crianza de pollos

Elaborado por: Alex Toapanta

#### **3.3.4.1. Recepción del Pollito**

Los galpones y equipos deben estar listos por lo menos con 24 horas de anticipación para recibir los pollitos. Estos deben haber sido limpiados y desinfectados, las criadoras encendidas con anticipación para alcanzar la temperatura ideal de recepción.

Asegurar un período de descanso adecuado del galpón, preferiblemente de 15 días entre la salida de un lote y la recepción de un nuevo lote.

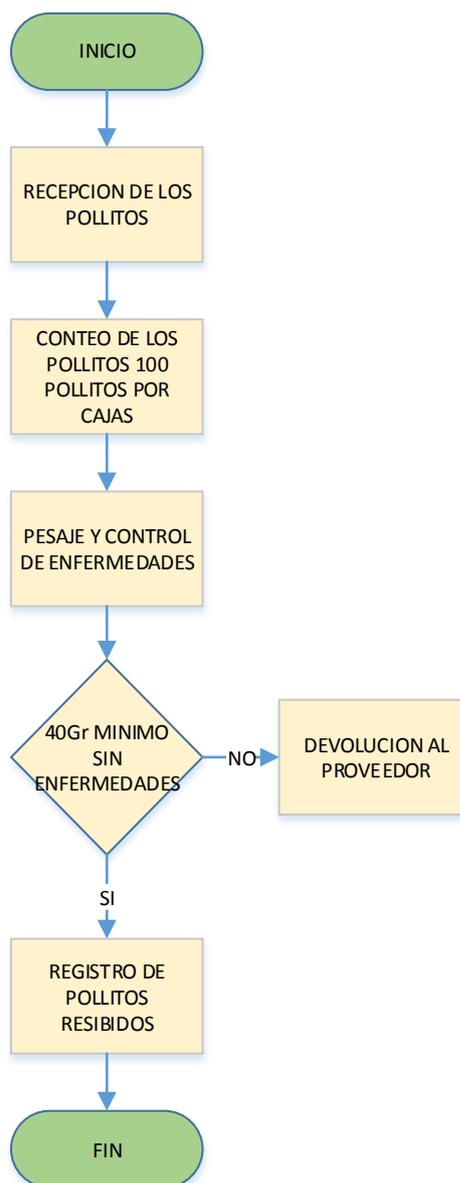
Los pollitos deben ser colocados en el galpón luego de 6 – 12 horas de nacidos. El tenerlos mucho tiempo en cajas causa deshidratación.

Se recomienda que los pollitos tengan acceso inmediato de alimento y agua al momento de su llegada, el agua de bebida deberá contener vitaminas, minerales y electrolitos, por lo menos durante los primeros 4 días de edad.

Evite el trato rudo a los pollitos durante la vacunación y transporte. No exponer a corrientes de aire.

Es importante revisar la temperatura a nivel de los pollos. El indicador de una temperatura adecuada es la conducta de los pollitos, por lo que el encargado del galpón deberá observar los cambios de comportamiento en las aves para tomar cualquier acción correctiva. Se recomienda que los pollitos estén uniformemente repartidos debajo y alrededor de la criadora, comederos y bebederos.

Cuando los pollitos son enviados en cajas de cartón, estas deben ser incineradas los del galpón, inmediatamente después de colocar los pollitos en la zona de crianza.

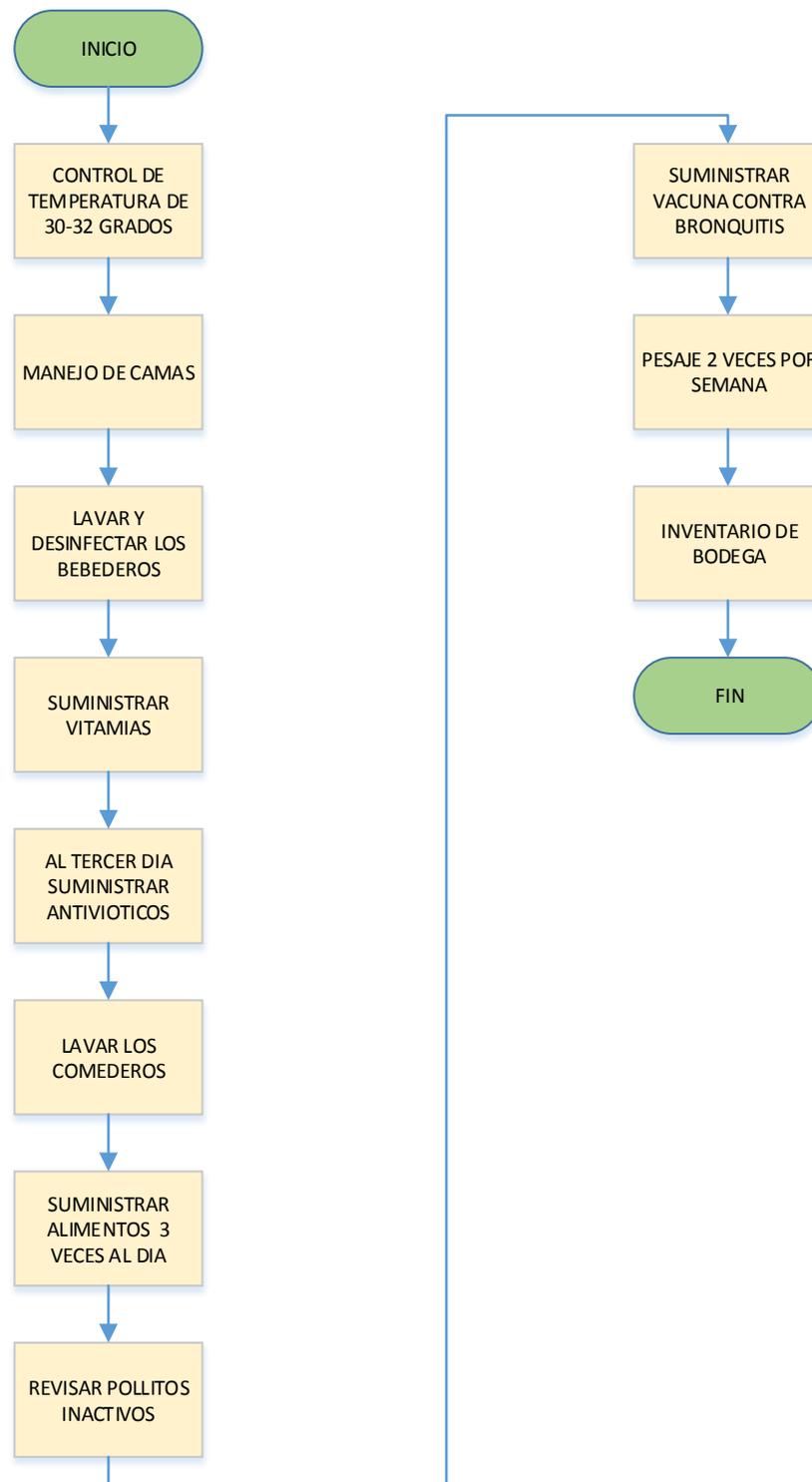


**Figura 39.** Diagrama de flujo- Recepción de pollitos  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.4.2. Primera semana

- Revisar la temperatura constantemente, ésta debe estar entre 30 y 32 °C. de lo contrario realizar manejo de cortinas. Si es necesario bajar y subir cortinas 10 veces al día, debe hacerse.
- Realizar manejo de camas, sobre todo debajo y al lado de los bebederos, esta operación se realiza muy temprano en la mañana. el manejo de camas consiste en remover la cama.

- Lavar y desinfectar todos los días los bebederos manuales.
- El primer día suministrar en el agua de bebida electrolitos.
- El segundo y tercer día se suministra en el agua de bebida un antibiótico (Enrofloxacina) para prevenir enfermedades respiratorias. En estos días no se desinfectan los bebederos con yodo pues éste inactiva la droga.
- Limpiar las bandejas que suministran el alimento.
- Colocar poco alimento sobre las bandejas, repetir este procedimiento al desayuno, almuerzo y comida.
- Revisar pollitos inactivos y sacrificarlos.
- Del cuarto día en adelante se les suministra agua sin drogas.
- Del tercer a séptimo día se pueden vacunar contra New Castle, Bronquitis Infecciosa y Gumboro. Esto depende de la zona en que se encuentren y del análisis de laboratorio.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en el registro.
- Anotar en el registro las mortalidades y deshacerse de ellas lo más pronto posible, se entierran, se incineran, se regalan para alimentación de cerdos, etc.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Cambiar la poceta de desinfección, El agua sobrante de la desinfección de los bebederos se puede utilizar.
- Realizar manejo de limpieza dentro y fuera del galpón.
- Al quinto día se pueden ampliar los pollos, Si usted los ve muy estrechos, se amplían inmediatamente.
- En las noches encender la criadora y acostar al pollito (Que todos se encuentren debajo de la criadora). Especialmente en climas cálidos es indispensable la iluminación nocturna para darle la oportunidad al pollo de tomar el alimento en horas de temperaturas confortables, pero al menos una hora de oscuridad por día, que permite a las aves acostumbrarse a la oscuridad sorpresiva en caso de apagón, previniendo casos de mortalidad por amontonamiento.



**Figura 40.** Diagrama de flujo- Primera semana  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 25** Cantidad de alimento semana 1

DETALLE	CANTIDAD	CONSUMO DE ALIMENTO SEMANAL
---------	----------	-----------------------------

Pollo	1 unidad	111 gramos * pollo
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CONSUMO DE AGUA SEMANAL</b>
Pollo	1.000	32 litros

**Fuente:** Especialistas de pollos

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 26** Dosificación de vacunas

VACUNA	DÍA / OPCIÓN
Bronquitis Infecciosa	1er día de edad
Gumboro I	2do a 3er día de edad (ocular o en agua como bebida)
Enfermedades Respiratorias	7mo día de edad (ocular o en agua como bebida)

**Fuente:** Veterinario

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.4.3. Segunda semana

- La temperatura debe estar entre 26 y 28 °C. La primera labor del día es apagar las criadoras y bajar las cortinas totalmente. Claro que si la temperatura está muy por debajo de 26°C esperar a que la temperatura se regule. Es un error encerrar el galpón completamente después de la segunda semana. las cortinas se utilizan principalmente en las noches.
- Ampliar los pollos, y distribuir uniformemente comederos y bebederos.
- Nivelar los bebederos automáticos a la altura de la espalda de los pollos.
- Realizar manejo de las camas. (Siempre muy temprano o en las noches)
- Lavar y desinfectar todos los días los bebederos.
- Salen los bebederos manuales y entran los bebederos automáticos.
- Salen las bandejas de recibimiento y entran las tolvas (las bases de los comederos tubulares).
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en el registro.
- Anotar en el registro las mortalidades y deshacerse de ellas lo más pronto posible, se entierran, se incineran, se regalan para alimentación de cerdos, entre otros.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Cambiar la poceta de desinfección todos los días.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

- Culminar con las vacunaciones si hay que aplicar refuerzo, esto depende de la región a donde se esté trabajando, regiones avícolas son más propensas al ataque de enfermedades.

**Tabla 27.** Alimentación segunda semana

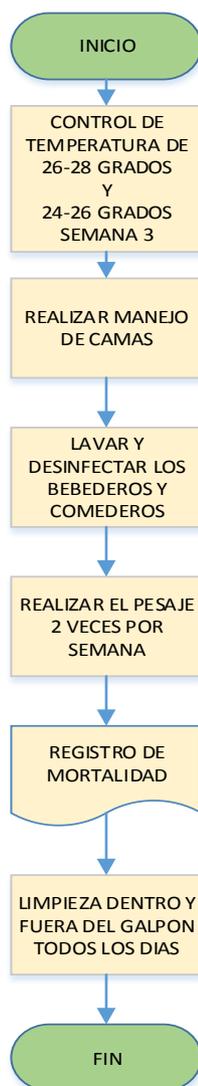
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CONSUMO DE ALIMENTO SEMANAL</b>
Pollo	1 unidad	234 gramos * pollo
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CONSUMO DE AGUA SEMANAL</b>
Pollo	1.000 unidades	68 Litros

**Fuente:** Especialista en pollos  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

#### **3.3.4.4. Tercera semana**

- La temperatura debe estar entre 16 y 22 °C.
- Al día 21 se deben quitar definitivamente las cortinas (climas cálidos y medios), pero gradualmente, tres días antes del día 21, se van bajando un poco día tras día.
- Una vez quitadas las cortinas definitivamente se lavan, desinfectan y se guardan.
- El cambio de alimento se realiza en esta semana, se pasa se iniciación a finalización más o menos en el día 23, 24, 25. Cuando el pollo ya haya consumido el 40% de iniciación. Se amplían nuevamente los pollos, sale definitivamente la guarda criadora y distribuir uniformemente comederos y bebederos. Un comedero, un bebedero seguidamente.
- Salen las criadoras.
- Nivelar los bebederos automáticos a la altura de la espalda de los pollos.
- Se arman los comederos tubulares, y se gradúan a la altura de las espaldas del pollo.
- Se llenan los comederos tubulares de alimento.
- Realizar manejo de las camas. (Siempre muy temprano o en las noches)
- Lavar y desinfectar todos los días los bebederos.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en el registro.
- Anotar en el registro las mortalidades.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios.

- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Cambiar la poceta de desinfección todos los días.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.



**Figura 41.** Diagrama de flujo- Segunda y Tercera semana

**Fuente:** Veterinario

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 28.** Consumo de alimentos tercera semana

DETALLE	CANTIDAD	CONSUMO DE ALIMENTO SEMANAL
Pollo	1 unidad	480 gramos * pollo
DETALLE	CANTIDAD	CONSUMO DE AGUA SEMANAL
Pollo	1.000 unidades	92 litros

**Fuente:** EP

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.4.5. Cuarta semana

- A partir de esta semana hay menos actividades de manejo, pues el pollo ya está adaptado a todo el galpón.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- Realizar manejo de camas.
- Nivelar comederos y bebederos.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios del balanceado en bodega.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Revisar que ya estén lavados y desinfectados, bebederos, bandejas de recibimiento, guardar criadora, cortinas y demás equipos que ya no se ocupe.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.

**Tabla 29.** Consumo de alimentos cuarta semana

DETALLE	CANTIDAD	CONSUMO DE ALIMENTO SEMANAL
Pollo	1 unidad	616 gramos * pollo
DETALLE	CANTIDAD	CONSUMO DE AGUA SEMANAL
Pollo	1.000 unidades	124 litros

**Fuente:** EP

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.4.6. Quinta semana

- Desinfectar los bebederos todos los días.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- Verificar la mortalidad y anotar en los registros. Realizar manejo de camas.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios del balanceado en bodega.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega

**Tabla 30.** Consumo de alimentos quinta semana

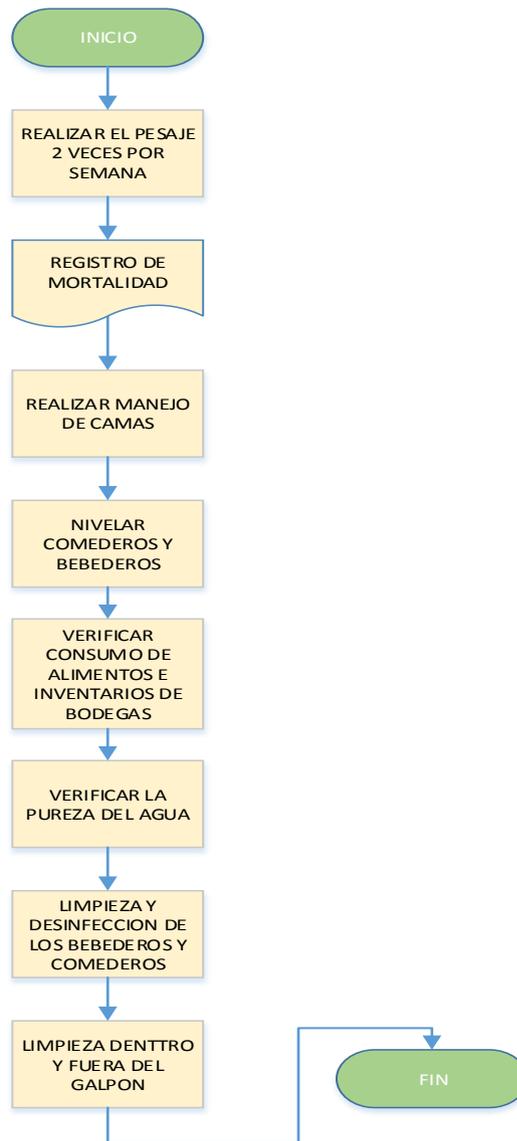
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CONSUMO DE ALIMENTO SEMANAL</b>
Pollo	1 unidad	788 gramos * pollo
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CONSUMO DE AGUA SEMANAL</b>
Pollo	1.000 unidades	156 litros

**Fuente:** EP

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.3.4.7. Sexta semana**

- Desinfectar los bebederos todos los días.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- Realizar manejo de camas.
- Nivelar comederos y bebederos.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios de balanceado en bodega.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega.



