

Portada



**UNL**

Universidad  
Nacional  
de Loja

**Universidad Nacional de Loja**

**Facultad Jurídica, Social y Administrativa**

**Carrera de Administración de Empresas**

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de una planta procesadora de balanceado de crecimiento, para aves (pollos) en el cantón Zapotillo, provincia de Loja 2021”**

**Trabajo de Integración  
Curricular previo a la obtención  
del título de Licenciada en  
Administración de Empresas**

**AUTORA:**

**Erika Jamilex Morillo Jumbo**

**DIRECTOR:**

**Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán**

**LOJA – ECUADOR**

**2023**

Loja, 27 de enero del 2023

Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**CERTIFICO:**

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una planta procesadora de balanceado de crecimiento, para aves (pollos) en el cantón Zapotillo, provincia de Loja 2021”**, previo a la obtención del título **Licenciada en Administración de Empresas**, de la autoría de la estudiante **Erica Jamilex Morillo Jumbo**, con **cédula de identidad Nro.1753813896**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.

Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

## **Autoría**

Yo, **Erica Jamilex Morillo Jumbo**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

**Firma:**

**Cédula de identidad:** 1753813896

**Fecha:** 27 de enero del 2023

**Correo Electrónico:** erica.morillo@unl.edu.ec

**Teléfono o Celular:** 0968418427

**Carta de autorización por parte del autor/a para la consulta, reproducción parcial o total, y publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.**

Yo, **Erica Jamilex Morillo Jumbo**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de una planta procesadora de balanceado de crecimiento, para aves (pollos) en el cantón Zapotillo, provincia de Loja 2021”**, como requisito para optar por el título de **Licenciada en Administración de Empresas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los veintisiete días del mes de enero del dos mil veintitrés.

**Firma:**

**Autor:** Erica Jamilex Morillo Jumbo

**Cédula:** 1753813896

**Dirección:** Zapotillo – Loja

**Correo electrónico:** erica.morillo@unl.edu.ec

**Celular:** 0968418427

**DATOS COPLEMENTARIOS**

**Director del presente trabajo de integración curricular:** Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán

**Tribunal de Grado:**

**Presidente:** Ing. Juan Pablo Sempertegui Muñoz M.A.E.

**Primer Vocal:** Ing. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva, PhD

**Segunda Vocal:** Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo investigativo principalmente a Dios quien me ha dado vida y salud para llegar hasta este punto que es la culminación de la carrera. A mis padres, quienes forjaron mis valores, me aconsejaron y me dieron todo su apoyo, ya que sin ello no hubiera podido cumplir este sueño tan anhelado.

A mi hermano y hermana por su valioso e incondicional apoyo y confianza, a mis abuelitos; quienes me enseñaron a crecer moralmente y a todos quienes impartieron sus conocimientos de una manera absoluta para cumplir con una de mis metas propuestas. A todos ellos agradezco desde el fondo de mi corazón y solo para ellos hago esta dedicatoria ya que me apoyaron moral y económicamente.

Gracias a todas las personas que de una u otra manera fueron parte de esta etapa de mi vida en la cual pude cumplir este objetivo.

***Erica Jamilex Morillo Jumbo***

## **Agradecimiento**

A la Universidad Nacional de Loja por, haberme brindado la oportunidad de estudiar en tan prestigiosa Institución y poder formarme profesionalmente, a todos los docentes que conforman la Institución antes mencionada, que fueron parte de mi aprendizaje en los diferentes niveles y que con sus conocimientos forjaron en mí lo aprendido.

A mi director de tesis, Ing. Raúl Ernesto Chávez Guamán, Mg por su tiempo, disponibilidad y esfuerzo dedicado, ya que con sus conocimientos y experiencia me tuteló de la mejor manera para poder desarrollar con éxito el trabajo de tesis.

Finalmente retribuyo mi más sincero agradecimiento a mis familiares y amigos ya que con su apoyo, motivación y soporte permitieron que pueda lograr esta meta profesional muy importante para mí.

***Erica Jamilex Morillo Jumbo***

## Índice de contenidos

<b>Portada</b> .....	i
<b>Certificación</b> .....	ii
<b>Autoría</b> .....	iii
<b>Carta de autorización</b> .....	iv
<b>Dedicatoria</b> .....	v
<b>Agradecimiento</b> .....	vi
<b>Índice de contenidos</b> .....	vii
Índice de Tablas.....	
Índice de Figuras.....	
Índice de Anexos.....	
<b>1. Título</b> .....	1
<b>2. Resumen</b> .....	2
2.1. Abstract .....	3
<b>3. Introducción</b> .....	4
<b>4. Marco Teórico</b> .....	6
<b>5. Metodología</b> .....	35
<b>6. Resultados</b> .....	39
<b>7. Discusión</b> .....	72
<b>8. Conclusiones</b> .....	155
<b>9. Recomendaciones</b> .....	156
<b>10. Bibliografía</b> .....	157
<b>11. Anexos</b> .....	161

## Índice de tablas

Tabla 1 Datos INEC 2010.....	36
Tabla 2 Distribución muestral por componentes del segmento de mercado .....	38
Tabla 3 Lugar de residencia de la población de estudio .....	39
Tabla 4 Compra balanceado.....	40
Tabla 5 Cría pollos .....	41
Tabla 6 Lugar que adquiere balanceado.....	42
Tabla 7 Lugar que le gustaría adquirir balanceado .....	43
Tabla 8 Frecuencia con la que compra balanceado .....	44
Tabla 9 Cantidad de balanceado que adquiere mensualmente .....	45
Tabla 10 Presentación que elige del producto.....	46
Tabla 11 Unidad de medida .....	47
Tabla 12 Mayor dificultad para adquirir el producto .....	48
Tabla 13 Demanda de los productos balanceado.....	49
Tabla 14 Calificación a la calidad de balanceado .....	50
Tabla 15 Precios en el mercado.....	51
Tabla 16 Conoce alguna planta de balanceado .....	52
Tabla 17 Creación de una planta .....	53
Tabla 18 Apoyaría en la compra de balanceado a la planta .....	54
Tabla 19 Desarrollo del cantón Zapotillo .....	55
Tabla 20 Medio de comunicación para publicidad .....	56
Tabla 21 Promociones.....	57
Tabla 22 Venta de balanceado .....	58
Tabla 23 Tipo de alimento que venden .....	59
Tabla 24 Cantidad de balanceado que vende .....	60
Tabla 25 Marca de balanceado.....	61



<b>Tabla 26 Precio de balanceado .....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla 27 Preferencia de los clientes.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 28 Procedencia del balanceado.....</b>	<b>64</b>
<b>Tabla 29 Facilidad para adquirir balanceado .....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla 30 Proceso de adquisición.....</b>	<b>66</b>
<b>Tabla 31 Marca nueva de balanceado .....</b>	<b>67</b>
<b>Tabla 32 Particularidad para comprar un nuevo producto.....</b>	<b>68</b>
<b>Tabla 33 Medio de comunicación para promocionar .....</b>	<b>69</b>
<b>Tabla 34 Promoción que ofrece .....</b>	<b>70</b>
<b>Tabla 35 Promoción que le guaria ofrecer.....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 36 Población de estudio .....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 37 Demanda Potencial .....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 38 Compra promedio de balanceado por familia .....</b>	<b>74</b>
<b>Tabla 39 Demanda Real.....</b>	<b>74</b>
<b>Tabla 40 Demanda Efectiva .....</b>	<b>75</b>
<b>Tabla 41 Proyección de la oferta .....</b>	<b>76</b>
<b>Tabla 42 Demanda Insatisfecha .....</b>	<b>77</b>
<b>Tabla 43 Estrategias de publicidad .....</b>	<b>82</b>
<b>Tabla 44 Capacidad Instalada. ....</b>	<b>83</b>
<b>Tabla 45 Capacidad Utilizada. ....</b>	<b>84</b>
<b>Tabla 46 Participación De Mercado .....</b>	<b>84</b>
<b>Tabla 47 Materia prima requerida .....</b>	<b>90</b>
<b>Tabla 48 Materias primas por kilos.....</b>	<b>91</b>
<b>Tabla 49 Distribución De La Planta .....</b>	<b>94</b>
<b>Tabla 50 Flujograma de procesos de producción de 360,00 kg (9 quintales).....</b>	<b>97</b>
<b>Tabla 51 Mano de obra directa.....</b>	<b>98</b>

<b>Tabla 52 Mano de obra indirecta.....</b>	<b>98</b>
<b>Tabla 53 Maquinarias y equipos de producción .....</b>	<b>119</b>
<b>Tabla 54 Herramientas .....</b>	<b>119</b>
<b>Tabla 55 Equipo de Oficina.....</b>	<b>120</b>
<b>Tabla 56 Equipo de cómputo.....</b>	<b>120</b>
<b>Tabla 57 Reposición equipos de computo .....</b>	<b>120</b>
<b>Tabla 58 Muebles y enseres .....</b>	<b>121</b>
<b>Tabla 59 Vehículo.....</b>	<b>121</b>
<b>Tabla 60 Resumen de Activos fijos .....</b>	<b>122</b>
<b>Tabla 61 Activos diferidos .....</b>	<b>123</b>
<b>Tabla 62 Materia Prima Directa .....</b>	<b>124</b>
<b>Tabla 63 Materia prima indirecta.....</b>	<b>124</b>
<b>Tabla 64 Mano de Obra Directa 1mer año.....</b>	<b>125</b>
<b>Tabla 65 Rol de pago de obrero .....</b>	<b>125</b>
<b>Tabla 66 Energía eléctrica para producción.....</b>	<b>126</b>
<b>Tabla 67 Agua potable para producción.....</b>	<b>126</b>
<b>Tabla 68 Costo de Producción.....</b>	<b>126</b>
<b>Tabla 69 Arriendo.....</b>	<b>127</b>
<b>Tabla 70 Sueldo de Administración.....</b>	<b>127</b>
<b>Tabla 71 Rol de pago personal administrativo .....</b>	<b>128</b>
<b>Tabla 72 Energía eléctrica de administración .....</b>	<b>128</b>
<b>Tabla 73 Plan de internet de administración.....</b>	<b>129</b>
<b>Tabla 74 Agua potable de administración .....</b>	<b>129</b>
<b>Tabla 75 Materiales de Oficina .....</b>	<b>129</b>
<b>Tabla 76 Útiles de Aseo y limpieza .....</b>	<b>130</b>
<b>Tabla 77 Suministros de trabajo .....</b>	<b>130</b>

<b>Tabla 78</b>	<b>Equipo de seguridad.....</b>	<b>131</b>
<b>Tabla 79</b>	<b>Resumen Gastos administrativos.....</b>	<b>131</b>
<b>Tabla 80</b>	<b>Publicidad y propaganda .....</b>	<b>132</b>
<b>Tabla 81</b>	<b>Combustible y Lubricantes.....</b>	<b>132</b>
<b>Tabla 82</b>	<b>Resumen Gastos de Ventas.....</b>	<b>132</b>
<b>Tabla 83</b>	<b>Resumen de capital de trabajo.....</b>	<b>133</b>
<b>Tabla 84</b>	<b>Resumen Total de inversiones.....</b>	<b>133</b>
<b>Tabla 85</b>	<b>Financiamiento.....</b>	<b>134</b>
<b>Tabla 86</b>	<b>Cuadro de Amortización .....</b>	<b>135</b>
<b>Tabla 87</b>	<b>Presupuestos de costos para los cinco años de vida útil del proyecto .....</b>	<b>136</b>
<b>Tabla 88</b>	<b>Costo Unitario de producción .....</b>	<b>137</b>
<b>Tabla 89</b>	<b>Precio de venta al publico.....</b>	<b>137</b>
<b>Tabla 90</b>	<b>Ingresos Totales.....</b>	<b>138</b>
<b>Tabla 91</b>	<b>Estado de Pérdidas y Ganancias .....</b>	<b>139</b>
<b>Tabla 92</b>	<b>Flujo de caja.....</b>	<b>140</b>
<b>Tabla 93</b>	<b>Clasificación de costos .....</b>	<b>142</b>
<b>Tabla 94</b>	<b>Punto de equilibrio Año 1 .....</b>	<b>143</b>
<b>Tabla 95</b>	<b>Punto de equilibrio Año 5 .....</b>	<b>144</b>
<b>Tabla 96</b>	<b>Valor actual Neto.....</b>	<b>146</b>
<b>Tabla 97</b>	<b>Tasa Interna de Retorno.....</b>	<b>147</b>
<b>Tabla 98</b>	<b>Relación Beneficio - Costo .....</b>	<b>148</b>
<b>Tabla 99</b>	<b>Periodo de Recuperación del Capital .....</b>	<b>149</b>
<b>Tabla 100</b>	<b>Análisis de sensibilidad incremento de los costos .....</b>	<b>151</b>
<b>Tabla 101</b>	<b>Análisis de sensibilidad Disminución de los ingresos .....</b>	<b>153</b>

## Índice de figuras

Figura 1 Lugar de residencia.....	39
Figura 2 Compra balanceado .....	40
Figura 3 Cría pollos .....	41
Figura 4 Lugar que adquiere balanceado .....	42
Figura 5 Lugar que le gustaría adquirir balanceado .....	43
Figura 6 Frecuencia con la que compra balanceado .....	44
Figura 7 Cantidad de balanceado que adquiere mensualmente.....	45
Figura 8 Presentación que elige del producto .....	46
Figura 9 Unidad de medida.....	47
Figura 10 Mayor dificultad para adquirir el producto.....	48
Figura 11 Demanda de los productos balanceado .....	49
Figura 12 Calificación a la calidad de balanceado .....	50
Figura 13 Precios en el mercado .....	51
Figura 14 Conoce alguna planta de balanceado.....	52
Figura 15 Creación de una planta.....	53
Figura 16 Apoyaría en la compra de balanceado a la planta .....	54
Figura 17 Desarrollo del cantón Zapotillo .....	55
Figura 18 Medio de comunicación para publicidad.....	56
Figura 19 Promociones.....	57
Figura 20 Venta de balanceado.....	58
Figura 21 Tipo de alimento que venden.....	59
Figura 22 Cantidad de balanceado que vende.....	60
Figura 23 Marca de balanceado .....	61
Figura 24 Precio de balanceado .....	62
Figura 25 Preferencia de los clientes.....	63

<b>Figura 26</b>	<b>Procedencia del balanceado.....</b>	<b>64</b>
<b>Figura 27</b>	<b>Facilidad para adquirir balanceado.....</b>	<b>65</b>
<b>Figura 28</b>	<b>Proceso de adquisición.....</b>	<b>66</b>
<b>Figura 29</b>	<b>Marca nueva de balanceado.....</b>	<b>67</b>
<b>Figura 30</b>	<b>Particularidad para comprar un nuevo producto.....</b>	<b>68</b>
<b>Figura 31</b>	<b>Medio de comunicación para promocionar.....</b>	<b>69</b>
<b>Figura 32</b>	<b>Promoción que ofrece.....</b>	<b>70</b>
<b>Figura 33</b>	<b>Promoción que le guaria ofrecer.....</b>	<b>71</b>
<b>Figura 34</b>	<b>Comercialización Del Producto.....</b>	<b>79</b>
<b>Figura 35</b>	<b>Portada de perfil de la empresa "BALZAP" en Facebook.....</b>	<b>80</b>
<b>Figura 36</b>	<b>Portada de perfil de la empresa "BALZAP" en Instagram.....</b>	<b>80</b>
<b>Figura 37</b>	<b>Localización De La Planta.....</b>	<b>85</b>
<b>Figura 38</b>	<b>Gráfica de maíz.....</b>	<b>85</b>
<b>Figura 39</b>	<b>Mapa del Ecuador y provincia de Loja, ubicación Cantón Zapotillo.....</b>	<b>86</b>
<b>Figura 40</b>	<b>Micro localización.....</b>	<b>87</b>
<b>Figura 41</b>	<b>Logotipo.....</b>	<b>88</b>
<b>Figura 42</b>	<b>Producto terminado.....</b>	<b>89</b>
<b>Figura 43</b>	<b>Molino.....</b>	<b>92</b>
<b>Figura 44</b>	<b>Mezcladora.....</b>	<b>92</b>
<b>Figura 45</b>	<b>Balanza.....</b>	<b>93</b>
<b>Figura 46</b>	<b>Pala.....</b>	<b>93</b>
<b>Figura 47</b>	<b>Ensayadora.....</b>	<b>94</b>
<b>Figura 48</b>	<b>Distribución de la planta.....</b>	<b>95</b>
<b>Figura 49</b>	<b>Organigrama Estructural.....</b>	<b>107</b>
<b>Figura 50</b>	<b>Organigrama Posicional.....</b>	<b>108</b>
<b>Figura 51</b>	<b>Manual de funciones (Gerente).....</b>	<b>110</b>