**Figura 42.** Diagrama de flujo-Cuarta, Quinta y Sexta semana  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 31.** Consumo de alimentos quinta semana

DETALLE	CANTIDAD	CONSUMO DE ALIMENTO SEMANAL
Pollo	1 unidad	992 gramos por pollo
DETALLE	CANTIDAD	CONSUMO DE AGUA SEMANAL
Pollo	1.000 unidades	180 litros

**Fuente:** EP

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.4.8. Séptima semana

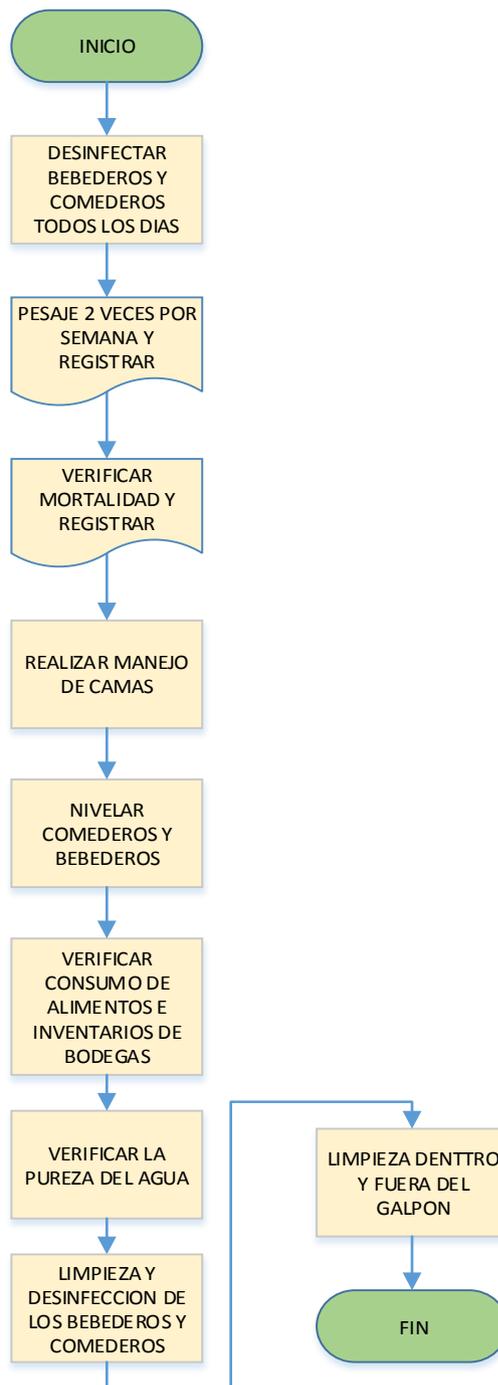
- Desinfectar los bebederos todos los días.
- Realizar pesajes 2 veces por semana y anotar en los registros.
- Verificar la mortalidad y anotar en los registros.
- Realizar manejo de camas.
- Nivelar comederos y bebederos.
- Verificar el consumo de alimento e inventarios del balanceado en bodega.
- Verificar la pureza del agua de bebida.
- Realizar manejo de limpieza dentro, fuera del galpón y de la bodega. 12 horas antes del sacrificio retirar los comederos y abastecer los bebederos con abundante agua.

**Tabla 32.** Consumo de alimentos séptima semana

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CONSUMO DE ALIMENTO SEMANAL</b>
Pollo	1 unidad	1.200 * pollo
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>CONSUMO DE AGUA SEMANAL</b>
Pollo	1.000 unidades	216 litros

**Fuente:** EP

**Elaborado por:** Alex Toapanta



**Figura 43.** Diagrama de flujo-Séptima semana  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.5. PREPARACIÓN DEL GALPÓN DE MANERA INTERNA

El galpón deberá estar preparado tan pronto sea posible y con una buena limpieza e higiene, el tener vacío el galpón durante una a dos semanas, ayudará a destruir el ciclo evolutivo de los organismos y la propagación de enfermedades.

Muchos avicultores continúan con la práctica de usar nuevas camas para cada lote de pollitos broilers que se adquiera. Un reducido número de ellos vuelven a utilizar la misma cama para cada lote, asegurándose que no existan enfermedades infectocontagiosas en los lotes anteriores. Teniendo en cuenta aspectos como:

Retirar o elevar comederos, bebederos, camas y criadoras para permitir que la limpieza se pueda realizar mejor.

Limpiar el galpón de manera interna como externa y el fondo de la cama, la cama vieja debe ser retirada y llevada lo más lejos posible para ser quemada.

El alimento sobrante debe ser retirado de los comederos y llevado fuera. No trasladar balanceados de un lote de pollos a otro.

Limpiar a fondo todo el equipo, este es un buen momento para reparar el equipo, engrasar los motores de los ventiladores, comederos y bebederos automáticos si los tuviera, comprobar que los comederos y bebederos funcionen correctamente.

Todo el interior del galpón debe ser lavado aplicando un desinfectante efectivo y utilizando una bomba de alta presión.

Dar el tiempo necesario para que las instalaciones y equipos se sequen y ventilen completamente con aire y luz natural.

Cubrir el suelo con cama absorbente de una profundidad de aproximadamente de 8 a 10 cm, la cama debe estar limpia y libre de moho (hongos), esto ayuda a prevenir la aspergilosis (neumonía) y reduce el riesgo de otras enfermedades.

Reponer y colocar todos los equipos incluyendo círculos de protección, bebederos, comederos, criadoras y camas, para recibir a los nuevos pollitos.

### **3.3.6. NECESIDADES BÁSICAS PARA EL CRECIMIENTO DEL POLLO**

### 3.3.6.1. Instalación de la cama o yacija

La cama o yacija sirve de aislante para mantener la temperatura uniforme dentro del galpón, durante las primeras semanas de vida del pollito ya que permite limitar la pérdida de calor en los pollitos y evita lesiones corporales, se realizará la cama con viruta fresca y seca de 10 cm de espesor dentro de todo el galpón, y para mantenerla seca y libre de olores ocuparemos una ventilación adecuada y se removerá al menos una vez por semana reemplazando las partes que se encuentren húmedas y en mal estado por nueva, para generar confort y descanso a los pollos.

### 3.3.6.2. Suministro del alimento - balanceado

La alimentación es indispensable para cada una de las fases de producción de los pollos de engorde ya que contribuirá a una buena constitución corporal en cuanto a músculos, huesos y grasa, con el fin de lograr mejores beneficios económicos en la explotación avícola.

Para los pollitos durante sus primeros 4 días de vida, se utiliza un alimento con materias primas de alta digestibilidad adecuadas para el sistema digestivo inmaduro del pollito recién nacido, etapa fundamental para todo el resto del ciclo de vida ya que es ahí donde ocurre el mayor crecimiento de los órganos y fibras musculares que intervienen directamente sobre el correcto desarrollo intestinal logrando con esto una mejor salud y productividad en esta línea ya que los pollos necesitan raciones balanceadas que contengan proteínas, carbohidratos, grasa, minerales y vitaminas complementándose todos en uno solo, se administrará hasta la tercera semana balanceado de inicio y de ahí en adelante hasta la séptima semana balanceado de engorde, se utilizará comederos plásticos tradicionales que contendrán 12 kg cada uno abasteciendo a 40 pollos cada uno.

Tabla 33. Consumo individual de alimentos por pollo

CONSUMO INDIVIDUAL DE BALANCEADO SEMANAL POR CADA POLLO	CONSUMO DE ALIMENTO SEMANAL		PESO VIVO DEL POLLO SEMANAL	
	GRAMOS	LIBRAS	GRAMOS	LIBRAS
1	80	0,30	159	0,35
2	234	0,64	396	0,87
3 Inicio	300	1,04	718	1,58

<b>4 Engorde</b>	600	1,20	1.109	2,44
<b>5</b>	720	1,50	1.555	3,43
<b>6</b>	780	2,00	2.033	4,30
<b>7</b>	1.200	3,50	2.517	5,00

**Fuente:** EP

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.3.6.3. Composición del alimento - balanceado**

El principal ingrediente para la elaboración del balanceado es el maíz que constituye el 55%, la soya que constituye el 25%, y el restante 20% lo ocupan subproductos de cervecería, panadería, arroz integral, aceite de palma, entre otros, constituyendo esto un producto de calidad que genere un crecimiento apto y rentable para el productor avícola suministrando en cada porción proteína, humedad, fibra y grasa en cada uno de los pollos de engorde.

### **3.3.6.4. Suministro de agua**

El suministro de agua potable a los pollos es fundamental para una producción rentable en la empresa avícola ya que su composición ocupa el 70%, esto equivale a que beben dos veces y media más de lo que ingiere como alimento y la ausencia o escasez del agua por 12 horas como mínimo puede causar retraso en el proceso de crecimiento, la microempresa usará bebederos tipo campana o de canal llamado así porque el agua que ocupan los pollos se encuentra a la vista de los pollos y se expone a que el operario del galón ingrese a estar llenando los bebederos cada vez que estos queden vacíos, su contenido es de 4 litros y cada uno abastece a una cantidad de 50 pollos, la desventaja de este sistema es que el galpón se ensucia continuamente y estos deben ser lavados como mínimo una vez al día, con el tiempo se piensa contrarrestar este problema utilizando el sistema de bebederos nipples garantizando total hermeticidad, la cama permanecerá más seca, abasteciendo de esta manera raciones necesarias para los pollos conforme lo necesitan, suministrando un bebedero por 80 pollos, la desventaja de este sistema es su costo de instalación ya que es muy elevado y requiere de una tecnología más sofisticada en esta rama.

**Tabla 34** Consumo de agua por pollo

<b>CONSUMO INDIVIDUAL DE AGUA</b>	<b>AGUA</b>
---------------------------------------	-------------

SEMANTAL POR CADA POLLO	LITROS	LITROS	LITROS
1	9.6	9.6	10.4
2	22	25.6	34
3	32.4	43.2	60
4	44.4	58.4	88.4
5	56.4	73.6	109.6
6	64.8	84.4	128
7	79.2	100,00	142.8

Fuente: EP

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.3.6.5. Suministro de temperatura

Los pollitos son especialmente susceptibles a las bajas de temperatura, sobre todo durante la primera semana de vida, por lo tanto durante los primeros días de vida de los pollitos se deben encontrar a una temperatura ligeramente alta, siendo esta de 32 °C a 33 °C, después de 48 horas, cada día se comienza a bajar la temperatura de la criadora aproximadamente ½ °C hasta llegar a los 24 °C a la cuarta semana de edad.

- Al usar criadoras los pollitos son el mejor termómetro para determinar si hay mucho o poco calor en su espacio físico, y se deberá verificar que:
- Si los pollitos están repartidos contra el cerco que se realizará, nos indican que la temperatura es alta.
- Si los pollitos están amontonados a un lado, la corriente de aire está mal adecuada y suministrada.
- Si los pollitos están amontonados bajo la criadora esto indica que falta calor y se deberá incrementar su temperatura

Tabla 35 Distribución de temperatura para los pollos

DISTRIBUCIÓN DE LA TEMPERATURA ACORDE A LAS SEMANAS DE VIDA DE CADA POLLO	TEMPERATURA °C
1	32-33
2	29-30
3	27-28
4	24-26
5	21-23
6	18-20
7	17-20

**Fuente:** EP  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### **3.3.7. PROCESO DE FAENAMIENTO**

El proceso de faenamiento consiste en el sacrificio, pelado, lavado y empacado del pollo para su distribución y comercialización, teniendo en cuenta que la composición física del pollo mantiene el 86.4% de carne comestible y un 13.6 son desechos.

#### **3.3.7.1. Cuidado antes de la matanza**

Antes de la matanza, los pollos deberán dejarse sin comer aproximadamente doce horas, pero si con la suficiente agua para que su aparato digestivo se lave, esto dará suficiente tiempo para que se vacíe el buche y los intestinos, el dejar sin comer a las aves permitirá mayor facilidad y limpieza en la evisceración.

#### **3.3.7.2. Matanza o sacrificio**

La matanza de las aves se las realiza en tempranas horas del día, colocándose en un lugar adecuado, el primer paso para este proceso es la inspección física y pesaje de los pollos, posterior a esto los pollos son sujetados de sus patas mientras se realiza un corte en la vena yugular para inmediatamente dejar caer la sangre por un canal de desangre, logrando de esta manera la muerte de los pollos de manera inmediata.

#### **3.3.7.3. Pelado**

Una vez muertos los pollos se trasladan a una tina circular que tendrá 500 litros de agua a una temperatura de 37°C, aquí se sumergen los pollos de uno en uno por un lapso de un minuto evitando que se cocine la carne y solo se afloje el plumaje para poder desprender las plumas de todo su cuerpo se realizará esta tarea de manera rápida porque sus plumas vuelven adherirse a su cuerpo con facilidad.

#### **3.3.7.4. Lavado y evisceración**

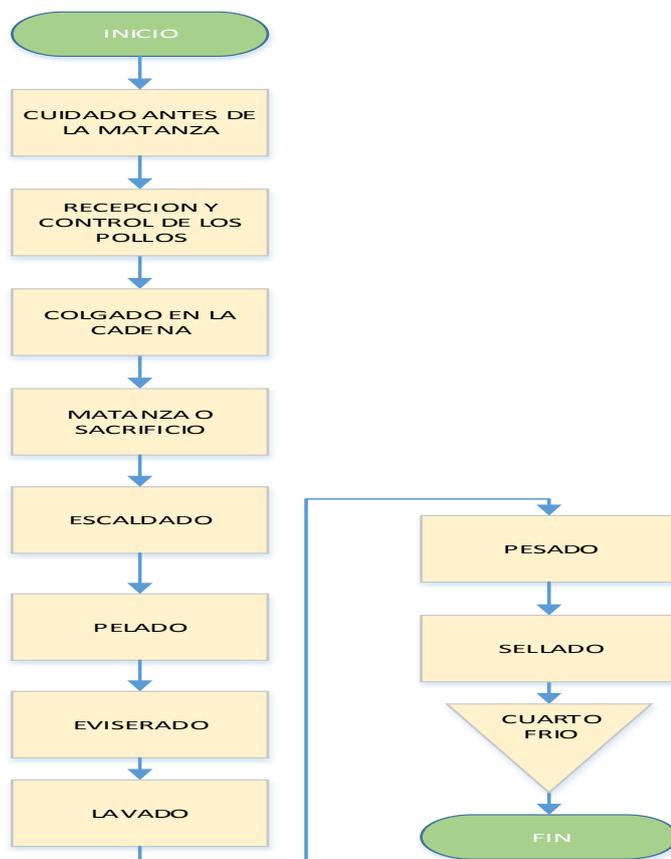
Luego que los pollos han sido desplumados, deberán ser sometidas a un exhaustivo lavado con este procedimiento están listos para el evisceramiento, al momento de realizarlo se debe iniciar por abrirlo y lo primero que se debe retirar es la hiel, teniendo mucho cuidado

de no regar su líquido ya que si entra en contacto con la sangre da un mal sabor y olor; posteriormente se retira el resto de vísceras a excepción del hígado, corazón, molleja, cuello, cabeza y patas que son parte del producto comestible.

### 3.3.7.5. Refrigeración

Los pollos de engorde empacados al vacío se van a ubicar en el interior del frigorífico con una temperatura que va entre 2 y 5 grados centígrados que es la temperatura adecuada para la preservación fresca de la carne. Su almacenaje se realizará en gavetas prácticas las que serán entregadas al distribuidor para ser comercializadas.

### 3.3.7.6. Diagrama de flujo del proceso de faenamiento de pollos



**Figura 44.** Diagrama de flujo-Proceso de faenamiento  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.8. NORMAS Y SEÑALETICAS DE SEGURIDAD DE LA EMPRESA

Para las empresas de hoy en día la seguridad de los empleados es una parte fundamental para el desempeño de los trabajadores donde se busca salvaguardar la integridad física de los mismos para lo cual se debe cumplir varios requisitos y respetar las distintas señaléticas existentes en la empresa para poder cumplir con las funciones diarias.

### 3.3.8.1. Implementos y señaléticas de seguridad en el galpón

Los implementos requeridos para trabajar en el galpón son:

- Guantes
- Botas
- Delantal
- Mascarillas

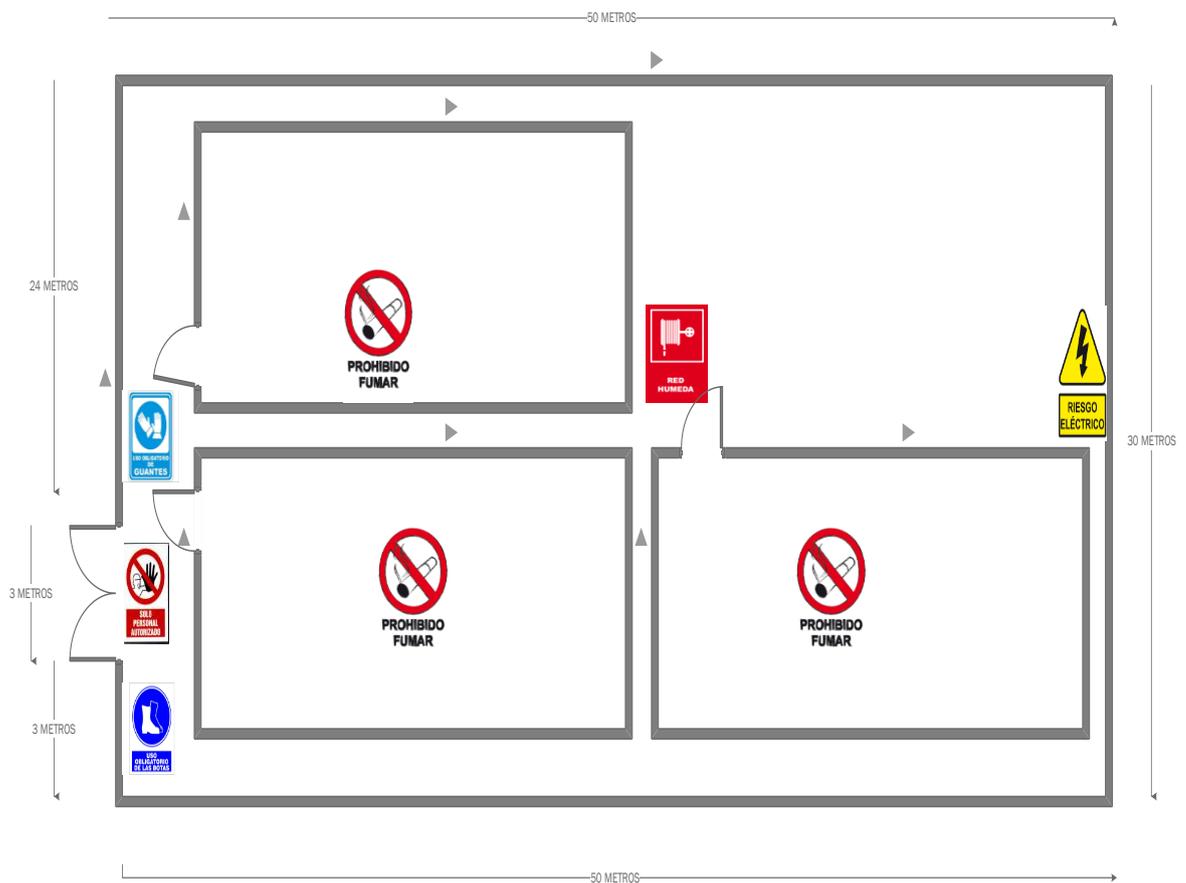


Figura 45. Layout de las señaléticas de seguridad

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.3.8.2. Implementos y señaléticas seguridad para la planta faenadora

Los implementos requeridos para trabajar en la planta faenadora son:

- Guantes
- Botas
- Delantal
- Mascarilla
- Cofia

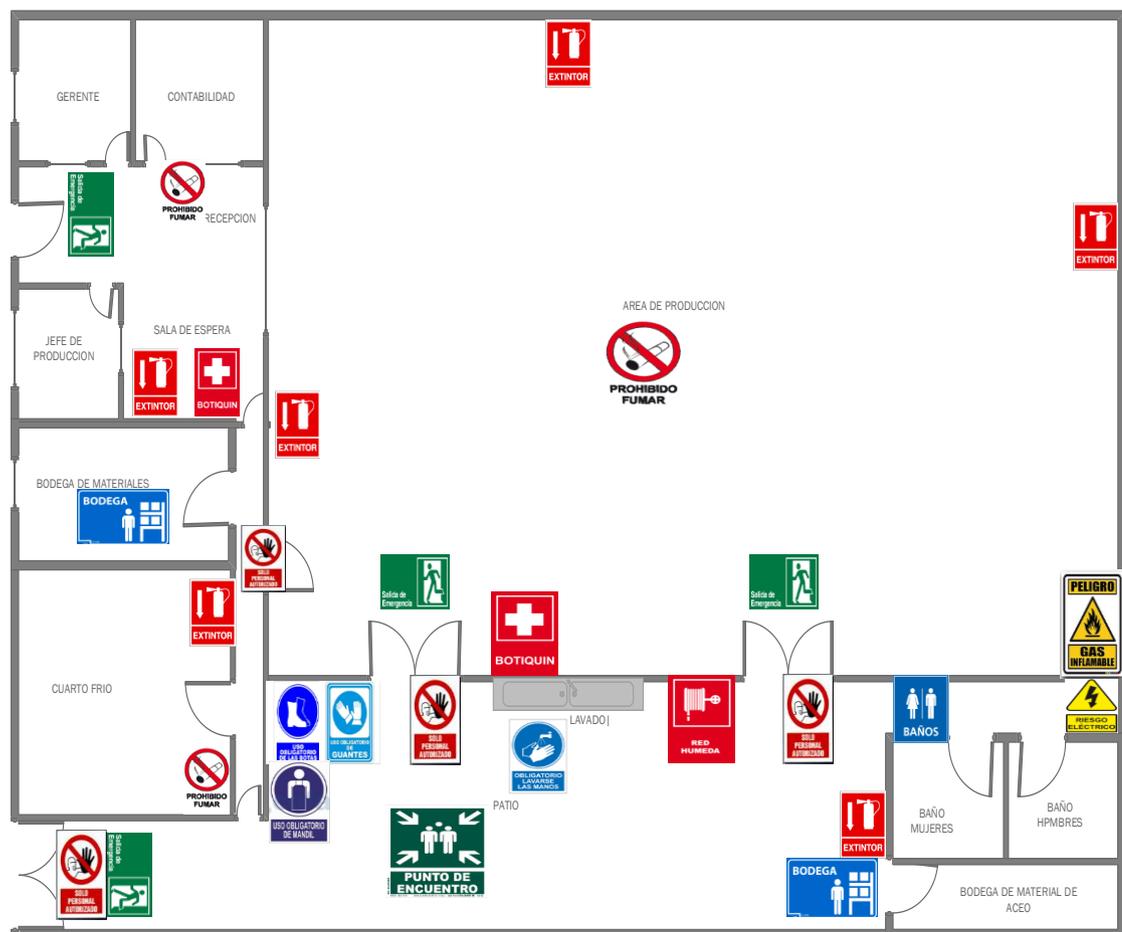


Figura 46. Layout de las señaléticas de las oficinas y planta procesadora

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.3.9. MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

Para el desarrollo de las operaciones productivas de la empresa es necesario de la utilización de maquinarias, equipos y herramientas.

**Tabla 36.** Datos del Calefactor

<b>CALEFACTORES PARA GALPON</b>

<b>DESCRIPCION:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Construcción en acero inoxidable</li><li>• Salida de calor de 1700 BTU como mínimo y 17300 BTU como máximo.</li><li>• Consumo de 5kw/h</li></ul>

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 37.** Datos del Comedero

<b>COMEDEROS</b>

<b>DESCRIPCION:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Realizado en láminas de metal</li><li>• Capacidad para 4kg</li></ul>

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 38.** Datos del Bebedero

<b>BEBEDEROS</b>
------------------



**DESCRIPCION:**

- Material: plástico
- Peso: 1kg
- Capacidad: 3 litros
- Color: blanco con rojo
- Medidas: alto 29 cm, ancho 18 cm

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 39.** Datos del Termómetro

**TERMOMETRO**



**DESCRIPCION:**

- Rango de medición temperatura: -10 a +50°C (+14 a +122°F)
- Precisión temperatura:  $\pm 1^{\circ}\text{C}$
- Resolución temperatura:  $\pm 0.1^{\circ}\text{C}$  \* Rango medición humedad: 10 a 99% RH
- Precisión humedad:  $\pm 5\%$  RH
- Resolución humedad:  $\pm 1\%$

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 40.** Datos de la Guía o Colgado de Pollos

## GUIA/COLGADO DE POLLOS



### DESCRIPCIÓN:

- Construido en acero inoxidable
- Transporte efectivo sin riesgos de paradas o roturas
- Fácil adaptación y comando accionados por motores.

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 41.** Datos del Aturdidor

## ATURDIDOR ELECTRICO



### DESCRIPCIÓN:

- Una solución adecuada para cualquier tipo de ave, para todos los pesos y niveles de capacidad.
- Ejecución en la UE: conforme a las normativas de la Unión Europea.
- Ocupa poco espacio
- Onda senoidal fluida y perfecta
- Caja de control con controles progresivos de

frecuencia (Hz) y amperaje (mA)

- Bandeja de entrada de nuevo diseño para impedir los golpes antes del aturrido
- Guía de sujeción del tórax ampliada
- Puertas laterales opcionales para acceder fácilmente a los pollos (ejecución UE)
- Posibilidad de registrar los parámetros eléctricos
- Forma la combinación perfecta con el matador Stork K15

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 42.** Datos de la Peladora

<b>PELADORA</b>

<b>DESCRIPCIÓN:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Olla de acero inoxidable.</li><li>• Tolva de carga en la parte superior.</li><li>• Dedos peladoras importadas.</li><li>• Mueble de estructura de ángulos de acero.</li><li>• Motor trifásico de 1HP.</li><li>• Alimentación eléctrica vulcanizado con controles termo magnéticos.</li><li>• Sistema de conexión de agua para su lavado.</li><li>• Funcionamiento a corriente Monofásica o Trifásica 220v 60hz.</li></ul>

- Patas anclables.
- Capacidad según requerimiento

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 43.** Datos del Chiller

<b>CHILLER/ ENFRIADOR</b>

<p><b>DESCRIPCÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tina Mediana para Pre-Chiller y/o Chiller. 200 a 300 Pollos. Aprox.</li> <li>• Tina de 2.44 Mt de largo x 1.10 Mt De ancho x 0.80 Mt de profundidad y 0.90 Mt altura.</li> <li>• Fabricada en Acero Inox. Tipo Alimenticio T304.</li> <li>• Turbina de agitación de 2 H.P. con válvula de flujo.</li> <li>• Tubo de alimentación, con mangueras tipo industrial</li> <li>• Válvula de esfera para drenado</li> </ul>

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 44.** Datos de la Escaldadora

<b>ESCALDADORA</b>
--------------------



**DESCRIPCIÓN:**

- Escaldadora de pollo 8-10 ( 5 libras) pollos por parada a gas
- Tanque en acero inoxidable curvo, en 1.2mm,
- Aleta de escaldado en acero, quemador longitudinal a gas, motor reductor Dayton americano de 1/40, 110 voltios,
- Control de temperatura digital, estructura en tubo acero, válvula de
- Desfogue de agua de 1/2 vuelta.
- Capacidad del tanque 70 galones.
- Dimensiones 150 x 80 x 90 cm de alto.

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 45.** Datos del Canal de Sangrado

**CANAL DE SANGRADO**



**DESCRIPCIÓN:**

- Mesa con 6 conos de desangre
- Fabricada en acero inoxidable para alimentos, bandeja

- Inferior en acero para recolectar la sangre, patas en acero inoxidable

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 46.** Datos de la Selladora

<b>SELLADORA</b>

<p><b>DESCRIPCIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La envasadora al vacío está fabricada en estructura de acero Inoxidable 304 grado alimenticio, así como su cámara interior; incorpora 2 barras de sellado laterales. Es conveniente para fundas de film plástico o iluminadas para vacío desde 3 hasta 7 capas compuestas.</li> </ul>

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 47.** Datos de la Bascula Digital

<b>BASCULA DIGITAL</b>

<p><b>DESCRIPCIÓN:</b></p>

- Batería de larga duración 90h de trabajo continuo.
- Conexión a 110V
- Unidad de medida seleccionable Kg/Lb
- Funciones de peso-precio.
- Display LCD de cuarzo.
- Memoria para precios.

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 48.** Datos de la Mesa de Acero Inoxidable

<b>MESA DE ACERO INOXIDABLE</b>

<p><b>DESCRIPCIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesas de trabajo en acero inoxidable 304 con alma de madera</li> <li>• Mesa con salpicadero 98*50*90 190</li> <li>• Mesa con salpicadero 145*50*90 250</li> <li>• Mesa con salpicadero 19*0*50*90 295</li> </ul>

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 49.** Datos Estantería Metálica

<b>ESTANTERIAS METALICA</b>
-----------------------------



**DESCRIPCIÓN:**

- Capacidad de 50lb por nivel.
- Medidas: 2m alto x 0,92m largo x 0,32m fondo x 5 niveles

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 50.** Datos de la Silla

**SILLAS**



**DESCRIPCIÓN**

- Peso soportado 80kg.
- Dimensiones: longitud 55cm x ancho 53cm x altura 78cm.
- Materiales: plástico 25%, tela 20%, espuma 20%, metal 15% y madera 20%

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 51.** Datos del Casillero

**CASILLEROS**



**DESCRIPCIÓN:**

- Juegos de 2 y 3 columnas. Alt 2m, prof 40cm, ancho 80/120cm

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 52.** Datos del Coche de Carga

**COCHES DE CARGA**



**DESCRIPCIÓN**

- Coche manual carga equipaje cajas despacho compras bodega.
- Ruedas de poliuretano 6" giratorias
- 1,20cm x 90 cm plataforma

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 53.** Datos de la Computadora

**COMPUTADORAS**



**DESCRIPCIÓN:**

- Computadora Intel core I5
- Sexta generación
- Motherboard chip Intel h110
- Compatible I5-I7
- Memoria de 4GB DDR3 1600mhz expandible a 16 GBen Ram

**Elaborado por:** Alex Toapanta

**Tabla 54.** Datos de la Impresora

**IMPRESORA**



**DESCRIPCIÓN:**

- Marca EPSON
- Dúplex tanto en copiado como en impresión.

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.10. RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS

Tabla 55. Resumen de inversiones

RUBRO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL
<b>INVERSIONES FIJAS</b>			
Infraestructura	1	\$30.000,00	\$30.000,00
Cuarto Frio	1	\$10.000,00	\$10.000,00
<b>MAQUINARIA</b>			
Báscula Digital	2	\$200,00	\$400,00
Mesa de acero inoxidable	2	\$190,00	\$380,00
RASTRO/ CADENA DE POLLOS	1	\$8.500,00	\$8.500,00
ATURDIDOR	1	\$3.000,00	\$3.000,00
DESPLUMADOR	2	\$2.000,00	\$4.000,00
CANAL DE SANGRADO	2	\$1.500,00	\$3000,00
TANQUE ESCALDADOR	2	\$4.000,00	\$8.000,00
EVISCERADORA	2	\$1.500,00	\$3000,00
CHILLER	1	\$4.000,00	\$4.000,00
SELLADORA	1	\$7.772,00	\$7.772,00
Coches de carga	2	\$100,00	\$200,00
<b>MUEBLES</b>			
Estantería	4	\$95,00	\$380,00
Lugar de trabajo	2	\$100,00	\$200,00
Casilleros	2	\$100,00	\$200,00
Silla	12	\$26,00	\$312,00
Herramientas	1	\$250,00	\$250,00
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
Computadora	3	\$560,00	\$1.680,00
Impresora	1	\$240,00	\$240,00

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.3.11. COSTOS

#### 3.3.11.1. Materia prima directa

La materia prima que se pedirá para el primer mes será la siguiente

Tabla 56. Materia prima directa

<b>MATERIALES DIRECTOS</b>
----------------------------

MATERIALES	CANTIDAD	U/M	C/U	TOTAL MES	TOTAL AÑO
POLLITOS	8.210,00	POLLOS	\$ 1,15	\$ 9.441,50	\$ 113.298,00
<b>Total</b>				<b>\$ 9.441,50</b>	<b>\$ 113.298,00</b>

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.3.11.2. Requerimiento de talento humano

La empresa ASOPROAGPI necesita personal con capacidades para desempeñar las funciones de la empresa.

Cada miembro de la empresa debe recibir un salario y beneficios de acuerdo a las leyes vigentes en el país.

- **Décimo tercero:** corresponde a una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario.
- **Décimo cuarto:** consiste en un sueldo básico unificado vigente a la fecha.
- **Fondos de reserva:** se pagarán después del primer año de laborar en la empresa, con un porcentaje del 8,33%.
- **Aportes:** 11.15% corresponde a los aportes patronales al IESS, 0,5% aporte para SECAP y 0,5% aporte para el instituto de Fortalecimiento para el Talento Humano.

### 3.3.11.3. Mano de obra directa

- **Jefe de producción:** Persona con estudio de tercer o cuarto nivel, en carreras afines a la producción y comercialización de alimentos, como ingenieros industriales, ingenieros agroindustriales, ingenieros en alimentos, etc. Capaces de resolver problemas de producción, abastecimiento, métodos, etc.
- **Operario:** Personas con conocimientos de transformación de materia prima en el sector agroindustrial, con experiencia de trabajo en alimentos. Observadores, proactivos, puntuales y que aporten ideas para la empresa.

**Tabla 57.** Descripción de la mano de obra directa

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>
-----------------------------

PERSONAL	DESCRIPCION	CANTIDAD	SALARIO
JEFE DE PRODUCCION	El jefe de producción debe tener conocimientos en procesamiento de la carne pollo y BPMS para el manejo de los mismos	1	\$800
OPERARIO	Los operarios deben tener conocimiento en el proceso de crianza y procesamiento de pollos	8	\$374

Fuente: ASOPROAGPI  
Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.3.12. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

#### 3.3.12.1. Materia prima indirecta

La empresa deberá abastecerse mensualmente de los siguientes productos para no tener contratiempos en el proceso.

Tabla 58. Descripción de los materiales directos

MATERIALES INDIRECTOS					
MATERIALES	CANTIDAD	U/M	C/U	TOTAL MES	AÑO
ALIMENTOS	150,00	QUINTALES	\$ 13,00	\$ 1.950,00	\$ 23.400,00
BALANCEADO	150,00	QUINTALES	\$ 15,00	\$ 2.250,00	\$ 27.000,00
VACUNAS	3.000	FRASCOS	\$ 1,50	\$ 4.500,00	\$ 54.000,00
FUNDAS	100	PAQUETES	\$ 15,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
GAS	15	CILINDROS	\$ 3,00	\$ 45,00	\$ 540,00
<b>Total</b>				<b>\$ 10.245,00</b>	<b>\$ 122.940,00</b>

Fuente: ASOPROAGPI  
Elaborado por: Alex Toapanta

#### 3.3.12.2. Mano de obra indirecta

- **Personal de Aseo:** Personas con formación básica, observadores, proactivos, puntuales y que aporten ideas para la empresa.

El personal de aseo ganará la remuneración básica unificada más los beneficios de ley.

**Tabla 59.** Descripción de la mano de obra indirecta

<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>			
<b>PERSONAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U/M</b>	<b>C/U</b>
PERSONAL DE ASEO	1,00	MENSUAL	\$374,00

**Fuente:** ASOPROAGPI  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

- **Otros Costos Indirectos**

Otros costos indirectos que se tomaron en cuenta para el proyecto son:

**Tabla 60** Descripción de otros costos indirectos

<b>OTROS INDIRECTOS</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U/M</b>	<b>C/U</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
ENERGIA ELECTRICA	1,00	MENSUAL	\$ 209,07	\$ 209,07	\$ 2.508,87
AGUA		GALONES	\$ 68,87	\$ 68,87	\$ 826,44
<b>Total</b>				<b>\$ 277,94</b>	<b>\$ 3.335,31</b>

**Fuente:** ASOPROAGPI  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.3.13. GASTOS

#### 3.3.13.1. Gastos administrativos

Los gastos de administración que se toman en cuenta para el proyecto se dividen en: Personal, servicios y suministros, y se detallan a continuación:

Gerente: Persona con nivel de formación profesional en carreras afines a agroindustrias, industrias, alimentos, administración. Proactivo, emprendedor, centrado, optimista, observador, buena actitud ante los problemas, con visión a futuro, con sentido común, analítico, amable y de buen trato a su personal a cargo.