<b>Figura 52 Manual de funciones (Secretaria).....</b>	<b>111</b>
<b>Figura 53 Manual de funciones (Asesor Jurídico).....</b>	<b>112</b>
<b>Figura 54 Manual de funciones (Jefe de producción).....</b>	<b>113</b>
<b>Figura 55 Manual de funciones (Jefe de mercadotecnia).....</b>	<b>114</b>
<b>Figura 56 Manual de funciones (Vendedor).....</b>	<b>115</b>
<b>Figura 57 Manual de funciones (Obrero) .....</b>	<b>116</b>
<b>Figura 58 Manual de funciones (Contador) .....</b>	<b>117</b>
<b>Figura 59 Punto de equilibrio Año 1 .....</b>	<b>143</b>
<b>Figura 60 Punto de equilibrio Año 5.....</b>	<b>144</b>

#### Índice de anexos

<b>Anexo 1 Encuesta a clientes .....</b>	<b>161</b>
<b>Anexo 2 Encuesta a tiendas .....</b>	<b>165</b>
<b>Anexo 3 Certificación de traducción del Abstract.....</b>	<b>168</b>

## **1. Título**

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de una planta procesadora de balanceado de crecimiento, para aves (pollos) en el cantón Zapotillo, provincia de Loja 2021”**

## 2. Resumen

El objetivo principal del presente trabajo investigativo es de determinar la factibilidad para la implementación de una planta procesadora de balanceado de crecimiento, para aves (pollos) en el cantón Zapotillo, provincia de Loja 2021.

Para el cumplimiento de los objetivos se realizó los siguientes estudios correspondientes para conocer la factibilidad del proyecto. El proyecto de factibilidad tiene una investigación de carácter descriptivo del cual se diseñó técnicas de recopilación bibliográfica y encuestas como para los demandantes y los oferentes, mediante la determinación de una muestra de 342 encuestas dirigidas a las familias del cantón Zapotillo, los mismos que permitieron recabar información relevante para el presente proyecto.

Permitiendo así realizar el estudio de mercado obteniendo una demanda insatisfecha de 5.325 quintales de balanceado en el primer año; además, se elaboró un plan comercial para introducir el nuevo producto al mercado.

En el estudio técnico se analizó que la capacidad instalada es de 13.140 quintales de balanceado y la capacidad utilizada es de 2.259 quintales; la macro y micro localización para determinar el lugar de la empresa, y será ubicada en el cantón Zapotillo, en el terreno del señor Brayan Javier Coronel. El monto de la inversión asciende a \$38,554.32 que pueden ser financiados entre los socios de empresa y un préstamo. En cuanto a los indicadores financieros se tiene un VAN de 6,633.94; una TIR de 17.95%; la inversión se recupera en 4 años, 6 meses y 20 días; la relación beneficio costo es de 0.14 dólares; si el costo de producción se incrementa en 3% y los ingresos disminuyen en 3% el proyecto aún sigue siendo rentable. De implementarse el proyecto constituiría un pilar fundamental para el desarrollo socioeconómico del cantón Zapotillo.

**Palabras clave:** Balanceado, crecimiento, demandantes, capacidad, inversión.



## 2.1. Abstract

The main objective of this research work is to determine the feasibility for the implementation of a poultry (chicken) growth balance processing plant in the Zapotillo canton, province of Loja, 2021.

In order to achieve the objectives, the following studies were carried out to determine the feasibility of the project. The feasibility project has a descriptive research of which bibliographic compilation techniques and surveys were designed for the plaintiffs and suppliers, through the determination of a sample of 342 surveys directed to the families of the Zapotillo canton, which allowed gathering relevant information for the present project.

This made it possible to conduct the market study, obtaining an unsatisfied demand of 5,325 quintals of balanced feed in the first year; in addition, a business plan was developed to introduce the new product to the market.

The technical study analyzed that the installed capacity is 13,140 quintals of feed and the capacity used is 2,259 quintals; the macro and micro location to determine the location of the company, and will be located in the Zapotillo canton, on the land of Mr. Brayan Javier Coronel. The investment amounts to \$38,554.32, which can be financed by the company's partners and a loan. The financial indicators show an NPV of 6,633.94; an IRR of 17.95%; the investment is recovered in 4 years, 6 months and 20 days; the benefit-cost ratio is 0.14 dollars; if the cost of production increases by 3% and income decreases by 3%, the project is still profitable. If implemented, the project would constitute a fundamental pillar for the socioeconomic development of the Zapotillo canton.

**Key words:** Balanced, growth, demand, capacity, investment.

### 3. Introducción

Analizando la situación actual del cantón Zapotillo, el nivel de vida, la participación activa de la mujer en la empresa tanto pública como privada, la no presencia de los padres en los hogares debido a la necesidad de cumplir con sus obligaciones laborales para poder satisfacer las principales necesidades de su familia. El tiempo es un factor de mucha importancia que actualmente no existe debido al horario de trabajo que las personas debemos cumplir en los puestos de trabajo, todos estos factores han contribuido para que no se pueda cumplir con responsabilidad todas las obligaciones en los pagos de los diferentes servicios que ofrecerá la empresa de balanceado.

Este trabajo investigativo, empieza con la **REVISIÓN DE LITERATURA** que a su vez está estructurada de un marco referencial en base a estudios realizados por diversos autores sobre proyectos de inversión, que fueron tomados como referencia para contrastar los resultados obtenidos en el presente proyecto; un marco teórico que se estructura de conceptos, definiciones, procesos y fórmulas dictados por diversos autores entendidos en el tema de lo que son proyectos de inversión.

Los materiales y métodos hacen referencia a las herramientas e instrumentos usados durante la investigación; en lo referente a la **METODOLOGÍA** del proyecto, el tipo de investigación fue descriptivo, para lo cual se utilizaron métodos como el deductivo, inductivo y estadístico, además, en los resultados se utilizó técnicas como la encuesta, la entrevista y la observación que permitieron la recolección, tabulación, análisis e interpretación de la información.

En la **DISCUSIÓN** se encuentra el estudio de mercado donde se determinó la demanda potencial, demanda real, demanda efectiva; y, demanda insatisfecha del proyecto. Por otro lado, también aquí se determinó la oferta y la participación el mercado de la empresa. De igual forma, se realizó un plan de comercialización en el que se determina la marca del producto, empaque, etiqueta, estrategias de precio, estrategias de distribución, estrategias de promoción y estrategias de publicidad.

En el Estudio Técnico se da a conocer la capacidad instalada y utilizada de la empresa, además se define el lugar óptimo para el funcionamiento de la empresa en el cantón Zapotillo, se presenta una distribución física mediante un gráfico, así mismo se realiza una representación gráfica del componente tecnológico requerido para las actividades de la empresa, así como también se presenta el flujograma de procesos que se llevara a cabo para la producción del producto balanceado. En el diseño organizacional se establece la constitución legal de la empresa, conformándose como una Compañía de Responsabilidad Limitada y también constan los

requisitos para su funcionamiento. Y, finalmente constan los organigramas estructural y posicional junto con los manuales de funciones para cada uno de los puestos de trabajo.

En el Estudio financiero se determina la inversión total que requerirá el proyecto distribuido en activos fijos, activo circulante y capital de trabajo necesario para el funcionamiento de la empresa. De igual manera, se presenta las fuentes de financiamiento de esta inversión, luego, se aborda el costo total de producción anual con el cual se obtiene un costo unitario de producción, con el cual se obtiene los precios de venta al público. Y, por último, se presenta el ingreso por ventas y la utilidad líquida del proyecto. Se realizó la Evaluación financiera con la finalidad de conocer la viabilidad del proyecto mediante los indicadores como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR); el período de recuperación de capital (PRC); la relación beneficio costo (RBC); y, el análisis de sensibilidad en incremento en costos y disminución en ingresos, los cuales mostraron la viabilidad del proyecto para su ejecución.

Posteriormente, se presentan las conclusiones y recomendaciones al terminar el proyecto, las mismas se sintetizan de tal forma que muestran los aspectos más destacados del proyecto de investigación. Y para terminar se plantean las respectivas conclusiones y recomendaciones, en la que se hace referencia a los resultados obtenidos, y se dan sugerencias muy indispensables para beneficio del presente proyecto, y luego se presentan los anexos que se muestran como apoyo y soporte para una mejor comprensión del proyecto.

## 4. Marco Teórico

### 4.1. Marco Referencial

Se considera que la base teórica en que se sustenta el desarrollo del presente proyecto debe comenzar por la revisión bibliográfica de ejemplares similares, de tal manera que cooperen en el transcurso del desarrollo del actual trabajo denominado, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE BALANCEADO DE CRECIMIENTO, PARA AVES (POLLOS) EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA 2021**".

El proyecto de investigación parte de una referencia realizada con anterioridad de manera que se pueda sustentar y argumentar la idea acerca del tema plasmado para llevarse a cabo en el presente proyecto de factibilidad, a continuación, se describen dichas referencias:

La autora Vega M. (2016), realizó un estudio denominado: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA AVES, EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2016, en donde se pueden verificar que cada una de las alternativas presentadas durante el desarrollo del proyecto son factibles, lo que ayuda a direccionar de una mejor manera este plan de factibilidad. Y con respecto a la evaluación financiera para que este proyecto sea positivo se tienen que obtener los siguientes valores: la inversión del proyecto para su puesta en marcha es de 196.391,03 dólares el cual estará financiado con el 64,07% por los socios y el otro 35.03% por un crédito de una Institución Financiera a un interés del 15% anual y la empresa obtendrá una utilidad líquida de \$81.401,23 dólares.

El autor Ramos E. (2014), realizó un estudio denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE BALANCEADO PARA AVES A BASE DE MAÍZ EN LA COMUNA SAN RAFAEL DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2015", donde se comenta sobre la variable de los precios, y como es un factor fundamental al momento de realizar una compra en los productos balanceados y que existe la predisposición de adquirir el nuevo producto dentro de la comunidad, ya que estará al alcance del consumidor final, además este proyecto nos ayudara a conocer la mejor forma de averiguar las personas que se dedican a la crianza de aves principalmente a la de pollos y la mejor forma de hacerlo.

El autor Cabrera C. (2012), realizó un estudio denominado: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE BALANCEADO PARA PORCINOS EN LA PARROQUIA PALETILLAS Y SU

COMERCIALIZACIÓN EN LOS CANTONES ZAPOTILLO, PINDAL, PUYANGO Y CÉLICA” , este proyecto es consistente, demuestra aplicabilidad y ejecución en todas sus etapas, además de ser muy favorable ya que existe una gran demanda de balanceado para porcinos en el sector rural, especialmente de los cantones fronterizos, este proyecto ayuda a tener una visión más real del sector rural y de cómo se podría constituir el sitio adecuado para la implementación de la planta por las condiciones climáticas y la cercanía a las unidades productivas.

## **4.2. Marco Conceptual**

### **Investigación**

Según (Fernandez Collado & Baptista Lucia, 2014) es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema. (pág. 4) La investigación a lo largo de la historia se ha caracterizado por tener dos enfoques cuantitativo y cualitativo.

### **Proyecto de Inversión**

Mora, (2017) sostiene que “El proyecto de inversión es un conjunto de informaciones que permite tomar decisiones adecuadas para la asignación de recursos (Humanos, Materiales, Económicos) a una determinada actividad productiva que asegure una rentabilidad” (pág. 15)

El principal propósito del proyecto de inversión es poder generar beneficios adicionales o ganancias a los inversionistas que lo promuevan y como resultado se beneficiaran los grupos o población a los que está dirigido.

### **Preparación y Presentación de un Proyecto de Inversión**

Para la preparación y presentación de un proyecto de inversión se tienen en cuenta varios factores, como lo son la complejidad del proyecto y la naturaleza (el sector), requisitos solicitados por a quien se dirige el proyecto, entre estas pueden estar, la solicitud de recursos presupuestales, justificar la autorización, solicitud de crédito, entre otros. Sin embargo, cabe destacar que existen guías generales que sirven como ayuda para la presentación de proyectos de inversión.

### **Estudio de factibilidad**

#### **Realización del estudio de factibilidad**

Un estudio de factibilidad podrá pronosticar con mayor certeza el rumbo de éxito o fracaso de una idea de negocio, si se realiza dentro de parámetros de alta calidad, de exigencia de emprendedores e inversores sobre ellos mismos y el equipo encargado de hacer el trabajo en materia de la investigación necesaria a cumplir, para lograr información seria y creíble sobre el proyecto de inversión. (Cajigas, 2004, pág. 10)

## **Estudios de pre factibilidad**

Una vez que se ha escogido una de las alternativas más factible y viable, se continuará con la siguiente etapa que es la pre inversión, y que es la que profundiza sobre la información obtenida en los estudios de mercado, técnico, legal y administrativo, económico y financiero.

En esta etapa se deberá ser más riguroso en la determinación de la oferta del mercado y la demanda efectiva del proyecto. Se determina con mayor exactitud el tamaño del proyecto y las posibles inversiones que son necesarias para iniciar el proyecto, como, por ejemplo, costos de terrenos, costos de maquinarias, equipos, edificios etc. (Fernández S. , 2007, pág. 24)

## **Componentes del Estudio de Factibilidad de un Proyecto**

Los componentes de este proyecto profundizan mediante la investigación de los Análisis de Mercado, Técnico y Financiero, los cuales son la base para la toma de decisiones de los inversionistas.

### **Estudio de Mercado**

“El estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización.” (Farber, pág. 120)

Tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha de producir ciertos bienes o servicios en un determinado tiempo.

En el estudio mercado los resultados deben dar como producto proyecciones realizadas sobre datos confiables para:

- ✓ Garantizar que los futuros inversionistas estén dispuestos a invertir en el proyecto, teniendo en cuenta la existencia de un mercado potencial que permita la venta de la producción de la planta planeada, para obtener así los ingresos necesarios que permitirá a los inversionistas recuperar su inversión y obtener beneficios adicionales.
- ✓ Tomar la mejor decisión al momento de seleccionar el proceso y las condiciones de operación, diseñar o adquirir los equipos más apropiados para cada operación y establecer la capacidad de la planta.
- ✓ Tener la información o datos necesarios para realizar estimaciones económicas, ya que uno de los factores más críticos en el estudio del proyecto es la determinación de su mercado, ya que en esta se define la cantidad de demanda y los ingresos de operación, como también los costos e inversiones que se pueden dar.

## **Análisis de la demanda**

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

También se puede resumir a la demanda como la cuantificación de una necesidad, ya sea real o psicológica de una determinada población de compradores, que tengan el poder adquisitivo suficiente para comprar el producto o servicio que satisfaga dicha necesidad.