**Tabla 61.** Descripción de gastos en personal administrativo

<b>PERSONAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U/M</b>	<b>C/U</b>
-----------------	-----------------	------------	------------

GERENTE	1,00	MENSUAL	\$800,00
ASISTENTE CONTADOR	1,00	MENSUAL	\$500,00
SECRETARIA	1,00	MENSUAL	\$390,00

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

**Tabla 62.** Descripción de Gastos Administrativos

CONCEPTO	CANTIDAD	U/M	C/U
LUZ	1,00	MENSUAL	\$20,00
INTERNET	1,00	MENSUAL	\$30,50
TELEFONO	1,00	MENSUAL	\$15,00
AGUA	1,00	MENSUAL	\$3,00
PAPEL BON	5,00	RESMAS	\$5,00
ESFEROS	5,00	CAJAS	\$2,00
CARPETAS	5,00	UNIDADES	\$0,30
AGENDA	2,00	UNIDADES	\$3,00
RESALTADORES	5,00	UNIDADES	\$0,80

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.3.13.2. Gastos de ventas

**Tabla 63.** Descripción de gastos de venta

CONCEPTO	CANTIDAD	U/M	C/U	TOTAL MES
Banners Publicitarios	5,00	UNIDADES	\$5,50	\$27,50
Afiches	4,00	PAQUETES	\$10,00	\$40,00
Gavetas	40,00	UNIDADES	\$8,00	\$26,67
<b>Total</b>				<b>\$94,17</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

**Tabla 64.** Descripción de gastos de personal de ventas

GASTOS DE PERSONAL DE VENTAS					
PERSONAL	CANTIDAD	U/M	C/U	TOTAL MES	TOTAL AÑO
VENDEDOR	2,00	MENSUAL	\$ 450,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00
				\$ -	\$ -
				\$ -	\$ -
<b>Total</b>				<b>\$ 900,00</b>	<b>\$ 10.800,00</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero se proyecta para un horizonte de 5 años, debido a la disponibilidad de materia prima según la proyección, por la maquinaria e infraestructura, ya que su vida útil es de 5 años, de ahí se realizará renovación de equipos o expansión.

#### 3.4.1. IDENTIFICACIÓN DE LA INVERSIÓN

El criterio para decidir sobre la inversión en esta actividad depende de varios aspectos como: mantener clara e identificada la demanda de los consumidores, la cantidad de dinero con el que se cuenta, el equipamiento, conocimientos que se tenga sobre el tema a ejecutar, entre otros.

La inversión comprende de la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la microempresa.

#### 3.4.2. INVERSIÓN EN ACTIVOS

Constituyen la inversión en activos fijos o propiedad, planta y equipo, todos aquellos bienes tangibles que serán utilizados en el proceso de producción para poder generar un producto de calidad, acorde con las necesidades de los consumidores.

Estos bienes no tienen que estar disponibles a la venta, deben poseer una vida útil de por lo menos un año, deben encontrarse en uso o actividad por la microempresa.

Tabla 65. Inversiones para el proyecto

R U B R O S	USO DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
		FONDOS PROPIOS	PRESTAMO
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>\$109.750,00</b>	<b>\$41.138,00</b>	<b>\$68.612,00</b>
<b>INMUEBLES</b>	<b>\$40.000,00</b>	<b>\$40.000,00</b>	<b>\$0,00</b>
Instalaciones - cuarto frio	\$40.000,00	\$40.000,00	
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>\$1.138,00</b>	<b>\$1.138,00</b>	<b>\$0,00</b>
Estantería	\$380,00	\$380,00	\$0,00
Lugar de trabajo	\$100,00	\$100,00	\$0,00
Casilleros	\$200,00	\$200,00	\$0,00
Silla	\$208,00	\$208,00	\$0,00
Herramientas	\$250,00	\$250,00	\$0,00
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	<b>\$1.360,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$1.360,00</b>
Computadora	\$1.120,00	\$0,00	\$1.120,00

Impresora	\$240,00	\$0,00	\$240,00
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	<b>\$42.252,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$42.252,00</b>
Báscula Digital	\$400,00	\$0,00	\$400,00
Mesa de acero inoxidable	\$380,00	\$0,00	\$380,00
RASTRO/ CADENA DE POLLOS	\$8.500,00	\$0,00	\$8.500,00
ATURDIDOR	\$3.000,00	\$0,00	\$3.000,00
DESPLUMADOR	\$4.000,00	\$0,00	\$4.000,00
CANAL DE SANGRADO	\$3.000,00	\$0,00	\$3.000,00
TANQUE ESCALDADOR	\$8.000,00	\$0,00	\$8.000,00
EVISCERADORA	\$3.000,00	\$0,00	\$3.000,00
CHILLER	\$4.000,00	\$0,00	\$4.000,00
SELLADORA	\$7.772,00	\$0,00	\$7.772,00
Coches de carga	\$200,00	\$0,00	\$200,00
<b>VEHICULOS</b>	<b>25.000,00</b>	<b>-</b>	<b>25.000,00</b>
Vehículo	1,00		\$25.000,00
<b>INVERSION DIFERIDA</b>	<b>\$2.700,00</b>	<b>\$2.700,00</b>	<b>\$0,00</b>
Gastos de constitución jurídica	\$1.000,00	\$1.000,00	
Gastos de instalación	\$1.500,00	\$1.500,00	
Licencias y permisos	\$200,00	\$200,00	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$21.339,00</b>	<b>\$21.339,00</b>	<b>\$0,00</b>
Materia Prima	\$9.441,50	\$9.441,50	\$0,00
Mano de Obra directa	\$6.410,00	\$6.410,00	\$0,00
Imprevistos	\$5.487,50	\$5.487,50	\$0,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$133.789,00</b>	<b>\$65.177,00</b>	<b>\$68.612,00</b>

Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.3. ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

El financiamiento de la inversión se lo realizará con la aportación económica de sus socios y la diferencia se lo realizará con un préstamo bancario otorgado por el Banco Nacional de Fomento, institución que se encarga de realizar este tipo de préstamos a microempresas que generen servicios pecuarios en beneficio del país.

Tabla 66. Estructura de financiamiento

DETALLE	VALOR TOTAL	%
---------	-------------	---

Aportación de Socios	<b>45.000,00</b>	33,64
Préstamo Bancario	<b>88.789,00</b>	66,36
<b>TOTAL, FINANCIAMIENTO</b>	<b>133.789,00</b>	<b>100</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.3.1. Aportación propia

La aportación propia está dada por la aportación económica que da cada uno de los socios que forman parte de la microempresa.

El valor y el porcentaje de aportación de cada una de las personas que integran el proyecto se manifiesta en la siguiente tabla.

**Tabla 67.** Aportaciones por socios

<b>APORTACIONES SOCIAS</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>APORTACION</b>	<b>%</b>
SOCIA 1	3000	6,67
SOCIA 2	3000	6,67
SOCIA 3	3000	6,67
SOCIA 4	3000	6,67
SOCIA 5	3000	6,67
SOCIA 6	3000	6,67
SOCIA 7	3000	6,67
SOCIA 8	3000	6,67
SOCIA 9	3000	6,67
SOCIA 10	3000	6,67
SOCIA 11	3000	6,67
SOCIA 12	3000	6,67
SOCIA 13	3000	6,67
SOCIA 14	3000	6,67
SOCIA 15	3000	6,67
<b>TOTAL</b>	<b>45000</b>	<b>100,00</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.3.2. Préstamo bancario

Para financiar el proyecto que se dedicará a la crianza, producción y comercialización de pollos en la parroquia de González Suárez se necesita realizar un préstamo bancario de \$ 33.929,20 dólares al Bancecuador, entidad que apoya el desarrollo socio-económico de los pequeños y medianos productores a través de su financiamiento, con una tasa de interés del 11% anual.

### 3.4.4. COSTOS DE PRODUCCIÓN

#### 3.4.4.1. Materia prima directa

La producción de pollos en el mes será de 3000 pollos para lo cual se debe adquirir 3000 pollos para la crianza lo cual al cumplir con el periodo de crecimiento se procesará 150 pollos diarios.

Tabla 68. Materia prima directa

MATERIALES DIRECTOS					
MATERIALES	CANTIDAD	U/M	C/U	TOTAL MES	TOTAL AÑO
POLLITOS	8.210,00	POLLOS	\$ 1,15	\$ 9.441,50	\$ 113.298,00
<b>Total</b>				<b>\$ 9.441,50</b>	<b>\$ 113.298,00</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

#### 3.4.4.2. Mano de obra directa

La mano de obra directa de acuerdo a la necesidad tanto para los galpones de crianza y la planta procesadora junto a la persona encargada del manejo de la producción de la empresa se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 69. Mano de obra directa

CARGO	RBU	BENEFICIOS ECONOMICOS				TOTAL
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA	APORTES	
JEFE DE PRODUCCIÓN	9.600,00	800,00	800,00	96,00	1.166,40	12.462,40
OPERARIOS	67.320,00	5.610,00	5.610,00	351,00	8.179,38	87.070,38
					<b>TOTAL</b>	<b>99.532,78</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.5. COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

#### 3.4.5.1. Materia prima indirecta

Para la crianza y faenado de los pollos se requiere de los siguientes materiales indirectos los cuales se mencionan en la siguiente tabla.

**Tabla 70.** Materia prima indirecta

MATERIALES INDIRECTOS					
MATERIALES	CANTIDAD	U/M	C/U	TOTAL MES	AÑO
ALIMENTOS	150,00	QUINTALES	\$ 13,00	\$ 1.950,00	\$ 23.400,00
BALANCEADO	150,00	QUINTALES	\$ 15,00	\$ 2.250,00	\$ 27.000,00
VACUNAS	3.000	FRASCOS	\$ 1,50	\$ 4.500,00	\$ 54.000,00
FUNDAS	100	PAQUETES	\$ 15,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
GAS	15	CILINDROS	\$ 3,00	\$ 45,00	\$ 540,00
<b>Total</b>				<b>\$ 10.245,00</b>	<b>\$ 122.940,00</b>

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

#### 3.4.5.2. Mano de obra indirecta

La mano indirecta para la producción se detalla en la siguiente tabla.

**Tabla 71.** Mano de obra indirecta

CARGO	RBU	BENEFICIOS ECONOMICOS			APORTES	TOTAL
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA		
PERSONAL DE ASEO	4.488,00	374,00	374,00	43,00	545,29	5.824,29
					<b>TOTAL</b>	<b>5.824,29</b>

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

#### 3.4.5.3. Otros costos indirectos

Los costos que se van a mencionar no implican directamente en la producción de pollos, pero son de gran prioridad para ayudar en la producción de pollos y se puede detallar a continuación.

**Tabla 72.** Otros costos indirectos

<b>OTROS INDIRECTOS</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U/M</b>	<b>C/U</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
ENERGIA ELECTRICA	1,00	MENSUAL	\$ 209,07	\$ 209,07	\$ 2.508,87
AGUA		GALONES	\$ 68,87	\$ 68,87	\$ 826,44
<b>Total</b>				<b>\$ 277,94</b>	<b>\$ 3.335,31</b>

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.4.6. GASTOS OPERATIVOS

Como gastos operativos del proyecto se prevé los siguientes:

#### 3.4.6.1. Gastos de administración

##### 3.4.6.1.1. Gastos de personal de administración

El personal administrativo que trabajarán en la empresa estará ubicado en la planta procesadora.

**Tabla 73.** Gasto de personal administrativo

<b>CARGO</b>	<b>RBU</b>	<b>BENEFICIOS ECONOMICOS</b>				<b>TOTAL</b>
		<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>FONDO DE RESERVA</b>	<b>APORTES</b>	
GERENTE	9.600,00	800,00	800,00	96,00	1.166,40	12.462,40
ASISTENTE CONTADOR	6.000,00	500,00	500,00	60,00	729,00	7.789,00
SECRETARIA	4.680,00	390,00	390,00	46,00	568,62	6.074,62
					<b>TOTAL</b>	<b>26.326,02</b>

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

##### 3.4.6.1.2. Otros gastos de administración

Estos gastos serán para el funcionamiento de área administrativa y se detallan en la siguiente tabla.

**Tabla 74.** Otros gastos administrativos

<b>OTROS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U/M</b>	<b>C/U</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
LUZ	1,00	MENSUAL	\$20,00	\$20,00	\$240,00
INTERNET	1,00	MENSUAL	\$30,50	\$30,50	\$366,00
TELEFONO	1,00	MENSUAL	\$15,00	\$15,00	\$180,00
AGUA	1,00	MENSUAL	\$3,00	\$3,00	\$36,00
PAPEL BON	5,00	RESMAS	\$5,00	\$25,00	\$300,00
ESFEROS	5,00	CAJAS	\$2,00	\$10,00	\$120,00
CARPETAS	5,00	UNIDADES	\$0,30	\$1,50	\$18,00
AGENDA	2,00	UNIDADES	\$3,00	\$6,00	\$72,00
RESALTADORES	5,00	UNIDADES	\$0,80	\$4,00	\$48,00
<b>Total</b>				<b>\$115,00</b>	<b>\$1.380,00</b>

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.4.7. GASTOS DE VENTA

#### 3.4.7.1. Gastos de personal de venta

Para la distribución y venta del producto será necesario de una persona para tomar esta responsabilidad.

**Tabla 75** Gastos de personal de ventas

<b>CARGO</b>	<b>RBU</b>	<b>BENEFICIOS ECONOMICOS</b>				<b>TOTAL</b>
		<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>FONDO DE RESERVA</b>	<b>APORTES</b>	
VENDEDOR	10.800,00	900,00	900,00	54,00	1.312,20	13.966,20
					<b>TOTAL</b>	<b>13.966,20</b>

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

#### 3.4.7.2. Otros gastos de venta

Estos gastos son los que se realizara para dar publicidad al producto y lograr el objetivo de dar a conocer el producto en el mercado estos costos se detallan en la siguiente tabla.

**Tabla 76.** Otros gastos de venta

<b>OTROS GASTOS DE VENTAS</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>U/M</b>	<b>C/U</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
Banners Publicitarios	5,00	UNIDADES	\$5,50	\$27,50	\$330,00
Afiches	4,00	PAQUETES	\$10,00	\$40,00	\$480,00
Gavetas	40,00	UNIDADES	\$8,00	\$26,67	\$320,00
<b>Total</b>				<b>\$94,17</b>	<b>\$1.130,00</b>

**Fuente:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.4.8. GASTOS FINANCIEROS

Tomando en cuenta los detalles de las inversiones a realizar se mencionaron que el 43,37% de las inversiones se financiara con un préstamo en una entidad bancaria en un plazo de 5 años con una tasa de interés del 11% que se detalla en la siguiente tabla.

**Tabla 77.** Gastos financieros

<b>BENEFICIARIO</b>		<b>ASOPROAGPI</b>			
<b>INSTITUCION</b>		<b>BANCO</b>			
<b>MONTO</b>		<b>88.789,00</b>			
<b>TASA DE INTERES</b>		<b>11%</b>		<b>T. EFECTIVA</b>	<b>12%</b>
<b>PLAZO</b>		<b>5 años</b>			
<b>GRACIA</b>		<b>años</b>			
<b>FECHA DE INICIO</b>		<b>01-jun-2017</b>			
<b>MONEDA</b>		<b>DOLARES</b>			
<b>AMORTIZACION CADA</b>		<b>30 días</b>			
<b>Número de períodos</b>		<b>60 para amortizar capital</b>			
<b>No.</b>	<b>VENCIMIENTO</b>	<b>SALDO</b>	<b>INTERES</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>DIVIDENDO</b>
0		88.789,00			
1	01-jul-2017	87.672,41	813,90	1.116,59	1.930
2	31-jul-2017	86.545,59	803,66	1.126,82	1.930
3	30-ago-2017	85.408,43	793,33	1.137,15	1.930
4	29-sep-2017	84.260,86	782,91	1.147,58	1.930
5	29-oct-2017	83.102,76	772,39	1.158,10	1.930
6	28-nov-2017	81.934,05	761,78	1.168,71	1.930
7	28-dic-2017	80.754,62	751,06	1.179,43	1.930
8	27-ene-2018	79.564,38	740,25	1.190,24	1.930
9	26-feb-2018	78.363,24	729,34	1.201,15	1.930
10	28-mar-2018	77.151,08	718,33	1.212,16	1.930
11	27-abr-2018	75.927,81	707,22	1.223,27	1.930
12	27-may-2018	74.693,32	696,00	1.234,48	1.930
13	26-jun-2018	73.447,53	684,69	1.245,80	1.930

14	26-jul-2018	72.190,31	673,27	1.257,22	1.930
15	25-ago-2018	70.921,56	661,74	1.268,74	1.930
16	24-sep-2018	69.641,19	650,11	1.280,37	1.930
17	24-oct-2018	68.349,08	638,38	1.292,11	1.930
18	23-nov-2018	67.045,12	626,53	1.303,95	1.930
19	23-dic-2018	65.729,22	614,58	1.315,91	1.930
20	22-ene-2019	64.401,25	602,52	1.327,97	1.930
21	21-feb-2019	63.061,10	590,34	1.340,14	1.930
22	23-mar-2019	61.708,67	578,06	1.352,43	1.930
23	22-abr-2019	60.343,85	565,66	1.364,83	1.930
24	22-may-2019	58.966,51	553,15	1.377,34	1.930
25	21-jun-2019	57.576,55	540,53	1.389,96	1.930
26	21-jul-2019	56.173,85	527,79	1.402,70	1.930
27	20-ago-2019	54.758,29	514,93	1.415,56	1.930
28	19-sep-2019	53.329,75	501,95	1.428,54	1.930
29	19-oct-2019	51.888,12	488,86	1.441,63	1.930
30	18-nov-2019	50.433,27	475,64	1.454,85	1.930
31	18-dic-2019	48.965,09	462,30	1.468,18	1.930
32	17-ene-2020	47.483,45	448,85	1.481,64	1.930
33	16-feb-2020	45.988,22	435,26	1.495,22	1.930
34	17-mar-2020	44.479,30	421,56	1.508,93	1.930
35	16-abr-2020	42.956,53	407,73	1.522,76	1.930
36	16-may-2020	41.419,81	393,77	1.536,72	1.930
37	15-jun-2020	39.869,01	379,68	1.550,81	1.930
38	15-jul-2020	38.303,99	365,47	1.565,02	1.930
39	14-ago-2020	36.724,62	351,12	1.579,37	1.930
40	13-sep-2020	35.130,77	336,64	1.593,85	1.930
41	13-oct-2020	33.522,32	322,03	1.608,46	1.930
42	12-nov-2020	31.899,12	307,29	1.623,20	1.930
43	12-dic-2020	30.261,04	292,41	1.638,08	1.930
44	11-ene-2021	28.607,94	277,39	1.653,10	1.930
45	10-feb-2021	26.939,69	262,24	1.668,25	1.930
46	12-mar-2021	25.256,15	246,95	1.683,54	1.930
47	11-abr-2021	23.557,18	231,51	1.698,97	1.930
48	11-may-2021	21.842,63	215,94	1.714,55	1.930
49	10-jun-2021	20.112,37	200,22	1.730,26	1.930
50	10-jul-2021	18.366,24	184,36	1.746,12	1.930
51	09-ago-2021	16.604,11	168,36	1.762,13	1.930
52	08-sep-2021	14.825,83	152,20	1.778,28	1.930
53	08-oct-2021	13.031,24	135,90	1.794,58	1.930
54	07-nov-2021	11.220,21	119,45	1.811,03	1.930
55	07-dic-2021	9.392,57	102,85	1.827,64	1.930
56	06-ene-2022	7.548,18	86,10	1.844,39	1.930
57	05-feb-2022	5.686,89	69,19	1.861,30	1.930
58	07-mar-2022	3.808,53	52,13	1.878,36	1.930
59	06-abr-2022	1.912,95	34,91	1.895,58	1.930
60	06-may-2022	0,00	17,54	1.912,95	1.930

Fuente: Resultados  
Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.9. PRESUPUESTO DE EGRESOS AÑO 1

El presupuesto de egresos para el año 1 es de \$ **394.450,20** en este valor incluyen los distintos costos y gastos del proyecto.