Existen varias formas para estudiar la demanda, las cuales son:

- ✓ **Distribución y tipología de los consumidores:** Consiste en que se tiene que señalar en el proyecto las características específicas de los clientes que demandan o demandarán el producto o servicio, por ejemplo: la edad, ubicación geográfica, sexo, educación, cantidad, etc.
- ✓ **Comportamiento actual:** Tiene como finalidad identificar a los compradores del producto o servicio, la cantidad que están dispuestos a adquirir y la frecuencia en la que van a comprar.
- ✓ **Fracción de la demanda que atenderá el proyecto:** indica la demanda estimada que será cubierta por el proyecto y justifica el mercado abarcar.
- ✓ **Factores que condicionan la demanda futura:** Su principal propósito es señalar y explicar cuáles son los factores que determinan el consumo del producto o servicio examinados en el proyecto. (Valdiviezo, 2012)

## **Tipos de demandas**

### **Demanda Potencial**

El concepto de demanda potencial hace referencia a la demanda que se lograría si se cumplen ciertas condiciones, que actualmente no se presentan en el mercado. Sin embargo, en una economía de mercado este concepto no tiene mucho sentido. Así la demanda potencial estimada en base a los requerimientos nutricionales de la población solo sirve como punto de referencia con relación a la demanda actual. (Grajales, 1978)

### **Demanda Real**

Son las necesidades reales de nuestros clientes, también referidos al periodo de tiempo mencionado. Esta demanda puede conocerse mediante sondeos y estudios de mercado. La demanda real puede ser diferente a la efectiva en un periodo de tiempo más o menos largo, ya que esta última puede obedecer a decisiones tomadas por los clientes. (Parra, 2005)

## **Demanda Efectiva**

Consiste en el conjunto de productos y servicios que los demandantes realmente adquieren en el mercado en un determinado tiempo y a un precio establecido. La demanda efectiva se puede expresar como un deseo de adquirir un producto o servicio, más la capacidad de adquisición que tiene.

## **Análisis de la Oferta**

“Se define a la oferta como cierta combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece a un mercado para satisfacer una necesidad o un deseo”. Kotler & Armstrong (pág. 7).

La determinación de la oferta de bienes o servicios que se están analizando, es uno de los aspectos con más dificultades prácticas en el estudio de mercado, cuya razón se debe a que las investigaciones deben basarse en información sobre capacidades instaladas y utilizadas, volúmenes de producción actuales y proyectadas, costos actuales y futuros y planes de ampliación.

Existen varias formas para estudiar la oferta, las cuales son:

- ✓ **Distribución y tipología de los oferentes:** Indica donde se encuentra su localización, cuáles son las características principales de la competencia, que mecanismos suelen utilizar para lograr la satisfacción de sus clientes, que productos, cantidad y el precio al ofrecen, frecuencia de ventas y cantidad de mercado que abarcan.
- ✓ **Comportamiento actual:** Se dan a conocer los factores que influyen en el comportamiento de la oferta, como las políticas de venta de la competencia, si es estacional, etc.
- ✓ **Importaciones:** Considera las características de las importaciones, volúmenes y el impacto de la oferta.
- ✓ **Factores que condicionan la oferta futura:** Indica los factores que favorecen o limitan la disminución o aumento de la oferta en el mercado. (Valdiviezo, 2012)

## **Demanda Insatisfecha**

“La información sobre la demanda insatisfecha se obtiene del balance de la oferta y demanda proyectada obtenida en el estudio de mercado. El análisis de este punto permite seleccionar el tamaño del proyecto. Córdoba M. (2011, pág. 109)

La demanda insatisfecha presenta dos tipos de indicadores por los cuales se puede reconocer, el primero que es el comportamiento de los precios, que hace referencia a cuando existe demanda insatisfecha y los precios suelen alcanzar niveles excesivos, debido a que no



hay controles de los mismos. El segundo indicador se relaciona con la existencia de intervenciones que permiten establecer controles en los precios y suministros.

## **Plan de Marketing**

### **Marketing Mix**

“Es la mezcla o combinación de elementos operativos de una organización para llegar a su público y alcanzar los objetivos planteados. Pero este conjunto de decisiones debe empezar necesariamente por la adecuada planificación del primero de los elementos, el producto”. (Fernández V. , 2015, pág. 65),

### **Producto**

El primer elemento de la mezcla de marketing es el producto o servicio. Cuando se le describe se está haciendo referencia a: su diseño, sus características, sus bondades, su calidad y la calidad de los servicios anexos; la cantidad, disponibilidad y variedades del producto; los atributos del envase y empaque, el servicio postventa, la marca y los beneficios que aporta. (Weinberger Villarán, 2009, pág. 71),

También se define al producto como aquel que se puede entender que constituye una oferta y responde a una necesidad en un determinado mercado, este producto puede ser un objeto físico o un servicio introducido en el mercado, ya sea para satisfacer una necesidad o deseo de los demandantes, tras una compra, uso o consumo.

### **El producto en el mercado**

“Esta parte examinará las características de los bienes o servicios que componen la línea de producción del proyecto, con el propósito de definir el mercado al que corresponden y movilidad de sustitución de bienes que compiten en tal mercado. (Ilpes, 2006, pág. 85)

En el mercado existen tres tipos de productos:

- ✓ **El producto principal y subproducto:** Es aquel que reúne los datos que ayudan a identificar el producto principal y los subproductos de bienes o servicios.
- ✓ **Los productos sustitutos o similares:** Se señala la existencia y características comparativas de otros productos que sean similares a los del proyecto, y los cuales puedan competir con los mismos en el mercado.
- ✓ **Productos complementarios:** Están vinculados con otro bien o servicio, e indican si su consumo o uso está condicionado por su disponibilidad de los mismos.

### **Precio**

El precio es la suma de dinero que el cliente o consumidor gasta al momento de adquirir un bien o servicio. Existen varias políticas de precios que comprenden las nociones de: Precio

fijo, es decir, el que propondrá la tienda; descuentos; modalidad de pago; condiciones de devolución; condiciones de crédito.

Es sumamente importante definir los precios de los bienes o servicios y además establecer las políticas de fijación de precios. La lista de precios se fijará en función a la estructura de costos de la empresa, a los precios de la competencia, a la percepción de los clientes y los resultados económicos esperados por el empresario. (Weinberger Villarán, 2009, pág. 71),

### **Plaza**

Para (Weinberger Villarán, 2009), “La estrategia de distribución o plaza, también conocida como la estrategia de lugar, hace referencia a la forma cómo se llegará al cliente o consumidor final.” (pág. 72)

En este punto, es necesario analizar cuáles son los canales de distribución que la industria tiene, es decir:

- ✓ ¿Cómo accede a clientes “valiosos”?
- ✓ ¿Se vende directamente a los clientes?
- ✓ ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de usar a terceros para vender?
- ✓ ¿Se utiliza representantes de ventas, distribuidores o agentes?
- ✓ ¿Los distribuidores están asociados?
- ✓ ¿Los distribuidores tienen algún poder de negociación?
- ✓ ¿Cuántos distribuidores hay y cómo están distribuidos geográficamente?

### **Promoción**

Para (Weinberger Villarán, 2009), “El objetivo fundamental de la estrategia de promoción es comunicar y dar a conocer al mercado objetivo las bondades del producto o servicio que se ofrece.” (pág. 74)

Las estrategias de promoción están relacionadas con:

- ✓ Actividades de publicidad.
- ✓ Marketing directo.
- ✓ Venta personal.
- ✓ Promociones de ventas.
- ✓ Cupones y sorteos.
- ✓ Promociones conjuntas.
- ✓ Programas de fidelidad.
- ✓ Relaciones públicas.

## Estudio Técnico

Según el autor Rodríguez Fernando (2018), nos dice que:

El estudio técnico consiste en la selección de los medios de producción, así como de la organización de la actividad productiva, e implica los requerimientos de materias primas e insumos. Además, el objetivo de este estudio es demostrar la viabilidad del proyecto mediante la selección de la mejor alternativa para abastecer el mercado de acuerdo a las restricciones de recursos, ubicación y tecnologías accesibles.

Cabe destacar que en el estudio técnico se identifica la maquinaria, los equipos, la materia prima, las instalaciones, los costos de operación e inversión, así como también el capital de trabajo que se requerirá para poner en marcha dicho proyecto.

## Ingeniería del proyecto

“Resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, que va desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.” (Mora, 2017, pág. 112)

## Tamaño de la planta

Consiste en el tamaño que deben tener las instalaciones, así como la maquinaria y equipos requeridos por el proyecto, este de suma importancia para determinar los costos y la inversión que se deriva del estudio técnico.

Según Franklin, B. (2008), para establecer el tamaño del proyecto, se tomará en cuenta los siguientes factores:

- ✓ **La demanda potencial:** Es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias.
- ✓ **Tecnología e insumos:** Son los medios y conocimientos requeridos y necesarios para llevar a cabo las distintas operaciones.
- ✓ **Disponibilidad de recursos financieros:** Según el autor Canelos R. (2010) “Los recursos financieros hacen referencia al presupuesto necesario para la operación del proyecto.”

## Mano de obra directa e indirecta:

- ✓ **Mano de obra directa:** Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa.
- ✓ **Mano de obra indirecta:** Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y al comercio.

- ✓ **Producto:** Un producto es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.
- ✓ **Equipos de Oficina:** Comprende el conjunto de herramientas, equipos de oficina, limpieza, comunicación y otros no especificados.
- ✓ **Infraestructura:** La infraestructura de una empresa es el conjunto de elementos o servicios que se consideren necesarios para el funcionamiento de una organización o para el desarrollo de una actividad. Una infraestructura también es importante, porque como mencionamos, a la misma, la componen los medios de producción, tanto los recursos naturales como los medios técnicos y las fuerzas de trabajo, los cuales unidos conforman las fuerzas productivas.

### **Capacidad instalada**

La capacidad que se va a instalar es la que se va a proyectar, por ejemplo, si voy a trabajar incrementando producción por unos nuevos equipos se aumentara la capacidad de la planta, si ahora la empresa está trabajando y en un día produce 41 por ejemplo 50 tornillo diarios, con una nueva máquina, va a estar en condiciones de aumentar el volumen de lo producido. (Koch, 2010, pág. 43)

### **Capacidad utilizada**

El alto valor porcentual del arranque de la producción, así como el crecimiento anual valor porcentual del arranque de la producción, así como el crecimiento establecido, son consecuencias del análisis del mercado, el desarrollo planificado de la producción, basado en dicho análisis, y de la capacidad de la tecnología utilizada. (Koch, 2010, pág. 43)

### **Localización del proyecto**

Según Pasaca M. (2017) La localización del proyecto:

“Es ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la nueva unidad productiva, para lo cual se analizan aspectos fundamentales que constituyen la razón de su ubicación siendo factores no solamente económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado”.

### **Macro localización**

“La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macrozona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas

propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto”.  
(Córdoba, 2011, pág. 119)

### **Micro localización**

La Micro localización como una determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en esta se realizará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido, tomando en cuenta la mano de obra, servicios básicos, disponibilidad de materia prima e insumos. (Córdoba, 2011, pág. 121)

### **La Inversión del Proyecto**

“Satisface necesidades humanas a través de productos y servicios, así que cada vez que se quiera satisfacer alguna necesidad habrá que realizar una inversión y, por lo tanto, realizar todos los estudios necesarios para ello.” (Urbina, 2006)

La necesidad de invertir siempre estará presente si existe una necesidad humana de un bien o servicio, ya que esta es la única manera de producir los mismos. Para que se realice una inversión inteligente se requiere de una base que lo justifique, la cual se basa en un proyecto bien estructurado y evaluado que indique el modelo que debe seguirse.

- a) **Maquinaria y Equipos:** Representan partidas empleadas contablemente para nombrar las inversiones permanentes que se realizan con la finalidad de utilizarlas en las empresas, en sus procesos productivos si se trata de una empresa industrial, o para la atención a sus clientes en una empresa comercial o de servicios.
- b) **Otros Equipos:** Son propiedad de la empresa que se adquieran durante el ejercicio.
- c) **Muebles y Equipo de Oficina:** Incluye todos los muebles y máquinas de oficina al servicio de la empresa, entre ellas podemos mencionar los escritorios, máquinas de escribir, etc.
- d) **Envases:** Recipiente o soporte que contiene o guarda un producto, protege la mercancía, facilita su transporte, ayuda a distinguirla de otros artículos y presenta el producto para su venta. Es cualquier recipiente, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o artículo.

### **Estudio Administrativo y Organizacional**

Comprende el estudio y diseño de aspectos como jerarquías, funciones, obligaciones, responsabilidades, autoridad, líneas de comunicación, etc., es decir, cuestiones relacionadas con la actividad de los seres humanos que hacen funcionar la compañía y su interacción con el ambiente, con el propósito de optimizar la operación de la empresa.  
(Morales & Morales, 2009, pág. 108)

## Cultura y filosofía empresarial

Según el autor (EDUARDO, 2018), La filosofía empresarial se ha convertido en la base fundamental que estructura el comportamiento de la organización en el medio, en ella está plasmada su naturaleza esencial, quién es, para que existe, a donde quiere llegar, cómo desea hacerlo y cuál es la huella que quiere dejar en la sociedad.

- ✓ **Misión:** Philip Kotler y Gary Armstrong dicen que “La misión de una empresa describe el rol que desempeña actualmente la organización para el logro de su visión, es la razón de ser de la empresa.”
  - » **Preguntas frecuentes para elaborar la Misión:**
    - ¿Quiénes somos?
    - ¿Qué buscamos?
    - ¿Qué hacemos?
    - ¿Dónde lo hacemos?
    - ¿Por qué lo hacemos?
    - ¿Para quién trabajamos?
- ✓ **Visión:** Según el autor (Jack, 2000) la define como “el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad. Su propósito es ser el motor y la guía de la organización para poder alcanzar el estado deseado.”
  - » **Preguntas frecuentes para elaborar la Misión:**
    - ¿Cuál es la imagen deseada de nuestro negocio?
    - ¿Cómo seremos en el futuro?
    - ¿Qué haremos en el futuro?
    - ¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro?
- ✓ **Los principios:** Según lo enuncia Lina Echeverri “Son proposiciones que establece una empresa en torno a las acciones y comportamientos de los individuos”, se encargan de aplicar los valores que hacen parte de las creencias organizacionales que se construyen a partir de la percepción de la realidad y sus consecuencias.
- ✓ **El contexto estratégico:** Es el contexto en el que se presentan los factores, situaciones, cambios en el mercado (oferta y demanda) que afectan el desarrollo de la organización, todo esto es importante evaluarlo para hacer movimientos estratégicos con la mayor claridad y seguridad posible.

- ✓ **Factores claves de éxito:** Se compone de una serie de variables que de manera positiva inciden el comportamiento de la empresa y de los productos en el contexto estratégico. Deben estar articulados al plan de marketing.

### **Constitución de la empresa**

“La constitución de la empresa es de gran importancia para realizar adecuadamente las distintas actividades, tanto productivas como de comercialización, ya que transmite transparencia, seriedad y le permite realizar sus operaciones en el ámbito legal.” (Salvador P, Jurado Z, Rodriguez S, Revelo O, & Haro H, 2017, pág. 88)

### **Denominación social**

La empresa debe escoger el nombre comercial con el que va a trabajar. La compañía limitada deberá constituirse con dos o más socios, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonal de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público. (Salvador P, Jurado Z, Rodriguez S, Revelo O, & Haro H, 2017, págs. 88-89)

### **Trámites requeridos para la constitución**

Según el Ministerio de Trabajo y Economía Social (2020), los pasos a seguir para que la empresa sea constituida y registrada de manera legal son los siguientes:

1. Escoger el nombre de la empresa
2. Reservar el nombre de su compañía en la Superintendencia de Compañías.
3. Abrir la cuenta de integración de capital en la institución bancaria elegida por los socios.
4. Contrato o acto constitutivo y estatutos de la compañía, además elevar a escritura pública la constitución de la compañía (en cualquier notaría).
5. Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
6. Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de esperar el tiempo establecido (48 horas)
7. Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.
8. Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa.
9. Designar representante Legal y el administrador de la empresa, e inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de ellos.

10. Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos solicitados.
11. Esperar a que la Superintendencia, para la entrega del formulario del RUC, el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas y oficio al banco.
12. Entregar en el SRI, toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.
13. Así mismo, el empleador debe registrarse en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).
14. Se debe obtener el permiso de funcionamiento emitido por el Municipio del domicilio, así como el permiso del Cuerpo de Bomberos.

### **Organigramas**

“Un organigrama es la representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa u organización, en la que constan los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad o asesoría.” (Sarmiento, y otros, 2017, pág. 94)

Es decir que los organigramas permiten distribuir los puestos que comprende la empresa, de acuerdo a su jerarquía y a sus áreas de competencia. En la mayoría de organigramas se considera por lo menos estas tres áreas básicas, que son aplicables a cualquier empresa:

- Área administrativa
- Área productiva
- Áreas de ventas o mercadotecnia

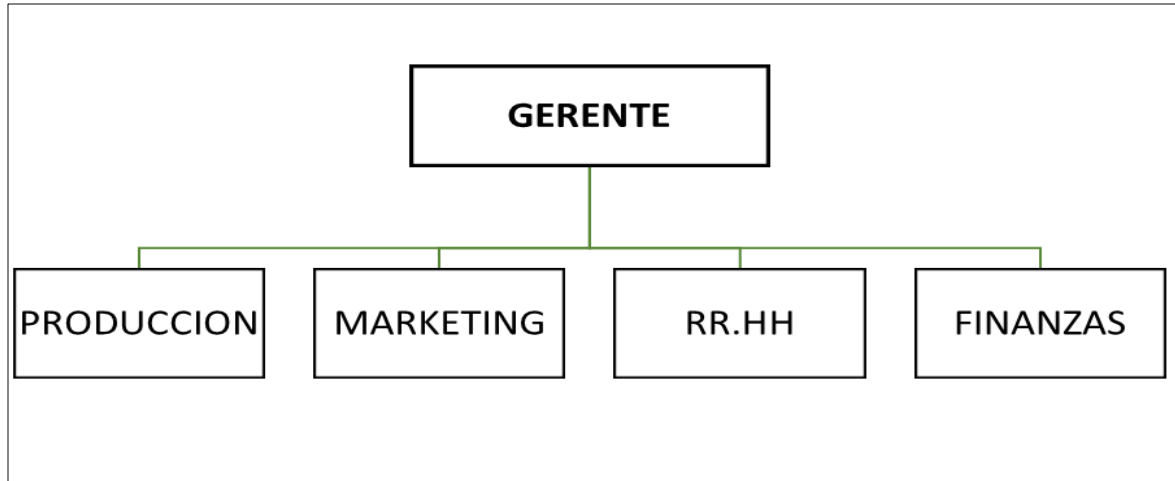
### **Tipos de organigramas**

#### **Organigrama estructural.**

“Es la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran.” (Pasaca, 2017)

En pocas palabras en este organigrama solo se presenta la estructura administrativa de la empresa.

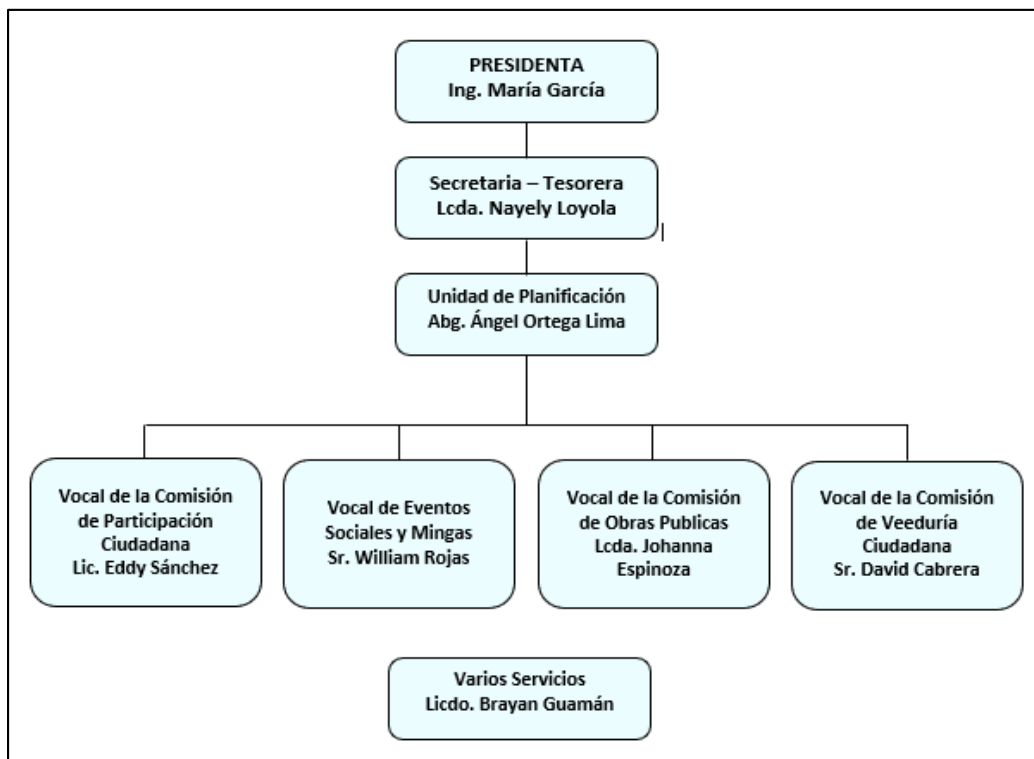




**Organigrama posicional**

Según Amaru (2008), “Es la forma más sencilla de crear una estructura organizacional, consiste en diseñar responsabilidades, de acuerdo con sus competencias”. (pág. 78)

Además, en este organigrama es opcional, ya que puede especificar, el puesto, la remuneración y el nombre de la persona que se encuentra a cargo del puesto.



## **Manual de funciones**

Según Pasaca (2009), “Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- ✓ Relación de dependencia (Ubicación interna).
- ✓ Dependencia jerárquica (Relaciones de autoridad).
- ✓ Naturaleza del trabajo.
- ✓ Tareas principales.
- ✓ Tareas secundarias.
- ✓ Responsabilidades.
- ✓ Requerimientos para el puesto”.

## **Estudio Económico**

En el estudio económico pretende determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, el costo total de operación de la planta que abarca los costos de producción, gastos de administración y ventas, así como una serie de indicadores que servirán como base para la siguiente fase que es la evaluación. (Viñan, Puente, Ávalos, & Córdoba, 2018, pág. 50)

## **Inversión**

“Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo.” (Córdoba, 2011, pág. 191)

### **Activo fijo o tangible**

Los activos tangibles están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, herramientas, etc. Es conveniente especificar y clasificar los elementos requeridos para la implementación del proyecto (capital fijo), contemplando en esta misma compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinaria, equipos, aparatos, instrumentos, herramientas, muebles, enseres y vehículos. (Córdoba, 2011, pág. 191)

### **Activo diferido o intangible**

Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos preoperativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc. (Córdoba, 2011, pág. 192)

## **Activo circulante o capital de trabajo**

Son las necesidades de capital de trabajo que requiere el proyecto para comenzar su operación, ubicando los costos de los materiales (conociendo su rotación), transportes, desplazamientos y mano de obra, sueldos, arrendamiento, servicios públicos, mantenimiento, etc., determinando, ante todo, los elementos de costo significativos dentro del proceso de operación del proyecto. (Córdoba, 2011, pág. 192)

## **Depreciaciones**

Las depreciaciones se refieren a la baja de valor de los activos fijos fabriles, ocasionada por el uso, transcurso del tiempo u obsolescencia, mientras que las amortizaciones son el mecanismo para recuperar con aplicaciones periódicas las erogaciones efectuadas por concepto de gastos de instalación y adaptación de la planta fabril, de acuerdo con la vida útil esperada. (García Colín, 2008, pág. 92)

## **Amortización del préstamo bancario**

En este sistema, llamado también sistema simple o crédito plano, los pagos son iguales y periódicos, o sea que hace referencia a una anualidad o serie uniforme. Desde el pago de la primera cuota, el saldo de la deuda empieza a disminuir hasta llegar a cero debido a que el valor de la cuota sobrepasa el costo financiero. (Meza, 2013, pág. 72)

Es decir que la amortización del préstamo es el programa de pagos y montos a pagar que están predestinados a cubrir deudas adquiridas de acuerdo a condiciones determinadas en el contrato.

## **Inversiones en el capital de trabajo.**

Son los valores de todos los componentes que hace posible el funcionar laboral normal en la empresa durante un periodo de tiempo determinado para cubrir todas las obligaciones económicas. Para el cálculo del capital de trabajo debe cubrir el **Costo total de Producción**, el mismo que se desglosa en: Costo de Producción y Costo de operación.

**1. Costo de producción.** Son aquellos costos que incurren en el procesamiento directo para la creación del producto o servicio.

**1.1. Costo primo:** Es el resultado de la materia prima y mano de obra directa que son necesarios para producir un bien o brindar un servicio, el cual consiste en:

**1.1.1. Materia prima directa:** Son aquellos materiales que se integran directamente en el producto que se pretende crear como la principal propuesta de inversión.

**1.1.2. Mano de obra:** Es el trabajo del ser humano para la transformación de la materia prima, al cual se le debe pagar una remuneración por su trabajo.

**1.2. Costos indirectos de fabricación:** Representa aquellos costos como:

- 1.2.1. Materia prima indirecta:** Son aquellos materiales sujetos a transformación pero que no se pueden cuantificar en los productos terminados.
- 1.2.2. Mano de obra indirecta:** Son aquellos gastos donde se realizan tareas de dirección para la actividad productiva, por lo que sus tareas suelen ser Administrativas, directivas y de gestión comercial.
- 2. Costo de Operación.** Son los gastos que no tienen una relación con los gastos de producción estos se clasifican en:
- a) Gastos de Administración.** Son aquellos gastos de labor administrativo de la empresa donde encuentra en remuneraciones al personal de oficina y también en gastos en suministros de oficina, servicios básicos del área administrativa como son: agua potable, luz, internet, telefonía, etc. Dentro del Gasto de administración incurre la depreciación de equipo de oficina, depreciación de muebles y enseres, alquileres, etc.
  - b) Gastos de venta.** Es el pago por concepto de actividades dirigidas a asegurar la venta del producto o servicio en ellos son las remuneraciones a vendedores, publicidad, promoción, transporte, carga, arriendo, material de embalaje, etc.
  - c) Gastos financieros.** Es el pago de los intereses por la adquisición de un crédito bancario otorgado por calidad de préstamo.
  - d) Otros gastos.** Representa aquellos valores de una o varias deudas sin depender de caja por la razón que no se puede depender de tener flujos positivos en la etapa de operación entre ellos se encuentra la amortización del activo diferido.

### **Análisis de costos.**

Según (Pasaca, 2017) manifiesta que son los costos totales de producción para el efecto de determinar el costo real de producir y el cual se venderá en el mercado, para ello es necesario calcular en base a las siguientes formulas y procedimientos de los siguientes costos:

#### **Fórmula del costo total de producción:**

$$CTP = CP + CO$$

#### **Glosario:**

**CTP** = Costo total de producción

**CP** = Costo de producción o fabricación

**CO** = Costo de operación

**Procedimiento:** Para lograr determinar el costo total de producción es necesario determinar el costo de producción y el costo de operación que se presentan a continuación.

## 1. Costo de producción o fabricación.

$$CP = CP + CGP$$

### Glosario:

**CP** = Costo de producción o fabricación.

**CP'** = Costo primo.

**CGP** = Materia prima directa

Para conocer el **costo primo**, se calcula lo siguiente

$$CP = MOD + MPD$$

### Glosario:

**CP** = Costo primo.

**MPD** = Materia prima Directa

**MOD** = Mano de obra indirecta

## 2. Costo de operación

**CO** = Gastos Administrativos + Gastos financieros + Gastos de Ventas + Otros gastos

### Costo unitario de producción

Representa todo costo de un producto que se obtiene dividiendo el costo total de producción para la cantidad total producida, su fórmula es la siguiente:

$$CUP = CTP/NUP$$

### Glosario:

**CUP** = Costo unitario de Producción

**CTP** = Costo total de Producción

**NUP** = Número de unidades Producidas

### Determinación de ingresos.

#### Precio de Venta

Es el establecimiento del precio de venta del producto o servicio que va a ofertar la empresa en el mercado para su venta, se plantea la siguiente formula del precio de venta:

$$PV = CUP + MU$$

### Glosario:

**PV** = Precio de venta

**CUP** = Costo unitario de producción

**MU** = Margen de utilidad

## Presupuestos

Según Córdoba M. (2011), para “Elaborar los presupuestos se debe partir del estudio de mercado, el estudio técnico, la organización del proyecto, las políticas financieras y de los precios de los bienes o servicios que se ofrecerán.”

El presupuesto de costo total de operación está compuesto por los siguientes costos:

### ✓ **Costos de producción**

Son aquellos costos que se crean en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados. Son tres los elementos esenciales que integran el costo de producción: Materia Prima Directa e Indirecta; Mano de Obra Directa e Indirecta y Cargos Indirectos.

### ✓ **Costo operacional**

Gascó T. (2019), define a los costos operacionales como “Los gastos económicos que una empresa tiene que asumir por sus operaciones empresariales o de negocios. Por ello, hablar de costo operacional es hablar de recursos que son consumidos. Es la suma de los gastos de venta, administración y financiamiento.”

## **Punto de equilibrio**

Baca Urbina G. (2017) Define al punto de equilibrio como “El nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.” Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

### a) **Punto de equilibrio en unidades**

$$QE = \frac{CF}{Vu - CVu}$$

**Donde:**

**QE=** Cantidad de equilibrio

**Vu=** Valor unitario (precio)

**CF=** Costo fijo

**CVu=** Costo Variable unitario

### b) **Punto de equilibrio en ventas**

$$VE = QE * Vu$$

**Donde:**

**VE=** Venta de equilibrio

**QE=** Cantidad de equilibrio

**Vu=** Valor unitario (precio)

### c) **Punto de equilibrio en porcentaje de capacidad**

$$PE\% = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

## **Estudio financiero**

Baca Urbina (2017), describe “Los métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación para mostrar la aplicación práctica de ambos.” (pág. 7)

## **Flujo de caja**

Según el autor (Varela, 2008) nos dice que “El flujo de caja es la herramienta que permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos de desarrollo de la empresa y compara los ingresos efectivamente recibidos y los egresos efectivamente pagados.”

El principal objetivo del flujo caja es presentar un informe detallado de los flujos de ingresos y egresos de dinero, que tiene la empresa en un determinado periodo de tiempo. Algunos ejemplos de ingresos pueden ser las ventas, el cobro de préstamos, deudas, alquileres, etc. En cambio, algunos ejemplos de egresos pueden ser el pago de impuestos, de facturas, sueldos, amortizaciones de deuda, préstamos, intereses, pago de servicios básicos, etc. La diferencia entre ingresos y egresos da como resultado el flujo neto o saldo, lo que permite tener un importante indicador de la liquidez de la empresa.

## **Estado de resultados**

“Es un estado de resultados proyectado, para visualizar las pérdidas o las ganancias en el período de duración del proyecto.” (Sarmiento, y otros, 2017, pág. 104)

## **Evaluación Financiera**

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

Pasaca. M (2017), menciona que el valor actual neto, “Se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento, significa que se trasladan al año cero los gastos del proyecto para asumir el riesgo de inversión.” Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- ✓ Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- ✓ Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- ✓ Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de las inversiones en términos de poder adquisitivo.

Según el autor (Valdiviezo, 2012) nos dice que “para poder obtener el "Valor Actual Neto" de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una "Tasa de Descuento" que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión”.

La tasa de descuento o de actualización permite saber el valor del dinero del futuro en la actualidad. La fórmula - relación con los tipos de interés es:

$$d = i / (1 + i)$$

Siendo:

«d» la tasa de descuento

«i» los tipos de interés.

Para poder decidir, es necesario definir una tasa de oportunidad del mercado, o sea el rendimiento máximo que se puede obtener en otras inversiones disponibles con similar riesgo.

Los valores presentes individuales se suman y a este resultado se le resta el monto de la inversión, obteniéndose así el valor en el tiempo.

**VPN = Sumatoria Flujos Actualizados – Inversión Inicial.**

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

Pasaca. M (2017), indica que la TIR constituye “La tasa de rendimiento que oferta el proyecto, se la considera también la tasa de interés que podría pagarse por un crédito que financie la inversión.” Utilizando la TIR, como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- ✓ Si la **TIR es >** que el costo de oportunidad o del capital se acepta el proyecto.
- ✓ Si la **TIR es =** que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- ✓ Si la **TIR es <** que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Para calcular la TASA INTERNA DE RETORNO se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + DT \left( \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN T_M} \right)$$

En donde:

**TIR** = tasa interna de retorno

**T<sub>m</sub>** = tasa menor de descuento para actualización

**DT** = diferencia de tasas de descuento para actualización

**VAN T<sub>m</sub>** = valor actual a la tasa menor

**VAN T<sub>M</sub>** = valor actual a la tasa mayor

### **Relación Beneficio – Costo**

Pasaca. M (2017), menciona que la relación beneficio-costos “Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida.” También ayuda a decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:



- Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación ingresos / egresos es >1 el proyecto es rentable.
- Si la relación ingresos / egresos es < 1 el proyecto no es rentable.

La fórmula es la siguiente:

$$RBC = \left( \frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Costos actualizados}} \right) - 1$$

### Período de Recuperación del Capital

Pasaca. M (2017), indica que el periodo de recuperación de capital “Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de inversión.” Cabe destacar que es conveniente actualizar los valores, por cuanto serán recuperados a futuro y aun con la dolarización en el Ecuador el dinero pierde su poder adquisitivo en el tiempo.

$$PRC = ASI \left( \frac{\text{Inversión} - \sum \text{FASI}}{\text{FNASI}} \right)$$

En donde:

**ASI** = Año que supera la inversión

**FASI** = Sumatoria de flujos hasta el año que supera la inversión

**FNASI** = Flujo Neto del Año que supera la inversión

### Análisis de Sensibilidad

“El análisis de sensibilidad mide en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de las variables permanezcan constantes.” Pasaca. M (2017)

Con el análisis de sensibilidad se tendrá una idea de cuál será el mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable, ya que su objetivo principal es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto, frente al cambio inesperado de una variable, tomando en cuenta que el resto de las variables permanezcan constantes.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- ✓ Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- ✓ Si el proyecto es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

## **Revisión de literatura**

### **Alimentación Animal**

Se puede definir a la alimentación animal como la disciplina de la producción animal encargada de estudiar la clase o tipos de alimentos consumidos por los animales, así como la proporción, preparación, presentación y racionamiento de estos. Se denomina ración al conjunto de alimentos que proporcionan los nutrientes para cubrir las necesidades del animal y que son ingeridos durante 24 hrs.

Se dice que es un balanceado formulado de acuerdo a las necesidades de cada especie que se ofrece a los animales en las cantidades que necesiten para cubrir sus necesidades de mantenimiento y producción.

Alimentos son los productos naturales y artificiales que ingieren los animales para 1) mantenerlos, 2) acrecentar la producción y rendimiento, incluyendo aquellos ingredientes que se utilizan para impartir sabor, dar color y reducir el estrés, y/o mejorar la palatabilidad, proveer volumen o preservar el alimento.

Un alimento es digerido por el animal en el aparato digestivo y le proporciona uno o varios nutrientes, o elementos simples capaces de ser absorbidos por la mucosa del tubo digestivo, los cuales son metabolizados y utilizados por el animal para satisfacer sus necesidades de mantenimiento y producción.

Los alimentos están constituidos por:

- Agua
- Materia seca, que a su vez está constituida por
  - Materia Inorgánica: Minerales
  - Materia Orgánica: Carbohidratos, lípidos, proteínas (prótidos), ácidos nucleicos, ácidos orgánicos, vitaminas

### **¿Qué es el Balanceado?**

El término "balanceada" significa simplemente que una dieta satisface los requerimientos nutricionales, sin proporcionar demasiada cantidad de algunos nutrientes. Para obtener una dieta balanceada, se debe consumir una variedad de alimentos de cada uno de los grupos de alimentos.

Es decir, el balanceado se entiende como el alimento que se le da a un animal y que cubre sus necesidades nutricionales. Desde el punto de vista técnico, es aquella mezcla de ingredientes cuya composición nutricional permite aportar la cantidad de nutrientes biodisponibles necesarios para cubrir el requerimiento del metabolismo de un animal, en función de su etapa metabólica, edad y peso.

## **Alimento balanceado para Pollos**

Tanto la sanidad, la genética, y la nutrición son los cimientos sobre los que se desarrolla una correcta cría de aves de excelente calidad en todas sus fases: inicial, crecimiento, engorde y finalizador. Esto garantiza un peso adecuado de acuerdo a los parámetros productivos establecidos para la raza, junto con prácticas sanitarias que disminuyan al máximo los riesgos de enfermedades. El alimento balanceado para la avicultura debe ser producido con excelentes materias primas y formulación. Esto proveerá a las aves de los nutrientes adecuados para su desarrollo. Es recomendable hacer todo lo posible para que la vida de los animales sea lo más confortable, y desarrollen todo el potencial genético que tienen.

El manejo de la alimentación tiene normas flexibles que se aplican dependiendo de las instalaciones, medio ambiente, sexo, estado sanitario, etc. De esta forma, las aves se desarrollarán con una buena constitución corporal en cuanto a músculos, hueso y grasa.

Los programas de alimentación dependen del tipo de canal que una empresa requiere y considerando las necesidades del mercado, como peso del pollo, porcentaje despresado, asaderos, subproductos para carnes frías, etc.

Existen factores como el clima, la altura y la formulación, que influyen en el suministro de los alimentos balanceados. Además de estos factores, es importante recordar que las aves se alimentan para ganar peso en el menor tiempo posible, por lo tanto, el consumo de alimento debe ser muy bien controlado. De esta manera no solo se asegura el crecimiento y engorde, sino también la supervivencia. (Morales & Morales, 2009, pág. 121)

### **Presentaciones**

No existe ninguna diferencia alimenticia entre el balanceado en tipo harina, granulado o pellet. Los componentes usados son los mismos en las tres presentaciones. Lo único que cambia es su aspecto. La harina y granulado se aconseja para pollitos pequeños, mientras que el pellet es ideal para pollos grandes, lo que puede ayudar a inducirles a empezar a comer maíz en grano. De hecho, esta es la razón por la que no existe balanceado inicial tipo «pellet»

Balanceado para pollos «GRANULADO».



Balanceado para pollos «PELLET».



## Clasificación de alimentos balanceados

De acuerdo a su composición se conocen tres tipos de alimentos:

- **Purificados:** se preparan con aminoácidos sintéticos, ácidos grasos, carbohidratos de composición conocida, vitaminas y minerales químicamente puros; son costosos y se emplea con fines investigativos.
- **Semi-purificados:** contiene ingredientes naturales en forma más pura. Se utiliza para determinar la eficiencia de los componentes alimenticios en términos de conversión alimenticia, ganancia de peso y talla.
- **Prácticos:** su elaboración se basa en alimentos asequibles y disponibles en ese momento. El objetivo de esta preparación, es satisfacer las necesidades nutricionales a un costo mínimo.

## Balanceado de crecimiento

Es un complejo alimenticio enriquecido con promotores de crecimiento indicado para pollos de 21 a 40 días de edad. Algunos de los beneficios que tiene este balanceado en los pollos en etapa de crecimiento son:

- La mejora de la digestión
- El aumento de la longitud de las vellosidades intestinales
- La disminución de la diarrea
- El apoyo nutricional de las defensas naturales del cuerpo
- La reducción de los efectos del estrés
- La mejora general del metabolismo
- La mejora de la detoxificación

## Tipos de mezclas para alimentos balanceados

En la industria alimenticia se producen tres tipos de mezclas dependiendo su uso o consumo.

- a) Seco o Polvo:** Mezcla, o agregación de sustancias sin interacción química entre ellas. Las propiedades de la mezcla varían según su composición y pueden depender del método o la manera de preparación de las mismas. Los componentes individuales en una “mezcla heterogénea” están físicamente separados y pueden observarse como tales. En una mezcla homogénea el aspecto y la composición son uniformes en todas las partes de la misma.
- b) Peletización:** Consiste en adicionar vapor de agua al material finamente molido y mezclado, para lograr una hidratación a temperaturas que oscilan entre los 60 y los 80°C. Con la masa caliente se forman estructuras cilíndricas (Pellets) las cuales son endurecidas por cocción en hornos rotatorios y las dimensiones del pellet varían de acuerdo al tipo de alimento que se prepare (Gómez & Vergara, 1993). (Gómez & Vergara, 1993).

- c) Proceso mediante el cual se obliga a una sustancia o mezcla de Extrusión:** sustancias a pasar por un troquel, creando así distintas formas de sección uniforme utilizadas en la industria alimenticia y otras, se puede efectuar el proceso en frío o caliente.

### **Tipos de Mezcladora**

Para elaborar una mezcla se pueden utilizar los siguientes equipos; mezcladora horizontal, vertical o continuo. Para hacer uso de este se debe identificar las bondades y limitaciones que otorgan en la zona de producción.

- a) Mezcladora horizontal:** Esta mezcladora está equipada con listones espirales o paletas que conducen el material de un extremo al otro mientras se está depositando en la máquina. Tienen la ventaja de que su desgaste es relativamente lento en comparación con las mezcladoras verticales por lo que el costo de producción por año es más bajo. Otra ventaja, es la agregación del 8 - 10 % de líquidos como grasas o melaza; además, en estas mezcladoras no debe pasarse de 5 - 7 cm por encima de la cinta y nunca por debajo del eje.
- b) Mezcladora vertical:** Son las más usadas en instalaciones de pequeñas y mediana producción, tienen un bajo costo inicial, son económicas a nivel de mantenimiento y de operación, pueden ser instaladas en una superficie relativamente pequeña. Están diseñadas con 1 o 2 tornillos verticales. El tiempo de mezclado está dentro de un rango de 10 a 16 min. La adición de líquidos en este tipo de mezcladoras no se recomienda en más de 8 %. La tolva del mezclador vertical no debe quedar llena; solamente debe utilizarse como máximo el 90 % de su capacidad.
- c) Mezcladora continúa.** Permite agregar un alto porcentaje de líquidos previamente calentado en una mezcla base o adicionar vapor como proceso de acondicionamiento al peletizado. Este equipo cuenta con uno o dos ejes con paletas que pueden regularse su ángulo, produciendo movimientos hacia delante, hacia atrás o en un ángulo neutro y junto con las "RPM" de la mezcladora, determinan el tiempo de residencia de la mezcla de ingredientes en la mezcladora. Se ha comprobado que este tipo de mezcladoras puede trabajar con gran eficiencia en un tiempo por debajo de 1 min y dependiendo del diseño es posible operarlas entre 40 y 130 % de la capacidad del diseño con buena eficiencia.

### **Homogenización de la mezcla**

Es de vital importancia para lograr un aprovechamiento óptimo de la misma que la mezcla este correctamente homogenizada con el objetivo de lograr que sus nutrientes sean asimilados y aprovechados al máximo tanto por rumiantes como por monogástricos para de esta forma hacer de la mezcla un alimento de máximo rendimiento del cual no se requieran grandes cantidades para lograr los efectos deseados y por ende su valor económico sea factible para los productores.

**a) Mezcla:** Es una de las operaciones más importante en el proceso de fabricación de alimentos, cuyo objetivo es producir una mezcla uniforme de ingredientes que asegure que los animales que consumen este alimento reciban las cantidades correctas de cada nutriente con respecto al requerimiento nutricional. Los ingredientes que conforman un alimento balanceado deben colocarse en la mezcladora en el siguiente orden:

- Ingredientes mayores (granos, pastas).
- Ingredientes menores (minerales, vitaminas o premezclas).
- Aditivos (antibióticos, promotores, etc.)
- Líquidos (grasas, Melazas, etc.)

La mezcla de los varios ingredientes empieza cuando las partículas de un ingrediente se mueven, permitiendo que las partículas de otro ocupen sus lugares. Cada ingrediente, posee propiedades físicas que afectan su capacidad para ser mezclado con otros ingredientes; entre estas podemos mencionar tamaño de partícula, densidad, forma y características de superficie, higroscopicidad (capacidad para absorber la humedad atmosférica), adhesividad y susceptibilidad a cargas electrostáticas (Cahill, Azuga, & Saba, 2002). (Cahill, Azuga, & Saba, 2002).

La falta de uniformidad causa efectos negativos en el rendimiento de los animales, porque vitaminas, minerales, aminoácidos, medicamentos, etc., no está presente en las cantidades que requieren para la alimentación diaria.

**b) Homogenización:** En una dieta completa la homogenización no es sólo deseable, sino necesaria, para maximizar la utilización de nutrientes.

### **Proceso de manufactura del alimento balanceado**

La maquinaria facilita la elaboración de alimentos balanceados. El uso de varios ingredientes y la mezcla de los mismos mediante un proceso mecánico, modificará la estructura física y la composición nutricional, lo que permite aportar los nutrientes requeridos para cubrir la necesidad del metabolismo de un animal, en función de su edad y peso. A continuación se describe cada proceso.

**a. Recepción de materia prima:** Esta etapa incluye la aceptación o rechazo de ingredientes que cumplan con los estándares de calidad previamente establecidos. Los ingredientes pueden presentarse de dos maneras físicamente hablando: sólidos (cereales, granos, harinas, tortas y aditivos) y líquidos (melazas, aceites, grasas y aditivos).

**b. Almacenamiento de materia prima:** Se refiere al resguardo de la integridad física y calidad nutricional de los ingredientes mencionados anteriormente agrupándolos en forma ordenada.

- c. Formulación:** Determina la cantidad de nutrientes que contendrá la dieta cumpliendo con el requerimiento nutricional. Para realizar una fórmula nutricional se debe conocer el valor nutricional de los cultivos disponibles en bodega y además los requerimientos nutricionales de la etapa o edad de la especie a la que se destina la dieta.
- d. Pesaje:** Los ingredientes que conformarán la dieta se pesan mediante balanzas colgantes, móviles o fijas dependiendo del volumen que se procese. En este proceso se pesan los macro-ingredientes (granoso, harinas o extruidos) y los micro-ingredientes (vitaminas, aditivos).
- e. Molienda:** Las materias primas que requieren ser trituradas son transportadas al área de molienda, donde se reducirá por medio mecánico el tamaño del ingrediente o mezcla de ingredientes que conforman una fórmula completa. En este proceso se limita la producción porque representa el 50 – 60 % del costo manufactura. La humedad relativa de los ingredientes es importante el tamaño de las partículas.
- f. Mezclado:** En una mezcladora de sólidos, se introducen las materias primas (harinas, pulpa seca, premezclas y aditivos) para ser mezclados durante un período de tiempo.
- g. Peletización:** Recibe un proceso de pre-cocción donde se transforma la mezcla previamente acondicionada (humedad y temperatura) a través de un molde o matriz con orificios que le otorga la forma cilíndrica llamada pellet.
- **Pre Acondicionado:** A la mezcla se adiciona vapor de agua (humedad y temperatura), se genera una pre-cocción de este y reduce la actividad microbiana por efecto de temperatura.
  - **Prensado:** La mezcla húmeda es sometida a la presión generada entre los rodillos y la matriz, este efecto provoca que la mezcla se transforme en pellets.
  - **Enfriado:** consiste en reducir de 1 – 3 °C la temperatura del producto terminado en relación a la temperatura ambiente, se lo puede efectuar mediante tambores rotarios o mediante flujo de aire frío provocando un choque térmico que reduce la humedad que absorbió la mezcla.
- h. Extrusión:** A diferencia de la Peletización, el proceso de extrusión incluye un proceso de cocción a alta temperatura y presión (HTST), en un período de tiempo reducido (0,08 – 0,16 min), el alimento extruido mejora la digestibilidad, inactiva factores anti-nutritivos, e incluso permite elaborar dietas que flotan en el agua.
- **Extrusora:** La mezcla acondicionada con vapor de agua (humedad y temperatura) ingresa al extrusor y se somete a un sobrecalentamiento por alta presión por efecto de

fricción formando una masa visco elástica la misma que se conoce como proceso de cocción termoplástica.