**Tabla 78.** Presupuesto Egresos

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 334.732,77</b>
materia Prima directa	113.298,00
Mano de obra directa	99.532,78
Costos Indirectos	121.901,99
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 34.506,03</b>
Gastos administrativos	33.530,31
Amortizaciones Diferidos	540,00
Depreciaciones	435,72
<b>2. GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 15.434,92</b>
Gastos de ventas	15.434,92
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>49.940,95</b>
<b>4. GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>9.070,18</b>
Intereses bancarios	9070,18
<b>T O T A L</b>	<b>393.743,90</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.10. PROYECCIONES DE COSTOS Y GASTOS

La proyección de los costos de los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto se tomó como punto importante la inflación y el porcentaje de utilización de las máquinas y la remuneración básica unificada de los últimos 5 años

Cada año el porcentaje de utilización de maquinaria, equipo e instalaciones aumentará en un 7%, con relación al crecimiento de materia prima.

**Tabla 79** Inflación

<b>TABLA DE INFLACIÓN</b>	
<b>AÑO</b>	<b>AGOSTO</b>
2011	4,84
2012	4,88
2013	2,27
2014	4,15

2015	4,14
2016	1,42
<b>PROMEDIO</b>	<b>3,62</b>

Fuente: Resultados  
Elaborado por: Alex Toapanta

Tabla 80 Salario mínimo

SALARIO MÍNIMO		
AÑO	RUB	%
2011	264	
2012	292	0,11
2013	318	0,09
2014	340	0,07
2015	354	0,04
2016	366	0,03
<b>PROMEDIO</b>	<b>322,33</b>	<b>0,07</b>

Fuente: Resultados  
Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.10.1. Presupuesto de egresos proyectado

Una vez proyectados los costos del proyecto para 5 años, se establece el presupuesto de egresos, que al igual que el presupuesto para el año 1 incluye: costos de producción, gastos de administración, gastos de venta y gastos financieros, cuyos valores se encuentran a continuación:

Tabla 81. Presupuesto de egresos proyectados

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 334.732,77</b>	<b>\$ 365.784,42</b>	<b>\$399.936,39</b>	<b>\$ 437.507,06</b>	<b>\$ 478.130,67</b>
materia Prima directa	113.298,00	125.617,34	139.276,22	154.420,28	171.211,02
Mano de obra directa	99.532,78	106.288,25	113.502,22	121.205,81	129.432,27
Costos Indirectos	121.901,99	133.878,82	147.157,95	161.880,96	177.487,39
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 34.506,03</b>	<b>\$ 36.781,79</b>	<b>\$ 39.212,02</b>	<b>\$ 41.371,46</b>	<b>\$ 44.142,76</b>
Gastos administrativos	33.530,31	35.806,07	38.236,30	40.831,46	43.602,76
Amortizaciones Diferidos	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Depreciaciones	435,72	435,72	435,72		
<b>2. GASTOS DE VENTA</b>	<b>\$ 15.434,92</b>	<b>\$ 15.992,99</b>	<b>\$ 16.571,23</b>	<b>\$ 17.170,38</b>	<b>\$ 17.791,19</b>
Gastos de ventas	15.434,92	15.992,99	16.571,23	17.170,38	17.791,19
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>49.940,95</b>	<b>52.774,78</b>	<b>55.783,24</b>	<b>58.541,84</b>	<b>61.933,96</b>

<b>4. GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>9.070,18</b>	<b>7.439,05</b>	<b>5.619,16</b>	<b>3.588,67</b>	<b>1.323,22</b>
Intereses bancarios	9070,18	7.439,05	5.619,16	3.588,67	1.323,22
<b>T O T A L</b>	<b>393.743,90</b>	<b>425.998,24</b>	<b>461.338,79</b>	<b>499.637,57</b>	<b>541.387,85</b>

Fuente: Resultados  
Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.11. INGRESOS

Para el cálculo del precio del producto se toma en cuenta el costo de producción gastos de administración y la utilidad al 30%

El porcentaje de utilidad que servirá para determinar el precio de venta, es del 30%, ya que toma en cuenta la tasa activa de interés del banco, la inflación y el porcentaje de riesgo del capital.

#### 3.4.11.1. Estrategia de fijación de precio

Ya cuando se determine el precio tomando en cuenta todos los factores se procede a fijar el precio más aceptable para el consumidor y que a su vez sea competente en el mercado.

##### 3.4.11.1.1. Fijación de precios

A partir de la determinación de todos los costos, se puede establecer el precio de venta que tendrá el pollo faenado.

Tabla 82. Fijación de precio

DETALLE	TOTAL MES
MATERIALES DIRECTOS	9.441,50
MATERIALES INDIRECTOS	10.245,00
MANO DE OBRA DIRECTA	6.410,00
MANO DE OBRA INDIRECTA	374,00
OTROS INDIRECTOS	277,94
GASTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	1.690,00
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	115,00
GASTOS DE VENTA	900,00
OTROS GASTOS DE VENTA	120,83
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>29.574,28</b>
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>3,60</b>
<b>UTILIDAD PORCENTAJE</b>	<b>0,30</b>
<b>UTILIDAD VALOR UNITARIO</b>	<b>1,08</b>
<b>PRECIO FINAL</b>	<b>4,68</b>

Fuente: Resultados  
 Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.11.2. Ingresos primer año

Los ingresos mensuales se calcularon a partir de los precios de mercado establecidos y el número de unidades por producir para y como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 83. Ingresos año

MES	VENTAS	TOTAL
ENERO	38.446,6	38.446,6
FEBRERO	38.446,6	38.446,6
MARZO	38.446,6	38.446,6
ABRIL	38.446,6	38.446,6
MAYO	38.446,6	38.446,6
JUNIO	38.446,6	38.446,6
JULIO	38.446,6	38.446,6
AGOSTO	38.446,6	38.446,6
SEPTIEMBRE	38.446,6	38.446,6
OCTUBRE	38.446,6	38.446,6
NOVIEMBRE	38.446,6	38.446,6
DICIEMBRE	38.446,6	38.446,6
<b>TOTAL</b>	<b>461.358,7</b>	<b>461.358,7</b>

Fuente: ASOPROAGPI  
 Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.12. PROYECCIÓN DE INGRESOS

Los ingresos que se proyecta para el proyecto tienen un tiempo de 5 años. Para considerar el precio del producto en el mercado tomamos en cuenta el porcentaje de la inflación mencionada en la tabla 80. Los ingresos proyectados se mencionan en la siguiente tabla.

Tabla 84. Proyecciones de ingresos

PROYECCION DE INGRESOS				
INFL	0,0362			
% CREC	0,07			
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
461.358,7	511.524,1	567.144,1	628.812,0	697.185,2

Fuente: ASOPROAGPI  
 Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.13. PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADO

El presupuesto de ingresos proyectado toma en cuenta el total de ingresos de los 5 años que se consideraron como horizonte del proyecto, y se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 85. Proyecciones de ingresos

PROYECCION DE INGRESOS				
INFL	0,0362			
% CREC	0,07			
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
461.358,7	511.524,1	567.144,1	628.812,0	697.185,2

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.14. ESTADO DE RESULTADOS

Con los ingresos y egresos proyectados en los que se incluye la participación de utilidades y el pago del impuesto a la renta, los resultados del proyecto son los siguientes.

Tabla 86. Estados de resultados

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>	<b>461.358,71</b>	<b>511.524,08</b>	<b>567.144,14</b>	<b>628.811,99</b>	<b>697.185,24</b>
VENTAS	461.358,71	511.524,08	567.144,14	628.811,99	697.185,24
<i>COSTOS DE PRODUCCION</i>	<i>334.732,77</i>	<i>365.784,42</i>	<i>399.936,39</i>	<i>437.507,06</i>	<i>478.130,67</i>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>126.625,93</b>	<b>145.739,67</b>	<b>167.207,76</b>	<b>191.304,94</b>	<b>219.054,57</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>49.940,95</b>	<b>52.774,78</b>	<b>55.783,24</b>	<b>58.541,84</b>	<b>61.933,96</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>76.684,98</b>	<b>92.964,89</b>	<b>111.424,51</b>	<b>132.763,10</b>	<b>157.120,61</b>
INTERESES	9.070,18	7.439,05	5.619,16	3.588,67	1.323,22
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE REP.UTILID</b>	<b>67.614,80</b>	<b>85.525,84</b>	<b>105.805,36</b>	<b>129.174,42</b>	<b>155.797,38</b>
REPARTO DE UTILIDADES (15%)	10.142,22	12.828,88	15.870,80	19.376,16	23.369,61
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMP</b>	<b>57.472,58</b>	<b>72.696,97</b>	<b>89.934,55</b>	<b>109.798,26</b>	<b>132.427,78</b>
IMPUESTOS (23%)	13.218,69	16.720,30	20.684,95	25.253,60	30.458,39
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>44.253,89</b>	<b>55.976,66</b>	<b>69.249,61</b>	<b>84.544,66</b>	<b>101.969,39</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

#### 3.4.14.1. Flujo de caja

Para el flujo de caja se toman en cuenta los siguientes valores: los ingresos y egresos del proyecto aplicando una tasa del 12.66% donde incluye la inflación el aporte de los

accionistas y el porcentaje de riesgo q asume cada accionista, al momento de realizar los cálculos no se le debe tomar en cuenta los valores de la amortización y depreciaciones.

**Tabla 87.** Flujo neto

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>	<b>0,00</b>	<b>461.358,71</b>	<b>511.524,08</b>	<b>567.144,14</b>	<b>628.811,99</b>	<b>697.185,24</b>
VENTAS		461.358,71	511.524,08	567.144,14	628.811,99	697.185,24
VALOR DE RESCATE						
PRESTAMO						
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>112.450,00</b>	<b>334.732,77</b>	<b>365.784,42</b>	<b>399.936,39</b>	<b>437.507,06</b>	<b>478.130,67</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>126.625,93</b>	<b>145.739,67</b>	<b>167.207,76</b>	<b>191.304,94</b>	<b>219.054,57</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>49.940,95</b>	<b>52.774,78</b>	<b>55.783,24</b>	<b>58.541,84</b>	<b>61.468,93</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>76.684,98</b>	<b>92.964,89</b>	<b>111.424,51</b>	<b>132.763,10</b>	<b>157.585,63</b>
INTERESES		9.070,18	7.439,05	5.619,16	3.588,67	1.323,22
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE REP.UTILID</b>		<b>67.614,80</b>	<b>85.525,84</b>	<b>105.805,36</b>	<b>129.174,42</b>	<b>156.262,41</b>
REPARTO DE UTILIDADES (15%)		10.142,22	12.828,88	15.870,80	19.376,16	23.439,36
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMP</b>		<b>57.472,58</b>	<b>72.696,97</b>	<b>89.934,55</b>	<b>109.798,26</b>	<b>132.823,05</b>
IMPUESTOS (23%)		13.218,69	16.720,30	20.684,95	25.253,60	30.549,30
DEPRECIACIONES		4.290,60	4.290,60	4.290,60	3.882,60	3.882,60
AMORTIZACIONES		540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
INVERSIONES FIJAS	109.750,00					
INVERSION DIFERIDA	2.700,00					
CAPITAL DE TRABAJO		21.339,00				
AMORTIZACION CREDITO		14.095,68	15.726,81	17.546,70	19.577,18	21.842,63
<b>TOTAL, EGRESOS</b>	<b>112.450,00</b>	<b>447.708,89</b>	<b>466.443,63</b>	<b>510.610,64</b>	<b>559.421,92</b>	<b>612.331,52</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>112.450,00</b>	<b>13.649,81</b>	<b>45.080,45</b>	<b>56.533,51</b>	<b>69.390,08</b>	<b>84.853,72</b>

Fuente: Resultados

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.15. CRITERIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Al finalizar con el estudio financiero de este proyecto, se realizó la evaluación de los criterios financieros, los cuales determinan la factibilidad del proyecto, los tres criterios a analizar son los siguientes:

#### 3.4.15.1. VAN

El VAN (valor actual neto) obtenido para el proyecto de la crianza y faenamamiento de los pollos es de \$ **80.251,29** el cual es un valor positivo para la factibilidad de la inversión.

#### 3.4.15.2. TIR

El TIR (tasa interna de retorno) obtenido para el proyecto de la crianza y faenamiento de pollos es de **29%** que es un valor superior a la tasa de descuento y dando la factibilidad del proyecto.

### 3.4.15.3. Relación Beneficio/Costo

La relación beneficio costo obtenida para el desarrollo del proyecto es de **1,04** por cual demostramos la viabilidad del proyecto ya que el valor supera a 1. Los valores mencionados para cada uno de los criterios se muestran en la tabla siguiente.

**Tabla 88** Relación beneficio- costo

TASA DE DESCUENTO	0,12
VALOR ACTUAL INGRESOS	\$ 2.030.706,04
VALOR ACTUAL EGRESOS	\$ 1.950.454,74
VALOR ACTUAL NETO	\$ 80.251,29
TASA INTERNA DE RETORNO	29%
RELACION BENEFICIO COSTO	1,04

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.16. PUNTO DE EQUILIBRIO

#### 3.4.16.1. Punto de equilibrio operativo

El cálculo de este punto de equilibrio se realizó por cada uno de los productos que se elaboraran en la planta procesadora, quedando de la siguiente manera:

**Tabla 89.** Punto de equilibrio operativo

DATOS DE ENTRADA		
Precio de venta por unidad	4,68	
Costo variable de operación por unidad	1,49	
Costo fijo de operación por período	71.255,33	
<b>Punto de equilibrio operativo</b>	<b>22.317</b>	<b>unidades</b>
<b>Punto de equilibrio en efectivo</b>	<b>22.317</b>	<b>unidades</b>
<b>Punto de equilibrio monetario</b>	<b>104507,44</b>	<b>dólares</b>

Fuente: ASOPROAGPI

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.4.17. RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

La inversión se recuperará en el año 3, año en el cual el valor actual neto acumulado supera a la inversión inicial. Los valores para la recuperación se muestran a continuación:

FLUJO DE FONDOS ( I - E )						
AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO	VAN	VAN ACUMULADO	
-		112.450,00	- 112.450,00	- 112.450,00		
1	461.358,71	447.708,89	13.649,81	12.187,33	12.187,33	-
2	511.524,08	466.443,63	45.080,45	35.937,86	48.125,19	-
3	567.144,14	510.610,64	56.533,51	40.239,43	88.364,63	-
4	628.811,99	559.421,92	69.390,08	44.098,65	132.463,27	RECUPERACIÓN DE LA INV
5	697.185,24	612.331,52	84.853,72	48.148,28	180.611,55	RECUPERACIÓN DE LA INV
6	697.185,24	612.331,52	84.853,72	42.989,53	223.601,08	RECUPERACIÓN DE LA INV
7	697.185,24	612.331,52	84.853,72	38.383,51	261.984,60	RECUPERACIÓN DE LA INV
8	697.185,24	612.331,52	84.853,72	34.270,99	296.255,59	RECUPERACIÓN DE LA INV
9	697.185,24	612.331,52	84.853,72	30.599,10	326.854,69	RECUPERACIÓN DE LA INV
10	697.185,24	612.331,52	84.853,72	27.320,63	354.175,31	RECUPERACIÓN DE LA INV

Tabla 90. Descripción del periodo de recuperación de la inversión

Tabla 91. Tiempo de recuperación de la inversión

AÑOS	3,00
MESES	6,00
DIAS	-
HORAS	4,00
MINUTOS	5,00

Fuente: Resultados

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

#### 3.5.1. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Fuente: Resultados

Elaborado por: Alex Toapanta

### **3.5.1.1. La Empresa**

La Ley de Compañías clasifica en 5 especies de compañías de comercio las cuales son: Compañía en Nombre Colectivo, Compañía en Comandita Simple y Dividida por Acciones, Compañía de Responsabilidad Limitada, Compañía Anónima y Compañía de Economía Mixta, estas compañías las constituyen personas jurídicas.