- **Secado:** Una vez obtenido el producto extrusionado es necesario secarlo, puesto que sale de la extrusora a un nivel de humedad del 22- 30 %. El producto se seca mediante una corriente de aire caliente hasta conseguir una humedad final entre 7-12 %.
  - **Enfriado:** Consiste en reducir de 1 – 3° la temperatura del producto terminado en relación a la temperatura ambiente, se lo puede efectuar mediante tambores rotarios o mediante flujo de aire frío.
- i. **Recubrimiento:** Generalmente se agrega la melaza a la mezcla para aumentar la palatibilidad del alimento balanceado. Se adiciona otros elementos dependiendo de la exigencia del cliente.
- j. **Empacado:** El alimento balanceado será pesado en kg de acuerdo a la presentación que se oferte o requiera el cliente y para esto se contará con una báscula, el producto se descarga por gravedad directamente en el saco plástico por una rejilla, el mantener en sacos el producto facilitará su maniobrabilidad y su control en el almacén.
- k. **Almacenado:** Se almacenan los sacos con el producto terminado, y están listos para su distribución y venta.



## **5. Metodología**

El tipo de investigación es descriptiva, la cual permitió evaluar los atributos importantes para el consumidor de alimento balanceado de crecimiento para aves (Pollos), en el cantón Zapotillo de la provincia de Loja, 2021. Además, de ayudar a obtener y clasificar la información más apropiada para el desarrollo el mismo, también se utilizaron como fuentes de ayuda las técnicas de investigación tales como: entrevista y encuesta.

### **Métodos**

Para la recolección de la información se encuestó a las familias que tienen aves (Pollos), en sus domicilios, y se entrevistaron a los representantes de las empresas avícolas y de las distribuidoras de balanceado de crecimiento, en el cantón Zapotillo.

### **Técnicas**

En el presente trabajo investigativo se diseñaron dos cuestionarios para recabar información del mercado del cantón Zapotillo, uno para las familias que tienen aves (Pollos) de crianza y otro para los representantes de las empresas avícolas y de las distribuidoras de balanceado de crecimiento.

Las técnicas para recopilar la información en el estudio de campo fueron:

### **Encuestas**

Este instrumento fue aplicado a la población objetivo para conocer las percepciones, gustos y preferencias, además por medio del mismo se dio a conocer las necesidades insatisfechas del posible cliente. La encuesta fue elaborada con diferentes preguntas diseñadas para recolectar la información necesaria, con la finalidad de alcanzar los objetivos del proyecto de investigación.

### **Entrevista**

Mediante la entrevista se logró tener un dialogo personal con los involucrados en el presente trabajo de investigación, como son los directivos de las empresas avícolas y de las distribuidoras de balanceado dentro del Cantón Zapotillo, con el propósito de obtener información de fuentes primarias.

### **Fuentes de Información**

#### **Primarias**

Constituye la fuente principal de la investigación y se recoge la información con los cuestionarios.

#### **Secundarias**

Se tomó la información estadística del Censo de Población y Vivienda del cantón Zapotillo, del año 2010 y las referencias bibliográficas más recientes sobre proyectos de inversión que se han publicado en los últimos tiempos.

### **Los cuestionarios**

Para la elaboración de las preguntas se tomó como base los objetivos planteados en la investigación. Previamente se realizó una definición completa del problema, y se determinaron las variables a medir: demanda, oferta, precios, gustos y referencias, medios de comunicación, calidad, etc.

### **Población**

La población de estudio a tomar en cuenta son las familias del Cantón Zapotillo, que son 3.078 por ser una zona que en su mayoría se dedica a la crianza de aves (Pollos). El mercado meta del presente estudio de factibilidad son las familias que se dedica a la crianza de aves (Pollos), donde se implementara la planta procesadora de balanceado de crecimiento.

### **Tabla 1**

*Datos INEC 2010*

<b>POBLACIÓN AÑO 2010</b>	
<b>Cantidad poblacional</b>	12312
<b>Segmento por familia</b>	3078
<b>Tasa de crecimiento</b>	1,31%

**Nota:** Datos obtenidos del INEC

### **Proyección de la población**

Para el cálculo del tamaño de muestra, primero la población será proyectada para el año 2021, en base a la tasa de crecimiento poblacional de 1,31% proporcionada por el INEC, obteniendo así la cantidad actual del número de familias en el cantón Zapotillo.

Para efectuar la proyección de la población se aplicará la siguiente fórmula:

$$Pf = Po (1+i)^n$$

En donde:

**Pf** = Población final

**Po** = Población inicial

**i** = Tasa de crecimiento poblacional

**n** = Años transcurridos

**Se aplica la fórmula:**

$$Pf = 3.078 (1+1,31\%)^{11}$$

$$Pf = 3.552 \text{ familias}$$

### **Muestra**

Una vez proyectada la población por familias, el segmento escogido será de 3.552 familias del cantón Zapotillo, se procede a realizar el cálculo del tamaño de la muestra, en donde se aplicó la siguiente fórmula:

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

### **En donde:**

**n**= Tamaño de muestra buscado

**N**= Tamaño de la población o universo

**Z**= Nivel de confianza 95% (1,96)

**e**= Error de estimación (5%)

**p**= Probabilidad de que ocurra el evento (50%)

**q**= Probabilidad de que no ocurra el evento (50%)

### **Aplicación de la fórmula:**

$$n = \frac{3.552 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (3.552 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$
$$n = \frac{2956,11}{9}$$

**n**= 342 encuestas

Determinado el tamaño de la muestra, se procedió a hacer la distribución del tamaño de la muestra, de acuerdo a los componentes del segmento de mercado y al porcentaje de cantidad de familias de cada una de las parroquias del cantón Zapotillo, misma que sirvió para la aplicación de las encuestas.

**Tabla 2***Distribución muestral por componentes del segmento de mercado*

<b>POBLACIÓN</b>	<b>NRO. FAMILIAS</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>	<b>n</b>	<b>NRO. ENCUESTAS</b>
Zapotillo	1.077	30,33%	342	104
Limonos	393	11,06%	342	38
Garza Real	497	13,98%	342	48
Paletillas	733	20,64%	342	71
Bolaspamba	303	8,52%	342	29
Mangahurco	298	8,40%	342	29
Cazaderos	251	7,07%	342	24
<b>TOTAL</b>	<b>3.552</b>	<b>100%</b>		<b>342</b>

**Nota:** Tabla N° 2

Para el estudio de la oferta, se encuestó a todos los oferentes dedicados a comercializar balanceado para aves (Pollos), ya que se puede estipular que en el cantón Zapotillo la población de distribuidores es pequeña.

## 6. Resultados

### ENCUESTA APLICADA A LOS DEMANDANTES

#### 1. ¿Lugar donde vive?

**Tabla 3**

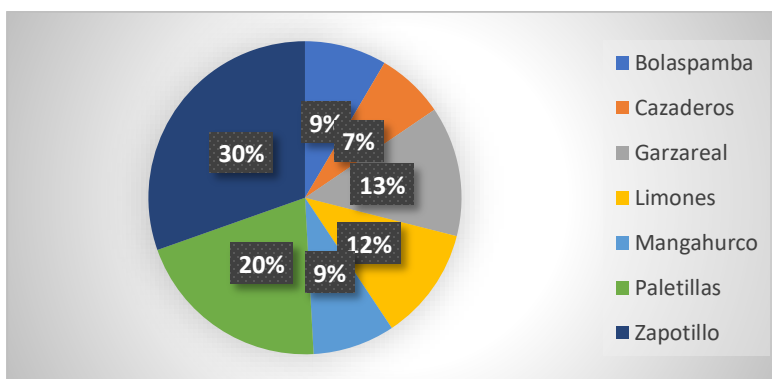
*Lugar de residencia de la población de estudio*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Bolaspamba	29	8,48%
Cazaderos	24	7,02%
Garza Real	46	13,45%
Limones	40	11,70%
Mangahurco	29	8,48%
Paletillas	70	20,47%
Zapotillo	104	30,41%
Total	342	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 1**

*Lugar de residencia*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

#### Interpretación

Se puede interpretar que el 30,41% de las personas encuestadas que contestaron la encuesta fueron de Zapotillo; el 20,47% de la parroquia Paletillas; el 13,45% de la parroquia Garza Real; el 11,70% de la parroquia Limones; el 8,48% de la parroquia Bolaspamba y el mismo porcentaje del 8,48% de la parroquia Mangahurco; y por último el 7,02% en la parroquia Cazaderos.

## 2. ¿Compra usted balanceado?

**Tabla 4**

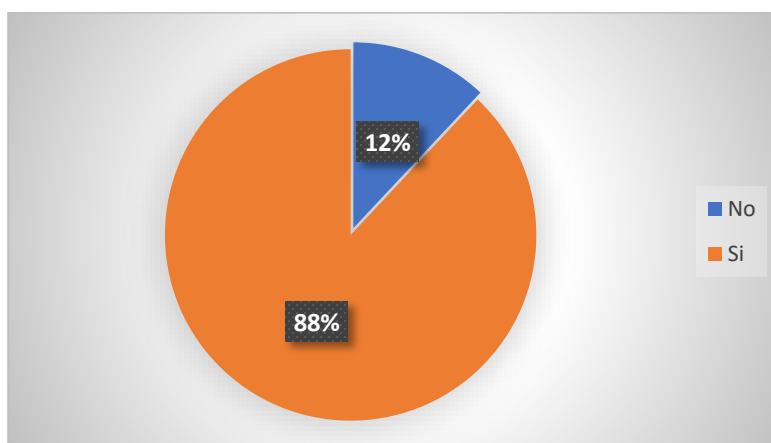
*Compra balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
No	41	11,99%
Si	301	88,01%
Total	342	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 2**

*Compra balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

De las 342 personas encuestadas el 88,01% (301 personas) contestó que, si compra balanceado; mientras que el 11,99% (41 personas) dijo que no compraba balanceado de ningún tipo, debido a que no tenían animales de crianza o simplemente no los alimentaban con ningún tipo de balanceado.

### 3. ¿Usted se dedica a la crianza de pollos?

**Tabla 5**

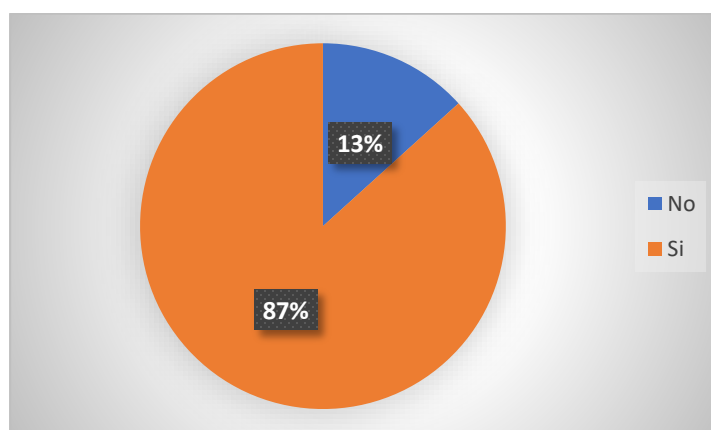
*Cría pollos*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
No	40	13,29%
Si	261	86,71%
Total	301	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 3**

*Cría pollos*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

#### **Interpretación**

Del total de las personas encuestadas el 86,71% dijeron que si se dedican a la crianza de pollos; y el 13,29% dijeron que no lo hace, por motivos de que prefieren dedicarse a la crianza de otro tipo de animales de casa.

#### 4. ¿En qué lugar usted adquiere balanceado?

Tabla 6

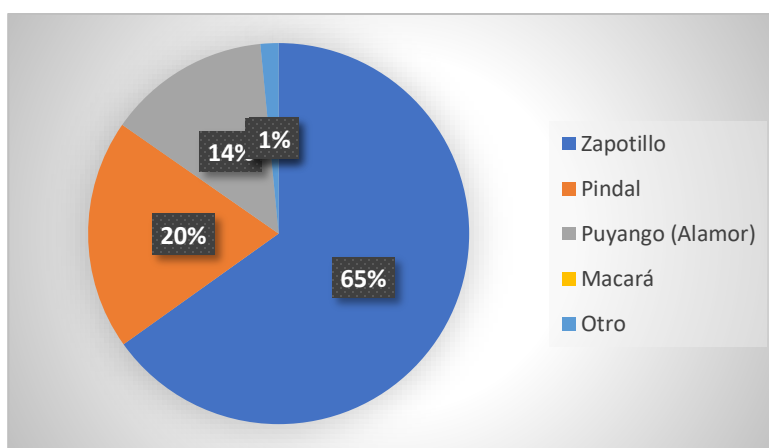
*Lugar que adquiere balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Zapotillo	170	65,13%
Pindal	51	19,54%
Puyango (Alamor)	36	13,79%
Macará	0	0,00%
Otro	4	1,53%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

Figura 4

*Lugar que adquiere balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

#### Interpretación

De las 261 personas que dijeron que se dedican a la crianza de pollos el 65,13% dijo que el lugar donde adquiere el balanceado es en el cantón zapotillo; el 19,54% lo adquiere en el cantón Pindal; el 13,79% lo hace en el cantón Puyango y el 1,53% lo adquiere en la misma parroquia donde viven.



## 5. ¿Dónde le gustaría adquirir el balanceado?

**Tabla 7**

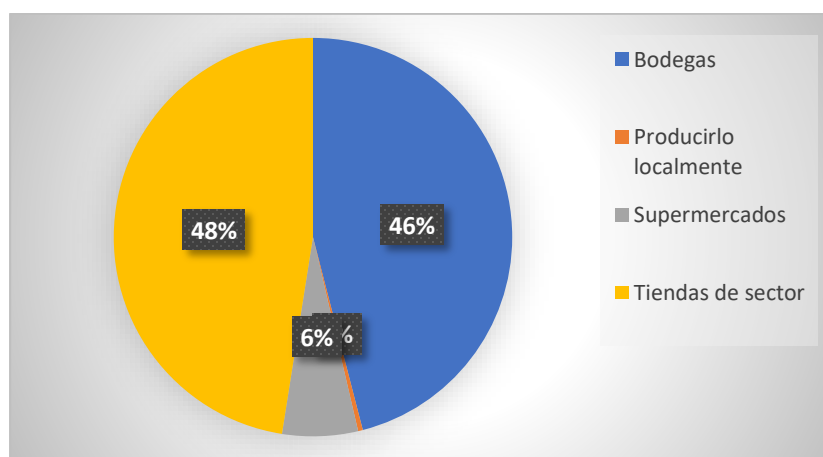
*Lugar que le gustaría adquirir balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Bodegas	120	45,98%
Producirlo localmente	1	0,38%
Supermercados	16	6,13%
Tiendas de sector	124	47,51%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 5**

*Lugar que le gustaría adquirir balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

De las 261 personas que dijeron que se dedicaban a la crianza de pollos; el 47,51% dijo que le gustaría adquirir el balanceado en tiendas del sector; el 45,98% en bodegas; el 6,13% adquirirlo en supermercados y solo el 0,38% dijo que le gustaría producirlo localmente.

## 6. ¿Con que frecuencia usted compra balanceado?

**Tabla 8**

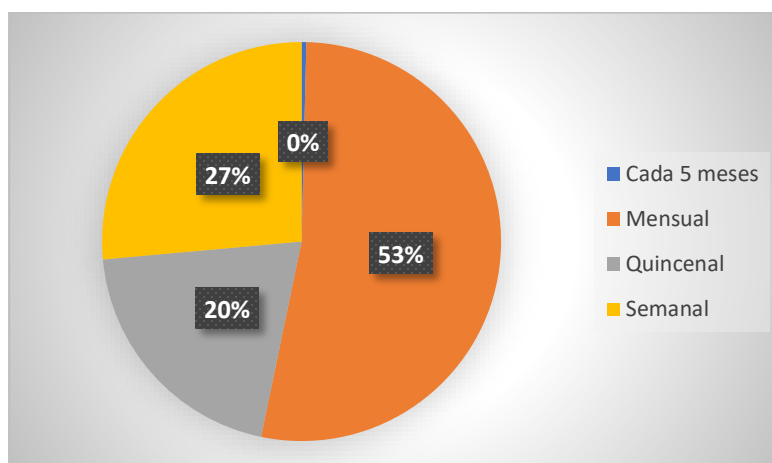
*Frecuencia con la que compra balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Cada 5 meses	1	0,38%
Mensual	138	52,87%
Quincenal	53	20,31%
Semanal	69	26,44%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 6**

*Frecuencia con la que compra balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### **Interpretación**

El 52,87% de personas dijo que compraba balanceado mensualmente; el 26,44% dijo que lo hacía semanal; el 20,31% quincenal y el 0,38% dijo que lo hacía cada 5 meses.

## 7. ¿Qué cantidad de balanceado adquiere usted, mensualmente?

**Tabla 9**

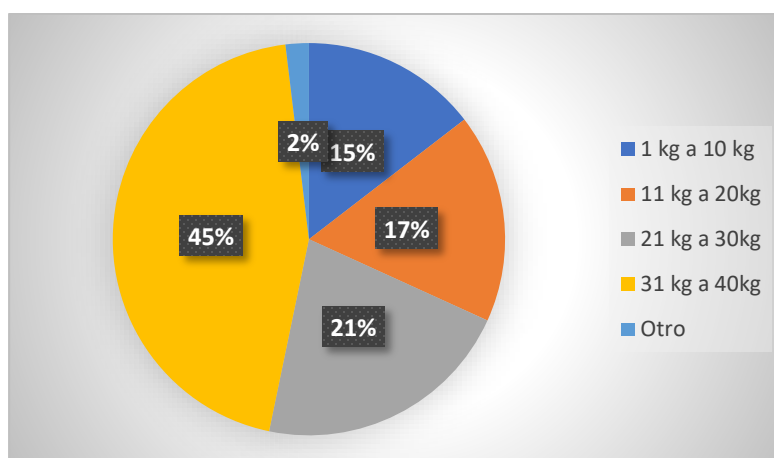
*Cantidad de balanceado que adquiere mensualmente*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
1 kg a 10 kg	38	14,56%
11 kg a 20kg	45	17,24%
21 kg a 30kg	56	21,46%
31 kg a 40kg	117	44,83%
Otro	5	1,92%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 7**

*Cantidad de balanceado que adquiere mensualmente*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

Según los resultados de la encuesta el 44,83% dijo que la cantidad de balanceado que adquiere mensualmente va de entre un rango de 31kg a 40kg; el 21,46% dijo que adquiere de 21kg a 30kg; el 17,24% dijo que lo hacía de 11kg a 20 kg; el 14,56% dijo que adquiere de entre 1kg a 10kg y el 1,92% dijo que adquiriría balanceado más 40kg.

## 8. ¿Cuál es la presentación que usted elige al momento de adquirir el producto?

**Tabla 10**

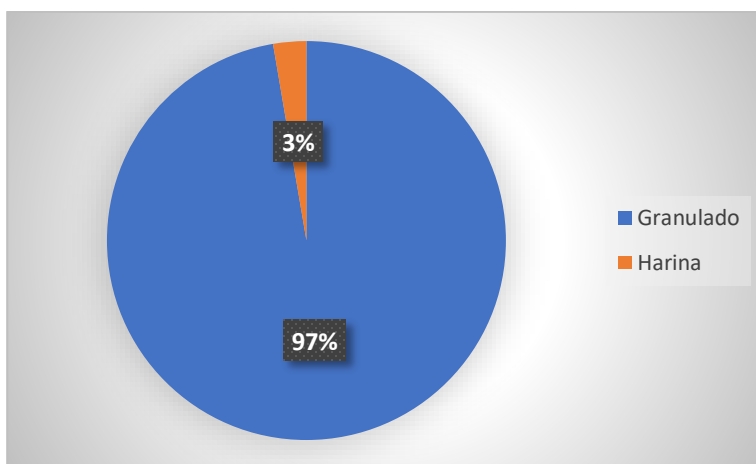
*Presentación que elige del producto*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Granulado	254	97,32%
Harina	7	2,68%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 8**

*Presentación que elige del producto*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

De las 261 personas que se dedican a la crianza de pollos, la presentación que más eligen al momento de adquirir el producto es la granulada con el 97,32% y solo el 2,68% lo hace en presentación de harina.

## 9. ¿En qué unidad de medida le gustaría adquirir el balanceado?

**Tabla 11**

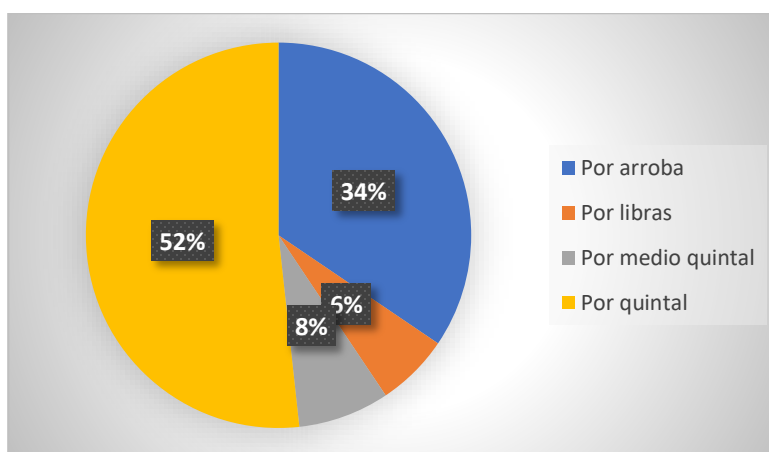
*Unidad de medida*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Por arroba	90	34,48%
Por libras	16	6,13%
Por medio quintal	20	7,66%
Por quintal	135	51,72%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 9**

*Unidad de medida*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

De las 261 personas encuestadas el 51,72% dijo que la medida en que le gustaría adquirir el balanceado es por quintal; el 34,48% por arroba; el 7,66% por medio quintal; y el 6,13% dijo que le gustaría adquirirlo por libras.

## 10. ¿Cuál es su mayor dificultad al momento de adquirir un producto?

**Tabla 12**

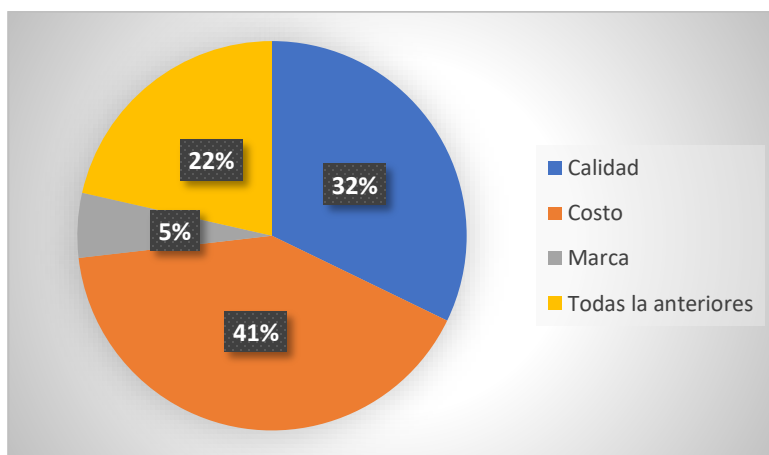
*Mayor dificultad para adquirir el producto*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	84	32,18%
Costo	107	41,00%
Marca	14	5,36%
Todas la anteriores	56	21,46%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 10**

*Mayor dificultad para adquirir el producto*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

La mayor dificultad al momento de adquirir el producto es el costo con el 41%; seguido de la calidad con el 32,18%; mientras que el 21,46% dijo que la mayor dificultad eran todas (Marca, costo y calidad); y solo el 5,36% dijo que era por la marca.

11. Marque con una X, en recuadro que usted crea conveniente, siendo 1, muy malo y 5 Muy bueno.

a. ¿Qué tan bueno cree usted que sería adquirir productos balanceados?

**Tabla 13**

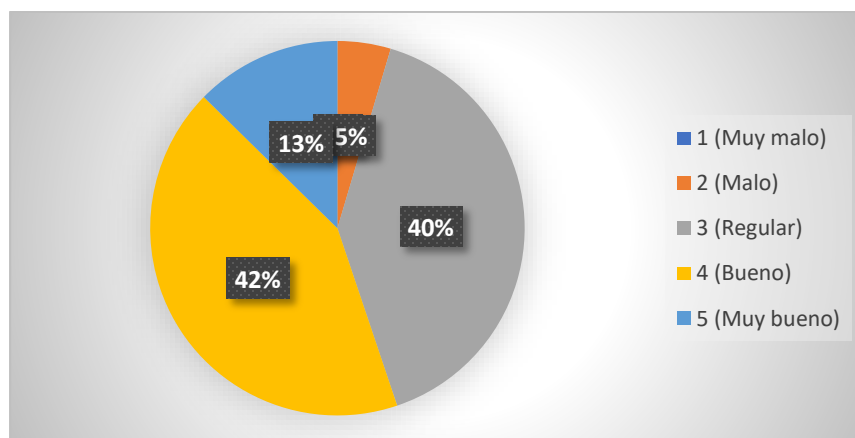
*Demanda de los productos balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
1 (Muy malo)	0	0,00%
2 (Malo)	12	4,60%
3 (Regular)	105	40,23%
4 (Bueno)	111	42,53%
5 (Muy bueno)	33	12,64%
<b>Total</b>	<b>261</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 11**

*Demanda de los productos balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

Con respecto a la pregunta sobre qué tan bueno cree que es adquirir los productos balanceados, el 42,53% dijo que era bueno; el 40,23% dijo que era regular; el 12,64% dijo que era muy bueno y el 4,60% dijo que le precia malo.

b. ¿Cómo calificaría usted la calidad de balanceado que compra?

Tabla 14

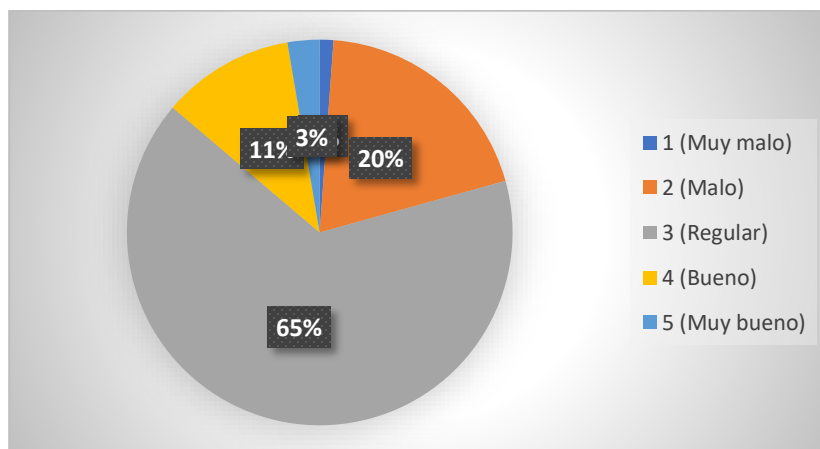
Calificación a la calidad de balanceado

Variables	Frecuencia	Porcentaje
1 (Muy malo)	3	1,15%
2 (Malo)	51	19,54%
3 (Regular)	171	65,52%
4 (Bueno)	29	11,11%
5 (Muy bueno)	7	2,68%
<b>Total</b>	<b>261</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

Figura 12

Calificación a la calidad de balanceado



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Interpretación**

El 65,52% dijo que la calidad de balanceado que compra es de calidad regular; el 19,54% dijo que era malo; el 11,11% dijo que era bueno; el 2,68% dijo que era muy bueno; y el 1,15% dijo que le parecía de una calidad muy mala.



c. ¿Cómo considera usted los precios establecidos en el mercado?

Tabla 15

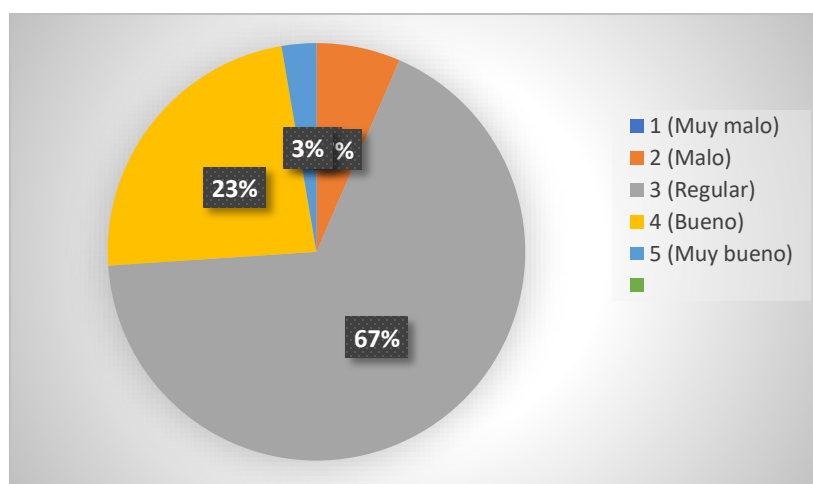
Precios en el mercado

Variables	Frecuencia	Porcentaje
1 (Muy malo)	0	0,00%
2 (Malo)	17	6,51%
3 (Regular)	176	67,43%
4 (Bueno)	61	23,37%
5 (Muy bueno)	7	2,68%
<b>Total</b>	<b>261</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

Figura 13

Precios en el mercado



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Interpretación**

Según las respuestas de las personas encuestadas, el 67,43% contestó que consideraba regulares los precios establecidos en el mercado; el 23,37% dijo que lo consideraba bueno; el 6,51% dijo que era malo; y el 2,68% dijo que le parecía muy bueno.

## 12. ¿Conoce usted alguna planta procesadora y comercializadora de balanceado?

Tabla 16

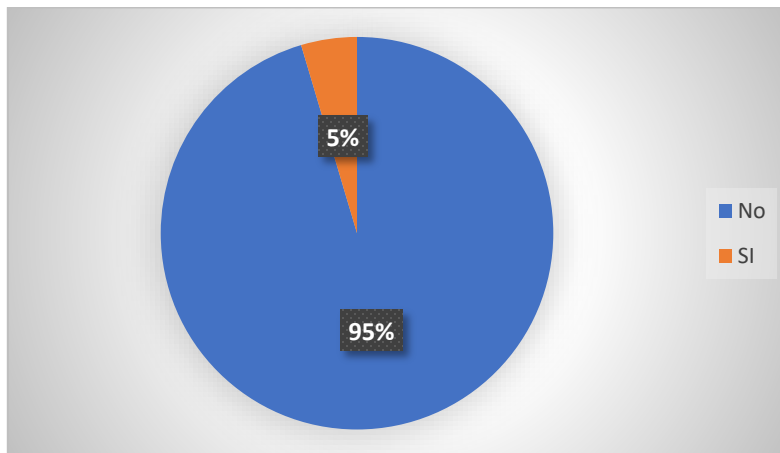
*Conoce alguna planta de balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
No	249	95,40%
SI	12	4,60%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

Figura 14

*Conoce alguna planta de balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

El 95,40% contestó que no conoce una planta procesadora y comercializadora de balanceado; mientras que el 4,60% dijo que si conocía este tipo de planta procesadora de balanceado.