La empresa se constituirá como Sociedad Anónima, cuyo capital será dividido en acciones, y estará formado por la aportación de los accionistas.

La compañía se formará con 15 socias para dar inicio a la actividad económica, y durante su existencia en el mercado estará dispuesta a aumentar accionistas y por ende a incrementar el capital.

## **3.5.2. FILOSOFIA DE LA EMPRESA**

### **3.5.2.1. Misión**

Producir y comercializar alimentos de calidad utilizando tecnología de avanzada, recurso humano calificado, apoyados en la eco eficiencia, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y la realización de nuestros colaboradores.

### **3.5.2.2. Visión**

Lograr el reconocimiento Provincial y Nacional como empresa productora de pollos faenados a través del mejoramiento productivo continuo y saludable.

### **3.5.2.3. Políticas**

- Escuchar las sugerencias de nuestros clientes ya que ellos son la razón de ser de la empresa y esto nos permitirá ser mejores en el medio para lo cual se implementará buzones de sugerencias.
- Realizar reuniones con todos los empleados que conformaran la organización para evaluar el desempeño y conocer alguna necesidad.
- Brindar un producto de calidad para garantizar la eficiencia y eficacia de nuestra empresa.

- Utilizar medios de publicidad para llegar a nuestros consumidores de la forma más efectiva.

#### **3.5.2.4. Objetivos Organizacionales**

- Implementar técnicas administrativas y financieras para alcanzar una participación de liderazgo en el mercado.
- Incrementar el volumen de ventas año tras año.
- Realizar capacitaciones permanentes en el personal.
- Contribuir con el desarrollo del Cantón Otavalo y aún más en la Parroquia de González Suárez.
- Fomentar la innovación.
- Penetrar en nuevos mercados.
- Incrementar rentabilidad.
- Crear nuevo mercado a nivel local y regional.

#### **3.5.2.5. Valores**

La empresa tendrá siempre presente que los valores dentro de la organización serán muy importantes ya que esto hará que día a día crezca constantemente, por lo tanto, se detalla a continuación algunos de los valores que deberán estar en cada uno de los departamentos o áreas de la misma.

- **Liderazgo**

Este valor es de suma importancia ya que de ello depende el logro de los objetivos y de la adecuada dirección del personal y de quienes forman parte de la empresa.

- **Responsabilidad**

Cada uno de los trabajadores deberá ser responsable con cada uno de los trabajos o actividades que se le hayan asignado.

- **Ética**

La ética está ligada directamente a la empresa, ya que ningún empleado podrá dar información interna de la misma.

- **Respeto**

Deberá existir un respeto mutuo entre todo el personal tanto administrativo, productivo y distribución.

- **Igualdad**

Todo empleado recibirá el mismo trato, tendrá sus respectivas funciones o actividades designadas por igual forma.

- **Trabajo en Equipo**

Se trabajará en conjunto en todas las actividades de la organización ya que la unión de esfuerzos personales y colectivos hace que se alcancen varios objetivos y metas establecidas.

- **Puntualidad**

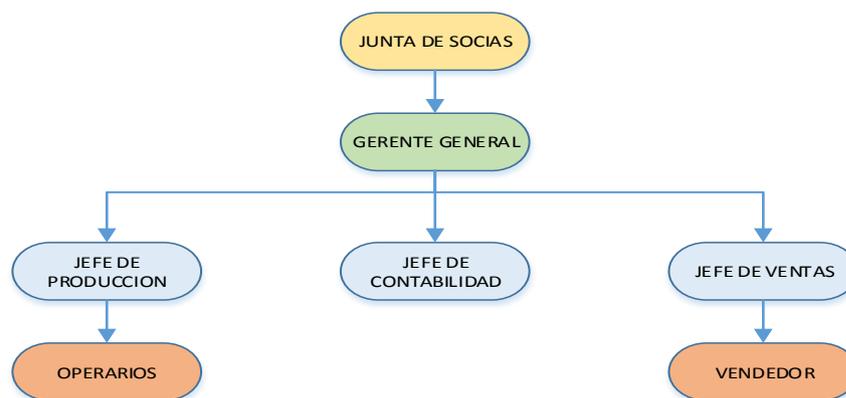
Todos los miembros de la empresa deberán ser puntuales al momento de ingreso al trabajo como también en el cargo o cumplimiento de funciones.

### 3.5.3. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL

En toda empresa es necesario establecer una estructura organizativa, en el que ayuda a determinar las obligaciones, deberes y responsabilidades de los miembros que conforman las distintas unidades dentro de la organización.

Sin embargo, cualquier estructura organizacional que se plantee, debe ser flexible a los cambios ante el desarrollo de procesos ineficientemente en un determinado tiempo.

#### 3.5.3.1. Orgánico Funcional



**Figura 47.** Orgánico estructural  
**Fuente:** ASOPROAGPI  
**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.5.4. FUNCIONES Y DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

#### 3.5.4.1. Junta General de Accionistas

La Junta General de Accionistas es un órgano de administración y fiscalización dentro de una sociedad anónima donde se toman las decisiones para la marcha y funcionamiento de la sociedad.

Las principales funciones que deben cumplir son:

- Designar a los consejeros y suplentes del Consejo de Administración y fijar sus retribuciones.
- Conocer y aprobar el balance general, el estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre negocios que sean presentados por el Gerente General.
- Determinar la forma de reparto de los beneficios sociales.
- Selección de auditores externos en caso de ser requeridos.
- Velar por la transparencia y cumplimiento de los derechos de todo accionista, comprobando y ratificando en el acta que se puso a disposición de todos los accionistas al menos 15 días antes de la celebración de la junta.

#### 3.5.4.2. Gerente General

**Tabla 92.** Manual de funciones gerente general

<b>INFORMACIÓN BÁSICA I</b>	
<b>Denominación del puesto:</b>	Gerente General
<b>Nivel funcional:</b>	Ejecutivo
<b>Depende:</b>	Directorio o Junta general de Accionistas
<b>Reporta a:</b>	Directorio o Junta general de Accionistas
<b>Supervisa a:</b>	- Subgerente - Administrador General - Secretaria de gerencia

<b>Relación directa:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Directorio</li> <li>- Subgerente</li> <li>- Administrador general</li> </ul>
<b>OBJETIVO DEL CARGO II</b>	
<p>Liderar la gestión estratégica mediante la gestión, dirección y control de cada departamento para asegurar la rentabilidad, competitividad y sustentabilidad planificando y ejecutando políticas hacia el cumplimiento de metas y objetivos.</p>	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES III</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ejecuta los actos y contratos que fueren necesarios, para el desarrollo y mejora de la empresa.</li> <li>2. Aprueba y ejecuta los programas, presentados por los diferentes departamentos.</li> <li>3. Ejerce la representación legal de la empresa.</li> <li>4. Supervisa y evalúa los planes y programas de ejecución de conformidad con lo planificado por la empresa.</li> <li>5. Coordina y controla el funcionamiento de los distintos procesos Empresariales y dependencias de la misma, de acuerdo a leyes y reglamentos.</li> <li>6. Vela por la conservación de los bienes de la Empresa y por su adecuado aprovechamiento y utilización.</li> <li>7. Autoriza contratos, asensos, de trabajadores.</li> <li>8. Propone a la Junta Directiva el Plan operativo y estratégico anual de la Empresa que contendrá; políticas y objetivos, programas de operación e inversión; y el Plan Financiero sujeto a aprobación.</li> </ol> <p><b>Funciones y responsabilidades de SSO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aprueba las disipaciones o recursos necesarios para hacer cumplir las disposiciones del Reglamento (Decreto 2393) y demás normas vigentes en materia de prevención de riesgos.</li> <li>2. Adopta las medidas necesarias para la prevención de los riesgos que puedan afectar a la salud y al bienestar de los trabajadores en los lugares de trabajo de su responsabilidad.</li> <li>3. Aprueba las disipaciones o recursos necesarios para la organización de los Servicios Médicos, Comités y Departamentos de Seguridad, con sujeción a las normas legales vigentes.</li> <li>4. Aprueba disipaciones y los recursos necesarios para entrega gratuitamente a sus trabajadores vestido adecuado para el trabajo y los medios de protección personal y colectiva necesarios.</li> <li>5. Aprueba y ejecuta planes y programas encaminados a la conservación de la seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del ambiente de trabajo.</li> <li>6. Apoya la formación en materia de prevención de riesgos, al personal de la empresa, con especial atención a los directivos técnicos y mandos medios, a través de cursos regulares y periódicos.</li> </ol>	

<b>ESPECIFICACIÓN DEL CARGO IV</b>	
<b>PERFIL</b>	
<b>Preparación académica</b>	Título de tercer nivel en: - Administración de empresas - Carreras afines.
<b>Experiencia</b>	Mínimo 2 años en Administración de empresas
<b>Conocimientos de Sistemas y paquetes informáticos</b>	Word, Excel, Power Point, Visio, Project, Internet.
<b>Conocimientos relativos al cargo</b>	- Normativa legal vigente sobre procesamientos de alimentos - BPMS - Seguridad y Salud Ocupacional - Comunicación Organizacional
<b>Conocimientos adicionales</b>	Ingles Básico
<b>COMPETENCIAS GENERALES V</b>	
- Disposición al cambio	
- Autodesarrollo	
- Toma de decisiones	
- Trabajo en equipo	
- Atención al cliente	
- Liderazgo	
- Innovación y creatividad	
- Visión estratégica	
<b>RIESGOS INHERENTES AL TRABAJO</b>	
FACTOR DE RIESGO ERGONÓMICO: Posición sentado	
FACTOR DE RIESGO MECÁNICO: Desplazamiento en transporte (terrestre)	
FACTOR DE RIESGO PSICOSOCIAL: Alta responsabilidad, Minuciosidad de la tarea, Trato con clientes y usuarios.	

<b>RESPONSABILIDADES DEL CARGO VII</b>	
<b>Por equipo, maquinaria y materiales</b>	El Gerente General es responsable de la correcta manipulación de los materiales y equipos utilizados en el desarrollo de su función.
	Procurar la conservación del buen estado de los materiales y equipos.

**Elaborado por:** Alex Toapanta

- **JEFE DE PRODUCCIÓN**

**Tabla 93.** Manual de funciones jefe de producción

<b>INFORMACIÓN BÁSICA I</b>	
<b>Denominación del puesto:</b>	Jefe de Producción
<b>Nivel funcional:</b>	Ejecutivo
<b>Depende:</b>	Gerente General
<b>Reporta a:</b>	-Gerente General -Junta general de accionistas
<b>Supervisa a:</b>	- Operarios
<b>Relación directa:</b>	-Gerente General -Jefe de contabilidad -Jefe de ventas
<b>OBJETIVO DEL CARGO II</b>	
Controlar todos los procesos de producción para la obtención de un producto de calidad	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES III</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gestionar y supervisar al personal a cargo</li> <li>2. Organiza todos los recursos necesarios para el proceso productivo</li> <li>3. Realizar reportes diarios de las actividades realizadas en la planta</li> </ol>	

4. Controlar el cumplimiento de los requisitos de calidad
5. Mejora continua

### **Funciones y responsabilidades de SSO**

1. Propone acciones para cumplir las disposiciones del Reglamento (Decreto 2393) y demás normas vigentes en materia de prevención de riesgos.
2. Propone la adopción de las medidas necesarias para la prevención de los riesgos que puedan afectar a la salud y al bienestar de los trabajadores en los lugares de trabajo de su responsabilidad.
3. Entrega gratuitamente a sus trabajadores vestido adecuado para el trabajo y los medios de protección personal y colectiva necesarios.
4. Aprueba y ejecuta planes y programas encaminados a la conservación de la seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del ambiente de trabajo.
5. Apoya la formación en materia de prevención de riesgos, al personal de la empresa, con especial atención a los directivos técnicos y mandos medios, a través de cursos regulares y periódicos.

### **ESPECIFICACIÓN DEL CARGO IV**

#### **PERFIL**

<b>Formación</b>	Título de tercer nivel en: - Ingeniero Industrial - Carreras afines
<b>Experiencia</b>	Mínimo 2 años en Gestión Gerencial
<b>Conocimientos de Sistemas y paquetes informáticos</b>	Word, Excel, Power Point, Visio, Project, Internet
<b>Conocimientos relativos al cargo</b>	- BPMS

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Calidad de producto y servicio</li> <li>- Seguridad y Salud Ocupacional</li> <li>- Legislación Laboral</li> <li>- Producción</li> <li>- Comunicación organizacional</li> </ul>
<b>Conocimientos adicionales</b>	Ingles Básico
<b>COMPETENCIAS GENERALES V</b>	
	- Disposición al cambio
	- Autodesarrollo
	- Toma de decisiones
	- Trabajo en equipo
	- Atención al cliente
	- Liderazgo
	- Innovación y creatividad
	- Visión estratégica
<b>RIESGOS INHERENTES AL TRABAJO VI</b>	
FACTOR DE RIESGO ERGONÓMICO: Posición sentado	
FACTOR DE RIESGO MECÁNICO: Desplazamiento en transporte (terrestre)	
FACTOR DE RIESGO PSICOSOCIAL: Alta responsabilidad, Minuciosidad de la tarea, Trato con clientes y usuarios	
<b>RESPONSABILIDADES DEL CARGO VII</b>	
<b>Por equipo, maquinaria y materiales</b>	El jefe de producción es responsable de la correcta manipulación de los materiales y equipos utilizados en el desarrollo de su función.
	Procurar la conservación del buen estado de los

	materiales y equipos.
--	-----------------------

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.5.4.3. Jefe de contabilidad

**Tabla 94.** Manual de funciones jefe de contabilidad

<b>INFORMACIÓN BÁSICA I</b>	
<b>Denominación del puesto:</b>	Jefe de contabilidad
<b>Nivel funcional:</b>	Administrativo
<b>Depende:</b>	Gerente General
<b>Reporta a:</b>	- Gerente general
<b>Supervisa a:</b>	- NO APLICA
<b>Relación directa</b>	- Gerente General  - Jefe de ventas
<b>OBJETIVO DEL CARGO II</b>	
<p>Analizar, organizar y controlar todas y cada una de las actividades contables de la empresa, para el oportuno y secuencial registro de las operaciones, cumpliendo con las obligaciones tributarias y las disposiciones legales emitidas por los organismos de control.</p>	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES III</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cumple y hace cumplir principios, prácticas y procedimientos de contabilidad financiera, control de inventarios y las disposiciones legales establecidas en las leyes pertinentes.</li> <li>2. Analiza los estados financieros y prepara informes de interpretación para la Administración que permitan una acertada toma de decisiones (Índices económico-financieros, análisis marginal, nivel de equilibrio, cuadros de vencimientos de</li> </ol>	

obligaciones y más notas aclaratorias).

- 3.** Controla y revisa los registros de control de inventarios, de materiales, suministros, etc., y cuida de su corrección y actualización.
- 4.** Prepara estados de origen y aplicación de fondos, estados patrimoniales.
- 5.** Facilita y colabora en la revisión de la auditoría externa e interna y en las actividades de control de los organismos pertinentes.
- 6.** Interpreta, aclara y/o sugiere modificaciones en el código de cuentas vigente, en el manual de contabilidad financiera y hace cumplir los procedimientos contables.
- 7.** Mantiene el registro y control contable sobre los comprobantes de la empresa y verifica su legalización antes de procesarlos.
- 8.** Revisa las imputaciones y mantiene actualizados los libros de contabilidad.
- 9.** Verifica mensualmente el cuadro de cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventarios, etc.
- 10.** Controla y comprueba la exactitud y corrección de los comprobantes de ingreso y egreso de caja, roles de pago, factura por compras, notas de débito y crédito, facturas de venta, etc.
- 11.** Prepara los estados financieros normales y con su re expresión y los somete a consideración de los directivos.
- 12.** Prepara los estados de cuenta para clientes y ejecuta otros trabajos varios, relacionados con la teneduría de libros.
- 13.** Realiza las conciliaciones bancarias mensuales.
- 14.** Prepara los datos requeridos para elaboración del presupuesto de la empresa.
- 15.** Vela por el correcto y oportuno cumplimiento de las obligaciones tributarias, como las de agente de retención, contribuciones e impuestos (IVA, Retención en la fuente, anticipos IR), etc.
- 16.** Coordina y supervisa las tareas de análisis y supervisión de las cuentas para asegurarse de la razonabilidad de los saldos.
- 17.** Colabora en la preparación de instructivos para el cálculo del tamaño de inventarios.
- 18.** Mantiene actualizados los registros y tarjetas de los activos fijos, como (propiedad planta y equipo), depreciaciones, revalorizaciones y re expresión de conformidad con lo establecido en la ley.
- 19.** Prepara cuadros demostrativos de los cálculos por re expresión, exigidos por la ley.

- 20. Mantiene actualizados los registros de vencimientos de préstamos bancarios y pago de intereses sobre estos.
- 21. Colabora proveyendo documentación para reclamos tributarios, exoneraciones y los procesos de auditoria externa y fiscalización.
- 22. Prepara la declaración de impuestos a la renta, datos contables, financieros y de costos requeridos por entidades que la regulan etc.
- 23. Elabora manuales de Procedimientos Contables y cuida de su aplicación y revisión periódica.

**Funciones y responsabilidades de SSO.**

- 1. Participa en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.
- 2. Asiste a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.
- 3. Usa correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuida de su conservación.
- 4. Informa al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunica a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.
- 5. Cuida de su higiene personal, para prevenir el contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa
- 6. No introduce bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.
- 7. Colabora en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.

<b>ESPECIFICACIÓN DEL CARGO IV</b>	
<b>PERFIL</b>	
<b>Formación</b>	Título de Tercer Nivel en:

	-Ingeniero Comercial Mención Contabilidad y Auditoría.  -Carreras afines.
<b>Experiencia</b>	Mínimo 2 años en Contabilidad General
<b>Conocimientos de Sistemas y paquetes informáticos</b>	Word, Excel, Power Point, Visio, Project, Internet, SRI, Compras Públicas.
<b>Conocimientos relativos al cargo</b>	- Contabilidad general  - Leyes, Normas y Reglamentos Tributarios SRI  - Contratación Pública  - Administración
<b>Conocimientos adicionales</b>	Ingles Básico
<b>COMPETENCIAS GENERALES V</b>	
- Toma de decisiones	
- Liderazgo	
- Planificación estratégica	
- Trabajo en equipo	
- Desarrollo de personas	
- Dirección de personal	
- Conocimientos y experiencia	
<b>RIESGOS INHERENTES AL TRABAJO VI</b>	
FACTOR DE RIESGO ERGONÓMICO: Posición sentado	
FACTOR DE RIESGO PSICOSOCIAL: Alta responsabilidad, Minuciosidad de la tarea, Trato con clientes y usuarios	
<b>RESPONSABILIDADES DEL CARGO VII</b>	
<b>Por equipo, maquinaria y</b>	El jefe del Departamento Financiero es responsable de la

<b>materiales</b>	correcta manipulación de los materiales y equipos utilizados en el desarrollo de su función.
	Procurar la conservación del buen estado de los materiales y equipos.

**Elaborado por:** Alex Toapanta

#### 3.5.4.4. Jefe de ventas

**Tabla 95.** Manual de funciones jefe de ventas

<b>INFORMACIÓN BÁSICA I</b>	
<b>Nombre del puesto:</b>	Jefe de Ventas
<b>Nivel funcional</b>	Administrativo
<b>Depende</b>	Jefe de Contabilidad
<b>Reporta a:</b>	Jefe de Contabilidad
<b>Supervisa a:</b>	Vendedor
<b>Relación directa</b>	Jefe de contabilidad
<b>OBJETIVO DEL CARGO II</b>	
Gestionar los pedidos del producto y poner a mención para la producción de los mismos.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES III</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Solicita la emisión de la facturación para gestionar la cobranza del servicio proporcionados, de acuerdo a lo establecido en los contratos</li> <li>2. Registra ordenada y sistemáticamente las transacciones contables mantiene actualizados los sistemas contables computarizados y fortalece los procedimientos de control interno.</li> <li>3. Realiza el control previo a la emisión de comprobantes y cheques.</li> </ol>	

4. Informa a las áreas que reciben las facturas para gestionar la cobranza.
5. Elabora un oficio a cada cliente indicando número de facturas o el reporte generado donde mencione el número de factura del servicio vendido.
6. Entrega o envió vía email al cliente

**Funciones y responsabilidades de SSO**

1. Participa en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.
2. Asiste a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.
3. Usa correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuida de su conservación.
4. Informa al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunica a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.
5. Cuida de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa.
6. No introduce bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.
7. Colabora en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.

**ESPECIFICACIÓN DEL CARGO IV**

**PERFIL**

<b>Formación:</b>	Título de Tercer Nivel en: - Licenciatura en Contabilidad y Auditoria CPA - Carreras a Fines
<b>Experiencia</b>	Mínimo 2 años en actividades afines

<b>Conocimientos de Sistemas y paquetes informáticos</b>	Word, Excel, Power Point, Visio, Project, Internet
<b>Conocimientos relativos al cargo</b>	-Contabilidad General -Manejo de facturas y cobros a los clientes -Leyes, reglamentos, normas vigentes
<b>Conocimientos adicionales</b>	- Ingles Básico
<b>COMPETENCIAS NECESARIAS V</b>	
- Toma de decisiones	
- Liderazgo	
- Planificación estratégica	
- Trabajo en equipo	
- Desarrollo de personas	
- Dirección de personal	
- Conocimientos y experiencia	
<b>RIESGOS INHERENTES AL TRABAJO VI</b>	
FACTOR DE RIESGO ERGONÓMICO: Posición sentado	
FACTOR DE RIESGO MECÁNICO: Desplazamiento en transporte (terrestre)	
FACTOR DE RIESGO PSICOSOCIAL: Alta responsabilidad, Minuciosidad de la tarea, Trato con usuarios.	

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.5.4.5. Vendedor

**Tabla 96.** Manual de funciones del vendedor

<b>INFORMACIÓN BÁSICA I</b>	
<b>Nombre del puesto:</b>	Vendedor

<b>Nivel funcional</b>	Administrativo
<b>Depende</b>	Jefe de ventas
<b>Reporta a:</b>	Jefe de ventas
<b>Supervisa a:</b>	No aplica
<b>Relación directa</b>	Jefe de ventas
<b>OBJETIVO DEL CARGO II</b>	
Distribuir el producto conforme a la orden que se solicitó los pedidos.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES III</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar las entregas conforme los pedidos</li> <li>2. Realizar las entregas en el tiempo establecido en el pedido</li> <li>3. Cumplir con los requisitos de limpieza al realizar las entregas</li> <li>4. Pasar un reporte de las entregas realizadas al jefe de ventas</li> </ol> <p><b>Funciones y responsabilidades de SSO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participa en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.</li> <li>2. Asiste a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.</li> <li>3. Usa correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuida de su conservación.</li> <li>4. Informa al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunica a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.</li> <li>5. Cuida de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa.</li> <li>6. No introduce bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo</li> </ol>	

los efectos de dichas sustancias.	
7. Colabora en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.	
<b>ESPECIFICACIÓN DEL CARGO IV</b>	
<b>PERFIL</b>	
<b>Formación:</b>	Título de Segundo Nivel en: - Bachiller  - Licencia tipo B
<b>Experiencia</b>	Mínimo 2 años en actividades afines
<b>Conocimientos de Sistemas y paquetes informáticos</b>	Word, Excel
<b>Conocimientos relativos al cargo</b>	-Manejo de facturas y cobros a los clientes
<b>Conocimientos adicionales</b>	- Inglés Básico
<b>COMPETENCIAS NECESARIAS V</b>	
- Toma de decisiones	
- Liderazgo	
- Planificación estratégica	
- Trabajo en equipo	
- Desarrollo de personas	
- Dirección de personal	
- Conocimientos y experiencia	
<b>RIESGOS INHERENTES AL TRABAJO VI</b>	
FACTOR DE RIESGO ERGONÓMICO: Posición sentado	

FACTOR DE RIESGO MECÁNICO: Desplazamiento en transporte (terrestre)
FACTOR DE RIESGO PSICOSOCIAL: Alta responsabilidad, Minuciosidad de la tarea, Trato con usuarios.

Elaborado por: Alex Toapanta

### 3.5.4.6. Operario de galpón

Tabla 97. Manual de funciones operarios de galpón

INFORMACIÓN BÁSICA I	
<b>Nombre del puesto:</b>	Operario de Galpón
<b>Nivel funcional</b>	Obrero
<b>Depende</b>	Jefe de Producción
<b>Reporta a:</b>	Jefe de Producción
<b>Supervisa a:</b>	No aplica
<b>Relación directa</b>	Jefe de Producción
OBJETIVO DEL CARGO II	
Cuidar del bienestar y crianza de los pollos del galpón.	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES III	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alimentar a los pollos en el tiempo adecuado</li> <li>2. Limpieza y desinfección de los bebederos y comederos</li> <li>3. Limpieza dentro y fuera de los galpones</li> <li>4. Control de mortalidad</li> <li>5. Vacunas a los pollos</li> </ol> <p><b>Funciones y responsabilidades de SSO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participa en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la</li> </ol>	

<p>higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.</p> <p>2. Asiste a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.</p> <p>3. Usa correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuida de su conservación.</p> <p>4. Informa al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunica a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.</p> <p>5. Cuida de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa.</p> <p>6. No introduce bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.</p> <p>7. Colabora en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.</p>	
<b>ESPECIFICACIÓN DEL CARGO IV</b>	
<b>PERFIL</b>	
<b>Formación:</b>	<p>Título de Segundo Nivel en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agropecuario</li> <li>- Bachiller</li> </ul>
<b>Experiencia</b>	Mínimo 2 años en actividades afines
<b>Conocimientos de Sistemas y paquetes informáticos</b>	Word, Excel, Power Point, Visio, Project, Internet
<b>Conocimientos relativos al cargo</b>	NO APLICA
<b>Conocimientos adicionales</b>	NO APLICA

<b>COMPETENCIAS NECESARIAS V</b>	
-	Toma de decisiones
-	Liderazgo
-	Planificación estratégica
-	Trabajo en equipo
-	Desarrollo de personas
-	Dirección de personal
-	Conocimientos y experiencia
<b>RIESGOS INHERENTES AL TRABAJO VI</b>	
FACTOR DE RIESGO ERGONÓMICO: Posición de pie y con cargas	
FACTOR DE RIESGO MECÁNICO: Desplazamiento en transporte (terrestre)	
FACTOR DE RIESGO PSICOSOCIAL: Alta responsabilidad.	

**Elaborado por:** Alex Toapanta

### 3.5.4.7. Operario de la planta faenadora

**Tabla 98.** Manual de funciones operario de la planta procesadora

<b>INFORMACIÓN BÁSICA I</b>	
<b>Nombre del puesto:</b>	Operario de la planta faenadora
<b>Nivel funcional</b>	Obrero
<b>Depende</b>	Jefe de Producción
<b>Reporta a:</b>	Jefe de Producción
<b>Supervisa a:</b>	No aplica
<b>Relación directa</b>	Jefe de Producción
<b>OBJETIVO DEL CARGO II</b>	
Desarrollar las actividades del proceso productivo de la planta faenadora.	

### **FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES III**

1. Conocer los procesos de la planta
2. Multifuncional
3. Manipulación de las maquinarias
4. Cumplimiento de las BPMS

#### **Funciones y responsabilidades de SSO**

1. Participa en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.
2. Asiste a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.
3. Usa correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuida de su conservación.
4. Informa al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunica a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.
5. Cuida de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa.
6. No introduce bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.
7. Colabora en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.

### **ESPECIFICACIÓN DEL CARGO IV**

#### **PERFIL**

<b>Formación:</b>	Título de Segundo Nivel en: - Agropecuario - Bachiller
<b>Experiencia</b>	Mínimo 2 años en actividades afines
<b>Conocimientos de Sistemas y paquetes informáticos</b>	
<b>Conocimientos relativos al cargo</b>	NO APLICA
<b>Conocimientos adicionales</b>	NO APLICA
<b>COMPETENCIAS NECESARIAS V</b>	
- Toma de decisiones	
- Liderazgo	
- Planificación estratégica	
- Trabajo en equipo	
- Desarrollo de personas	
- Dirección de personal	
- Conocimientos y experiencia	
<b>RIESGOS INHERENTES AL TRABAJO VI</b>	
<b>FACTOR DE RIESGO ERGONÓMICO:</b> Posición de pie y con cargas	
<b>FACTOR DE RIESGO MECÁNICO:</b> Desplazamiento en transporte (terrestre)	
<b>FACTOR DE RIESGO PSICOSOCIAL:</b> Alta responsabilidad.	

Elaborado por: Alex Toapanta

### **3.5.5. ASPECTOS LEGALES**

#### **3.5.5.1. REGISTROS LEGALES**

##### **a) Registro Único de Contribuyentes**

El RUC, es un registro que identifica a la empresa, es de carácter obligatorio que garantiza el cumplimiento de las obligaciones tributarias. A continuación, se detalla 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 la Cédula y 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).

##### **b) 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.
- Certificado de no adeudar a la Municipalidad.
- Copia de la cédula, 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.

### **c) Permiso de los Bomberos**

Este permiso se lo solicitará 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 requiere los siguientes requisitos:

- Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal
- Copia del RUC
- Copia de la Patente Municipal.

### **d) 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 con llevan 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.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o del 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.

### e) **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
- 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 No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de la tasa correspondiente de US/ 50.00, de conformidad con lo dispuesto en el Libro IX del Texto Unificado de la Legislación Ambiental Secundaria (TULAS).
- Esta solicitud debe ser suscrita por el representante legal.

### **3.6. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL, ECONOMICO Y SOCIAL**

El presente capítulo constituye un análisis detallado de cada uno de los aspectos tanto económicos, social y del medio ambiente, en condiciones positivas y negativas que el

proyecto generé en los diferentes campos y que permita identificar los 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 provocará en el entorno.

**Tabla 99.** Escala de valoración del impacto

<b>Escala de Impactos Valoración Cualitativa</b>	<b>Valoración Cuantitativa</b>
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:** ASOPROAGPI

**Elaborado por:** Alex Toapanta

Después de examinar a la matriz, se continuará al análisis de cada uno de los impactos que tendrá el proyecto.

### **3.6.1. IMPACTO SOCIAL**

El impacto social es un proceso importante dentro del proyecto, ya que no solo se enfocará a la eficiencia de los impactos que genere el mismo, sino que tomará en cuenta aspectos de equidad y al bienestar de la comunidad.

#### **a) Fuentes de Trabajo**

La implementación de la empresa de producción y distribución de pollos, hará que mejore la calidad de vida tanto de los propietarios como de la población, ya que generará empleo para aquellas personas que necesiten, y sobre todo disminuirá la migración a las ciudades urbanas o fuera del país, por lo tanto permitirá fortalecer la economía familiar mediante la satisfacción de necesidades básicas.

#### **b) Contribuir al Desarrollo Socio-Económico de la Parroquia**

Este impacto es de gran importancia para los empresarios debido a que incentiva a los a los mismos a invertir, y tener una mejora continua y así enfrentar a la competencia con productos de calidad y satisfacer la necesidad de las personas que adquieren el producto.

### **3.6.2. IMPACTO ECONÓMICO**

El impacto económico sirve para medir los resultados y los beneficios de inversiones en infraestructuras, organización de eventos, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impacto socioeconómico, incluyendo cambios legislativos y regulatorios.

#### **a) Rentabilidad del Proyecto**

Es un proyecto rentable en el estudio de mercado demuestra que existe demanda insatisfecha, es decir, que el producto tendrá aceptación sin ningún inconveniente.

#### **b) Incentivo de Consumo**

A través de la distribución de este producto se va a lograr satisfacer la necesidad del mercado por adquirir más de este producto, así se logrará satisfacer la necesidad de las personas que consumen este producto.

#### **c) Ingreso de Empresa**

El proyecto tocará la empresa privada, ya que necesitara de medios de comunicación, de empresas de publicidad quienes serán los crearan estrategias de marketing para dar a conocer a

### **3.6.3. IMPACTO AMBIENTAL**

En este impacto se debe analizar la calidad de los recursos como agua saludable, aire limpio y suelo sano y productivo. El control de la contaminación se apoya en la verificación del cumplimiento de las normativas y autorizaciones correspondientes.

Este proyecto evalúa el párrafo 40 Art. 149 de la ley orgánica de régimen municipal señala:

“Velar por el fiel cumplimiento de las normas legales sobre saneamiento ambiental y especialmente de las que tienen relación con ruidos, olores desagradables, humo, gases

tóxicos, polvo atmosférico, emanaciones y demás factores que pueden afectar la salud y bienestar de la población.”

La avicultura es la cadena de proteína animal menos dañina al medio ambiente en comparación con las de producción de ganado y cerdo.

**a) Conservación del Medio Ambiente**

La conservación del medio ambiente es una actividad primordial que brinda la posibilidad, entre otras cosas, de mejorar la calidad de vida de los pobladores en la que se debe buscar una convivencia con el ecosistema.

Por lo tanto, construir una empresa donde se respete las ordenanzas municipales, por ende, se mantendrá un estricto control de la base legal para mantener un contacto satisfactorio con el ecosistema

**b) Aprovechamiento de Recursos**

La producción de pollo genera gallinaza, (abono) a partir de esta, lo que elimina cualquier efecto que se pueda tener en el medio ambiente.

## **4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1. CONCLUSIONES**

- La revisión bibliográfica fue de gran utilidad para realizar el proyecto, tomando en cuenta cada una de las definiciones como aporte para el trabajo de grado.
- En el diagnóstico inicial se realizó un análisis en la parroquia tanto en las condiciones de la localidad para el desarrollo del proyecto como la disponibilidad de materia prima existente en la parroquia González Suárez.
- Con la realización del estudio de factibilidad se determinó la demanda insatisfecha de pollos anuales en la parroquia González Suárez, que con la ampliación de la planta se logra satisfacer. De igual manera, se establecieron los procesos productivos, normas de seguridad y BPMS con la adquisición de las maquinarias adecuadas para cumplir con los niveles de producción y ventas planteados en este proyecto. Lo que permite la viabilidad mediante el análisis de los indicadores financieros, los cuales arrojaron resultados como el VAN de \$ 80251.29 TIR de 29% y la Relación Beneficio Costo de 1.04, valores que se presentan como favorables para la puesta en marcha de la inversión. Desarrollándose también, la filosofía de la empresa y los manuales de funciones para cada uno de los puestos de trabajo, así como el impacto social en la parroquia con la implementación del proyecto, creándose nuevas fuentes de empleo.

## **4.2. RECOMENDACIONES**

- Implementar el proyecto en base a los resultados obtenidos que demuestran la factibilidad del mismo.
- Promocionar los pollos de ASOPROAGPI ya que es un producto perteneciente a la parroquia y buscar la ampliación del proyecto en un tiempo determinado con la innovación tecnológica de las maquinarias.
- Fomentar a la realización de proyectos de inversión y creación de micro empresas en la parroquia para el desarrollo de las familias.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

9001:2008, I. (s.f.).

ANTONIO, M. A. (2007). Publi. Universidad Publica de Navarra.

BEDOYA L, S. L. (02 de 2014). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE POLLOS (BROILERS) EN EL CANTÓN URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA. *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE POLLOS (BROILERS) EN EL CANTÓN URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA*. IBARRA, IMBABURA, ECUADOR.

BRAVO VALDIVIESO, M. (2011). *CONTABILIDAD GENERAL*. ECUADOR.

C., A. A. (2009). *FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION* (PRIMERA ed.). MEXICO: PEARSON EDUCACION.

CHAIN, N. S. (2008). *proyectos de inversion y evaluacion* (primera ed.). mexico.

Chain, N. y. (2003). *PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS*. MEXICO: MacGraw.

DANIEL SIPPER, R. L. (1998). *PLANEACION Y CONTROL DE LA PRODUCCION*. MEXICO: McGRAW-HILL.

E., B. R. (2008). *ENFONQUE MODERNO DE PLANEACION Y CONTROL DE RECURSOS* (SEGUNDA ed.). MARTHA EDNA SUAREZ RIOS.

GABRIEL, B. U. (2010). *EVALUACION DE PROYECTOS* (SEXTA ed.). MEXICO.

GARAY, A. (2012). *MARKETING* (DECIMOCUARTA ed.). MEXICO.

GERARDO, G. (2008). *CONTABILIDAD FINANCIERA* (QUINTA ed.).

GERMAN, A. V. (2002). *PROYECTOS FORMULACIONEVALUACIONY COMTROL* (CUARTA EDICION ed.). COLOMBIA.

- JUAN, F. U. (2007). *PROYECTO DE INVERSION PARA LAS PYMES CREACION DE EMPRESAS* (PRIMERA ed.). COLOMBIA: EDITORIAL ECOE EDICIONES Ltda.
- MANUEL, C. (2007). *COSTOS POR ORDENES*.
- MARCELO ALVAREZ, L. V. (2008). *PROCESOS SOCIOCULTURALES Y ALIMENTACION*. 1997: EDICIONES DEL SOL.
- MARCIAL, C. (2006). *FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*. COLOMBIA.
- MORALES, C. M. (2010). *GERENCIA DE PROYECTOS*. ECUADOR.
- N, P. R. (2008). *DESARROLLO DE LA MENTALIDAD EMPRESARIAL*.
- NURIA, G. (2008). *GESTION DE PROYECTOS*.
- OCEANO, G. E. (2002). *DICCIONARIO DE ADMINISTRACION Y FINANZAS*. BOGOTA-COLOMBIA.
- PHILIP, K. (2008). *PRINCIPIOS DE MARKETING* (DOCEAVA ed.). MEXICO: PRENTICE HALL.
- PROFESIONAL, D. P. (s.f.). *SITIO ARGENTINO DE PRODUCCION ANIMAL*. Obtenido de SITIO ARGENTINO DE PRODUCCION ANIMAL: [http://www.produccion-animal.com.ar/produccion\\_aves/produccion\\_avicola/106-MANUAL\\_DE\\_AVICULTURA.pdf](http://www.produccion-animal.com.ar/produccion_aves/produccion_avicola/106-MANUAL_DE_AVICULTURA.pdf)
- R, L. (1999). *INVENTARIO Y ANALISIS DE MERCADO* (CUARTA ed.).
- RICARDO, F. V. (2007). *MANUAL PARA ELABORAR UN PLAN DE MERCADOTECNIA*. MEXICO: McGRAW-HILL.
- RODRIGO MARTINEZ, E. C. (2008). *CONTABILIDAD FINANCIERA*.
- SOLEDAD ORJUELA CORDOVA, P. S. (2002). *GUIA DEL ESTUDIO DE MERCADO PARA EVALUACION DE PROYECTOS*. SANTIAGO DE CHILE.

STANTON WILLIAM J, E. M. (2007). *FUNDAMENTOS DE MARKETING* (DECIMOCUARTA ed.). MEXICO: MCGRAW-HILL INTERRAMERICANA EDITORES, S.A.DE C.V.

TIM, H. (2008). *MANAGEMENT* (PRIMERA ed.). ARGENTINA: THE ECONOMIST.

VALLEJO, J. L. (2004). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE PRESENTAMIENTO PRESENTADORES DE SERVICIO DE TELEFONIA*. BOGOTA D.C.

WHEELLEN TOMAS L, H. D. (2007). *ADMINISTRACION ESTRATEGICA POLITICAS DE NEGOCIOS* (DECIMA ed.). MEXICO.

ZAPATA SÁNCHEZ, P. (2011). *CONTABILIDAD GENERAL CON BASES EN LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA* (SEPTIMA ed.). MADRID-ESPAÑA.

## 6. ANEXOS

### Anexo 1. Encuesta

## ENCUESTAS DIRIGIDAS A FAMILIAS DE LA PARROQUIA GONZALEZ SUÁREZ



### UNIVESIDAD TECNICA DEL NORTE FACULTAD DE INGENIERIA EN CIENCIAS APLICADAS CARRERA DE INGENIERIA INDUSTRIAL

NOMBRE Y APELLIDO: .....

1. ¿Adquiere usted carne de pollo para consumo familiar?

SIEMPRE	
CASI SIEMPRE	
NUNCA	

2. ¿Usted cada cuánto tiempo se prevé de los pollos?

FRECUENCIA	CANTIDAD EN (Lbs)
DIARIO	
SEMANAL	
QUINCENAL	
MENSUAL	

3. ¿Dónde adquiere la carne de pollo?

OTAVALO		CAYAMBE		LOCALIDAD	
SUPERMERCADOS		SUPERMERCADOS		TIENDAS	
MERCADOS		MERCADOS		FABRICANTE	
FRIGORIFICOS		FRIGORIFICOS		MINORISTAS	
TIENDAS		TIENDAS			

**4. ¿Cuántas lb adquiere semanalmente de pollo?**

CANTIDAD	VISTO
DE 1 Y 4 LIBRAS	
DE 5 Y 7 LIBRAS	

**5. ¿Si tuviera la posibilidad de tener un nuevo proveedor de pollos que exigiera de este? (califique de 1 a 5 donde 1 es la más importante y 5 la menos importante)**

CARACTERISTICAS	CALIFICACION
PRECIO	
ENTREGA OPORTUNA	
PROMOCIONES	
SERVICIO	

Otros.....

**6. ¿A qué precio adquiere la libra de pollo?**

CANTIDAD	PRECIO (\$)
1 Lb DE POLLO	

**7. ¿Usted ha recibido promoción por parte de su proveedor actual?**

SI	
NO	

**8. Califique del 1 a 5 las siguientes características según su importancia al momento de comprar pollo. Considere al 4 como de mayor importancia y al 1 como de menor importancia.**

CARACTERISTICAS	CALIFICACION
HIGIENE	
MARCA	
PRECIO	
EMPAQUE	

**9. ¿Cuándo compra pollo en qué presentación prefiere?**

ENTEROS	
PARTES	

**10. ¿Estaría de acuerdo en adquirir para el consumo familiar pollo producida en la misma parroquia?**

SI	
NO	

**11. ¿Qué medio de comunicación es de su preferencia?**

<b>MEDIOS</b>	<b>PREFERENCIA</b>
RADIO	
TELEVISION	
TRIPTICO	
HOJAS VOLANTES	
REDES SOCIALES	

**OBSERVACIONES**

.....  
.....

**NOMBRE:** .....

**LUGAR:** .....

**FECHA:** .....

**¡GRACIAS POR SU COLABORACION!**

## Anexo 2. Proforma de la peladora

6/12/2017

Gmail - peladora de pollo ECOSERV



ALEX TOAPANTA <adtoapantam@gmail.com>

### peladora de pollo ECOSERV

Christian De la Torre Ayala <ecoserv2006@hotmail.com>  
Para: "adtoapantam@gmail.com" <adtoapantam@gmail.com>

31 de marzo de 2017, 15:28

## ECOSERV

PELADORAS DE PAPA Y POLLO

LICUADORAS INDUSTRIALES

REBANACHIPS

DESPULPADORAS

FREIDORAS

BROSTERS

[www.ecoserv-ec.com](http://www.ecoserv-ec.com)

Peladora o desplumadora de pollo 2 a 4 por parada Ej. 5 pollos de 5 lbs por parada

dependiendo del peso del tamaño del ave.

Fabricada totalmente en acero inoxidable para alimentos 304- 2B

mate para alimentos por requerimientos y regulaciones sanitarias imperantes,

\$ 1680 + IVA

tanque en acero de 1mm, disco de pelado en acero de 1.5 mm,

dispuesta sobre base en hierro tratado , base de 4 patas,

dedos de pelado americanos dispuestos en disco y pared en

numero y posición para minimizar el daño a la piel del pollo,

disco con aletas para desfogue, boca de salida de plumas,

motor brasilero WEG de 1HP, 1730 rpm, 110 o 220 Voltios,

swich de encendido, eje en acero dispuesto en manzana

en fundición, reducción por bandas.

Tiempo de fabricación : en stock

Forma de pago:contado .

<https://mail.google.com/mail/u/0/?ui=2&ik=eec0e4b56javar=3Mw5h7Q7BY.es&view=pt&msg=15b290e19660f11&search=inbox&siml=15b260e...> 1/3

Peso aprox: 50 Kg  
Dimensiones: 60 cm diametro, alto total 85 cm  
Garantía : 12 meses por defectos de fabricación.  
Fabricación: 10 días si fuera de stock.

**Christian de la Torre**  
**Gerente**

**Teléfonos: 2655945 098341405 Quito-Ecuador**

Roserv/ Fco de San Miguel 08063 y Tanta Cris Quito. Teléfonos: 2655945 098341405

[ecoserv2006@hotmail.com](mailto:ecoserv2006@hotmail.com)

[www.ecoserv-ec.com](http://www.ecoserv-ec.com) pagina Web

Proceso previo al pelado en maquina:

Escaldado en agua caliente entre 50 a 60 grados centigrados Dependiendo de la zona geografica.

---

**2 archivos adjuntos**



p.pollo.jpg  
23K

**Anexo 3. Peladora de Pollos**



**Anexo 4. Escaldadora**



**Anexo 5. Proforma de la escaldadora**



ALEX TOAPANTA &lt;adtoapantam@gmail.com&gt;

---

**Escaldadora**

---

Christian De la Torre Ayala <ecoserv2006@hotmail.com>  
Para: "adtoapantam@gmail.com" <adtoapantam@gmail.com>

31 de marzo de 2017, 15:27

## ECOSERV

RELACIONES DE PAPA Y POLVO

LICUADORAS INDUSTRIALES

REMANACHES

DESPULPADORAS

FREDDORAS

BROSTERS

[www.ecoserv-ec.com](http://www.ecoserv-ec.com) [pagina web.](#)

PROFORMA  
ESCALDADORA DE POLLO 8-10 ( 5 Libras) POLLOS POR PARADA A Gas  
\$ 3400 no incluye IVA

Tanque en acero inoxidable curvo, en 1.2mm,  
aleta de escaldado en acero, quemador longitudinal  
a gas, motor reductor Dayton americano de 1/40, 110 voltios,  
control de temperatura digital, estructura en tubo acero, válvula de  
desfogue de agua de 1/2 vuelta.  
Capacidad del tanque 70 galones.  
Dimensiones 150 x 80 x 90 cm de alto.

Tiempo de fabricacion 15 dias. laborables  
Forma de pago : 60% para fabricacion, 40% a la entrega.

Garantia : 12 meses por defectos de fabricacion.

Atentamente,

Christian de la Torre  
ECOSERV  
[www.ecoserv-ec.com](http://www.ecoserv-ec.com)

Telefonos 2655945 0988341405



Este correo electrónico se ha enviado desde un equipo libre de virus y protegido por Avast.  
[www.avast.com](http://www.avast.com)

---



Libre de virus. [www.avast.com](http://www.avast.com)

---



escaladora 4.jpg  
396K

## Anexo 6. Proforma de conos de sangrado

6/12/2017

Gmail - conos de degolle



ALEX TOAPANTA <adtoapantam@gmail.com>

---

### conos de degolle

Christian De la Torre Ayala <ecoserv2006@hotmail.com>  
Para: "adtoapantam@gmail.com" <adtoapantam@gmail.com>

6 de abril de 2017, 12:37

MESA CON 6 CONOS DE DESANGRE  
fabricada en acero inoxidable para alimentos, bandeja  
inferior en acero para recolectar la sangre, patas en  
acero inoxidable

980 + IVA

Tiempo de fabricacion : 10 dias  
Precio no incluye IVA.  
Garantia : 12 meses por defectos de fabricacion.

Atentamente,

Christian de la Torre  
ECOSERV  
[www.ecoserv-ec.com](http://www.ecoserv-ec.com)

Telefonos 2655045 098341405

---

Get news, entertainment and everything you care about at Live.com. [Check it out!](#)



Libre de virus. [www.avast.com](http://www.avast.com)

---

#### 2 archivos adjuntos



cono de deg.png  
30K

20180610\_086268.jpg  
2392K

## Anexo 7. Conos de sangrado



## Anexo8. Tabla de costo eléctrico

CONSUMO ELECTRICO GALPON							
DETALLES	CANTIDAD	CONSUMO KW	CONSUMO HORA	CONSUMO DIA	CONSUMO MES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CALEFACTORES	8	5	40	320	7680	0,02	153,6
ILUMINACION	20	0,04	0,8	6,4	153,6	0,02	3,072
<b>TOTAL</b>							<b>156,67</b>

CONSUMO ELECTRICO FAENADORA							
DETALLES	CANTIDAD	CONSUMO KW	CONSUMO HORA	CONSUMO DIA	CONSUMO MES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
PELADORA	2	1,1	2,2	17,6	422,4	0,02	8,448
CHILLER	1	0,55	0,55	4,4	105,6	0,02	2,112
ESCALDADORA	2	0,74	1,48	11,84	284,16	0,02	5,6832
ATURDIDOR	1	0,12	0,12	0,96	23,04	0,02	0,4608
CADENA	1	0,74	0,74	5,92	142,08	0,02	2,8416
CUARTO FRIO	1	8,3	8,3	66,4	1593,6	0,02	31,872
ILUMINACION	8	0,032	0,256	2,048	49,152	0,02	0,98304
<b>TOTAL</b>							<b>52,40</b>

## Anexo 9. Tabla de consumo de agua

CONSUMO DE AGUA						
DETALLES	CANTIDAD	CONSUMO LT	CONSUMO DIA	CONSUMO MES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
BEBEDEROS	120	3	360	10800	0,00092	9,94
CHILLER	1	2140	2140	51360	0,00092	47,25
ESCALDADORA	2	264,6	529,2	12700,8	0,00092	11,68
<b>TOTAL</b>						<b>68,87</b>

## Anexos 10. Proforma de la camioneta

611202017 Great Wall Wingle 5 Cs 2017 - Nuevo Glas - Comprar en PATIOTuerca Ecuador

**PATIoTuerca** □

Desde \$ 22.590 ◀

---

### Resumen del GREAT WALL WINGLE 5 CS 2017

Sentirse seguro en cualquier tipo de camino es indispensable, por eso Wingle 5 viene equipada con frenos de disco a las 4 ruedas que no se bloquean al frenar repentinamente e incluso dejará al conductor maniobrar el vehículo en cualquier emergencia.

La carrocería con programación deformable, dos airbags y cinturones de seguridad con pre-tensionadores brindan seguridad total a los usuarios.

<http://www.ambacar.ec/modelo/wingle-5-cabina-simple>

---

### Versiones del GREAT WALL WINGLE 5 CS 2017

**4 Versiones**

	2.4L CS 402 GASOLINA AC	2.4L CS 404 GASOLINA AC	2.8L CS 404 DIESEL CHASSIS
Precio Desde*	\$ 22.590	\$ 24.490	\$ 25.190
Motor			
Dirección	Hidráulica	Hidráulica	Hidráulica
Alimentación	Sistema de Inyección Electrónica	Sistema de Inyección Electrónica	Rel Común BOSCH
Posición del motor	Delantera	Delantera	Delantera
Cilindros	4	4	4
Torque máximo (Nm)	200 Nm / 3.000 rpm	200 Nm / 3.000 rpm	225 Nm / 1.800 rpm

<http://ecuador.patiotuerca.com/ficha-catalogo/great-wall/wingle%205%20cs2017> 1/3

Características	V	V	V
Cilindros (l)	2-4L	2-4L	2-4L
Potencia máxima (HP)	104 Hp / 5.250 rpm	104 Hp / 5.250 rpm	94 Hp / 3.600 rpm
Transmisión	—	—	—
Tipo de transmisión	Manual	Manual	Manual
Frenos Delanteros	Disco	Disco	Disco
Trazación	4x2	4x4	4x4
Frenos Traseros	Tambor	Tambor	Tambor
Suspensión Delantera	Doble horquilla con barra de torsión	Doble horquilla con barra de torsión	Doble horquilla con barra de torsión
Neumáticos delanteros	245/70 R16	245/70 R16	245/70 R16
Suspensión Trasera	Paquete de resortes	Paquete de resortes	Paquete de resortes
Número de velocidades	5	5	5
Neumáticos traseros	245/70 R16	245/70 R16	245/70 R16
Dimensiones	+	+	+
Seguridad	+	+	+
Comunicación	+	+	+
Confort	+	+	+

### Galería de imágenes GREAT WALL WINGLE 5 CS 2017

[Todas](#) | [Exterior](#) | [Interior](#)



<sup>1</sup> Los precios que se presenta aquí son referenciales y pueden estar sujetos a cambios o pueden variar en cada distribuidor.

#### ¿Lo Quieres?, Cotízalo ya

Tu nombre
Tu Email
Tu Ciudad
Provincia, Ciudad
Tu teléfono
Mensaje

Recibir alertas y novedades