**13. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de una planta procesadora y comercializadora de balanceado en el cantón Zapotillo?**

**Tabla 17**

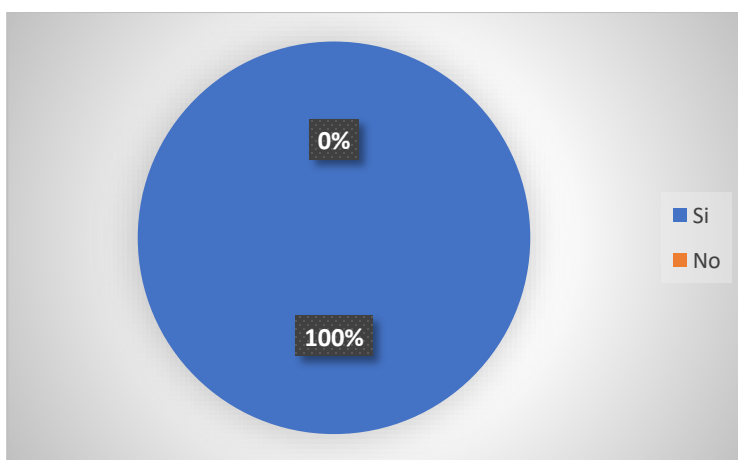
*Creación de una planta*

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	261	100,00%
No	0	0,00%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 15**

*Creación de una planta*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Interpretación**

De las 261 personas que contestaron que se dedican a la crianza de aves (pollos), el 100% contestó que sí estaría de acuerdo con la creación de una planta procesadora y comercializadora de balanceado de crecimiento en el cantón Zapotillo.

**14. ¿Apoyaría usted, en la compra de producto balanceado a la planta procesadora y comercializadora del cantón Zapotillo?**

**Tabla 18**

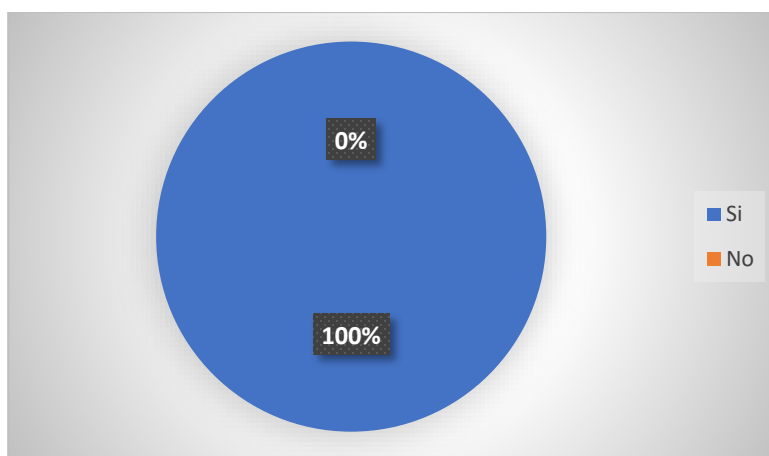
*Apoyaría en la compra de balanceado a la planta*

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	261	100,00%
No	0	0,00%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 16**

*Apoyaría en la compra de balanceado a la planta*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Interpretación**

De las 261 personas que contestaron que se dedican a la crianza de aves (pollos), el 100% contestó que sí apoyaría en la compra de producto balanceado a la planta procesadora y comercializadora de balanceado de crecimiento en el cantón Zapotillo.

**15. ¿Considera usted que la creación de una planta procesadora y comercializadora contribuiría al desarrollo del cantón Zapotillo?**

**Tabla 19**

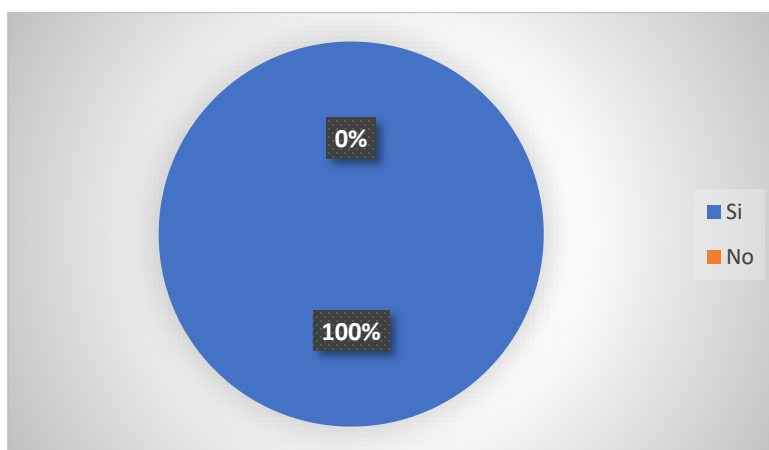
*Desarrollo del cantón Zapotillo*

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	261	100,00%
No	0	0,00%
Total	261	100%

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 17**

*Desarrollo del cantón Zapotillo*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Interpretación**

De las 261 personas que contestaron que se dedican a la crianza de aves (pollos), el 100% contestó que sí considera que la creación de una planta procesadora y comercializadora de balanceado de crecimiento contribuiría al desarrollo del cantón Zapotillo.

**16. ¿Cuál es el medio de comunicación por el que le gustaría enterarse del producto balanceado?**

**Tabla 20**

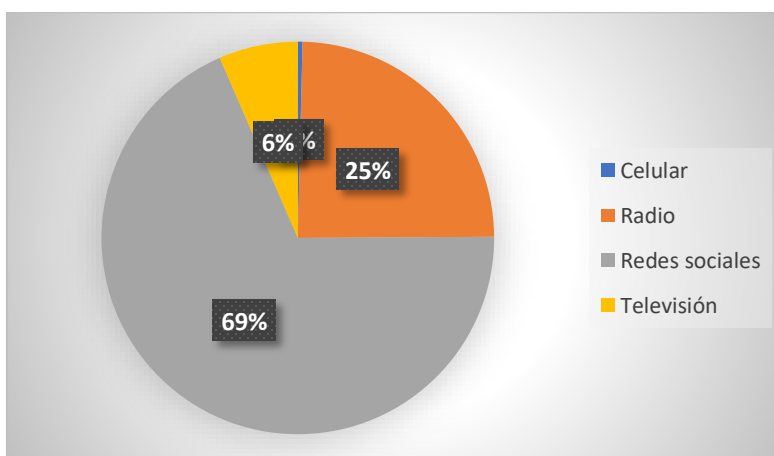
*Medio de comunicación para publicidad*

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Celular	1	0,38%
Radio	64	24,52%
Redes sociales	179	68,58%
Televisión	17	6,51%
<b>Total</b>	<b>261</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Figura 18**

*Medio de comunicación para publicidad*



**Nota:** Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

**Interpretación**

El 68,58% contestó que por redes sociales es el medio de comunicación por el que le gustaría enterarse del nuevo producto de balanceado; el 24,52% dijo que le gustaría enterarse por radio; el 6,51% dijo que por televisión; y el 0,38% contestó que le gustaría enterarse por medio de un celular.

## 17. ¿Qué promociones le gustaría tener al momento de adquirir el producto?

Tabla 21

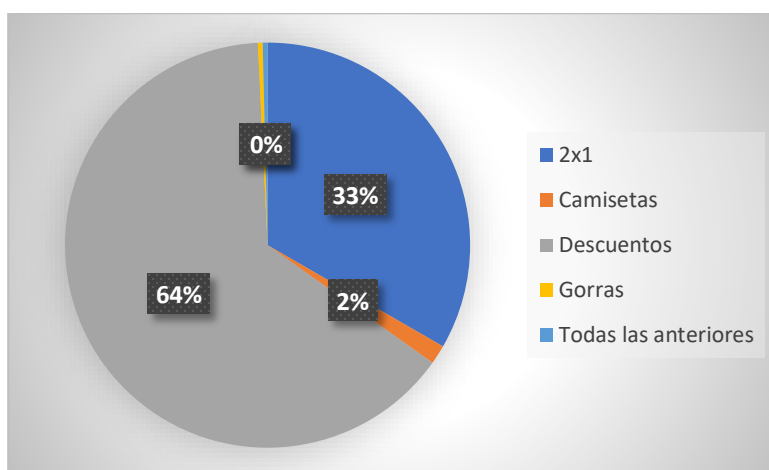
Promociones

Variables	Frecuencia	Porcentaje
2x1	87	33,33%
Camisetas	4	1,53%
Descuentos	168	64,37%
Gorras	1	0,38%
Todas las anteriores	1	0,38%
Total	261	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

Figura 19

Promociones



Nota: Encuesta realizada a las familias del cantón Zapotillo

### Interpretación

De las 261 personas encuestadas, el 64,37% contestó que le gustaría recibir descuentos; el 33,33% el 2x1; el 1,53% contestó que les gustaría recibir camisetas; y el 0,38% dijo que le gustaría recibir gorras.

## ENCUESTA APLICADA A LA OFERTA

### 1. ¿Vende usted balanceado en su local?

Tabla 22

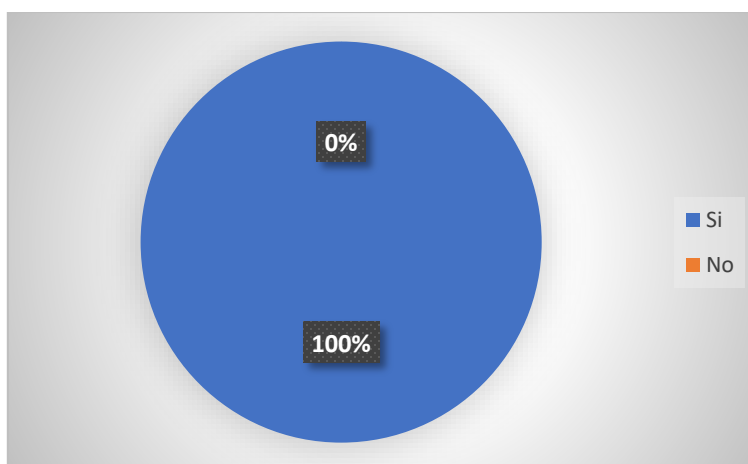
*Venta de balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 20

*Venta de balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

### Interpretación

Del total de las encuestas realizadas a los locales del cantón Zapotillo el 100%, dijo que si vendía balanceado en su local.



## 2. ¿Qué tipo de alimento balanceado vende en su local?

**Tabla 23**

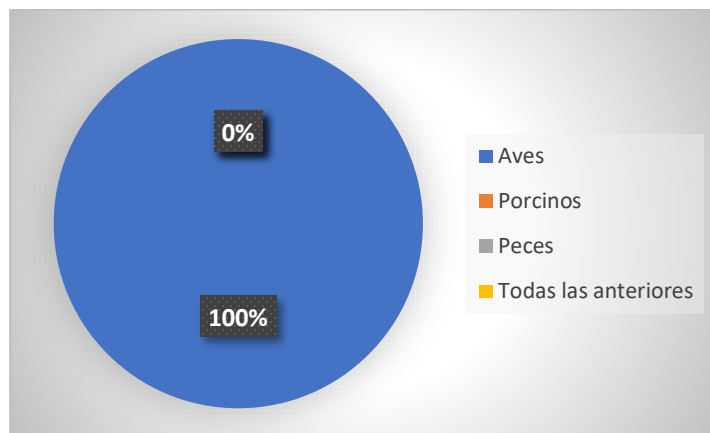
*Tipo de alimento que venden*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Aves	25	100%
Porcinos	0	0%
Peces	0	0%
Todas las anteriores	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Figura 21**

*Tipo de alimento que venden*



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

### Interpretación

Del total de las encuestas realizadas a los locales del cantón Zapotillo el 100%, dijo que el tipo de alimento balanceado que venden es para aves (Pollos).

3. ¿Qué cantidad de balanceado para aves (pollos) en presentación sacos de 40 kilos vende mensualmente?

Tabla 24

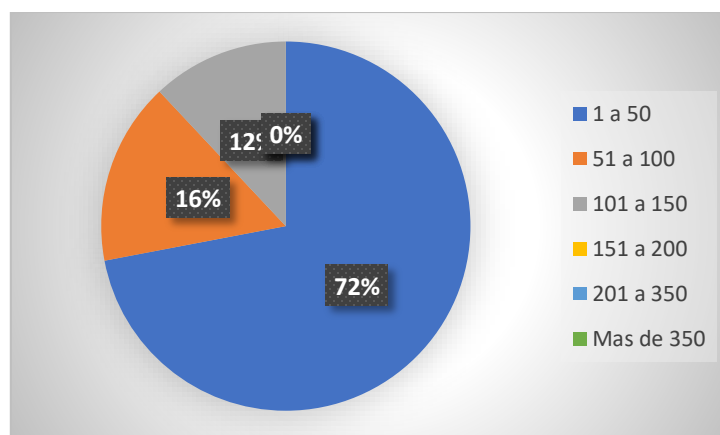
Cantidad de balanceado que vende

Variables	Frecuencia	Porcentaje
1 a 50	18	72%
51 a 100	4	16%
101 a 150	3	12%
151 a 200	0	0%
201 a 350	0	0%
Más de 350	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 22

Cantidad de balanceado que vende



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Interpretación**

El 72% dijo que la cantidad de balanceado para aves (Pollos) que vende es de 1 a 50 quintales mensualmente; el 16% dijo que vendía de 51 a 100; y el 12% dijo que vendía de 101 a 150 quintales mensualmente.

#### 4. ¿Qué marcas de balanceados ofrece en su empresa?

Tabla 25

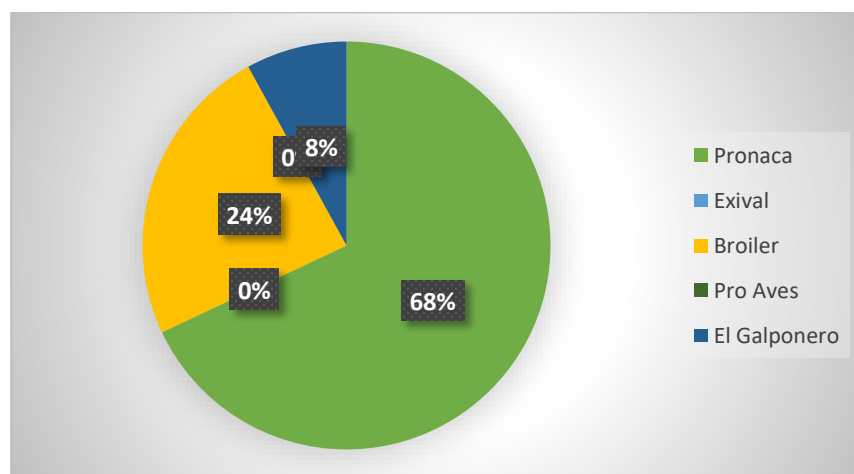
Marca de balanceado

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Pronaca	17	68%
Exival	0	0%
Broiler	6	24%
Pro Aves	0	0%
El Galponero	2	8%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 23

Marca de balanceado



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

#### Interpretación

Con respecto a la pregunta de la marca de balanceado que venden los locales, el 68% dijo que vendía balanceado de la marca Pronaca; el 24% de la marca Broiler; y el 8% de la marca El galponero.

5. ¿A qué precio adquiere el saco de 40kg de balanceado para aves (Pollos)?

Tabla 26

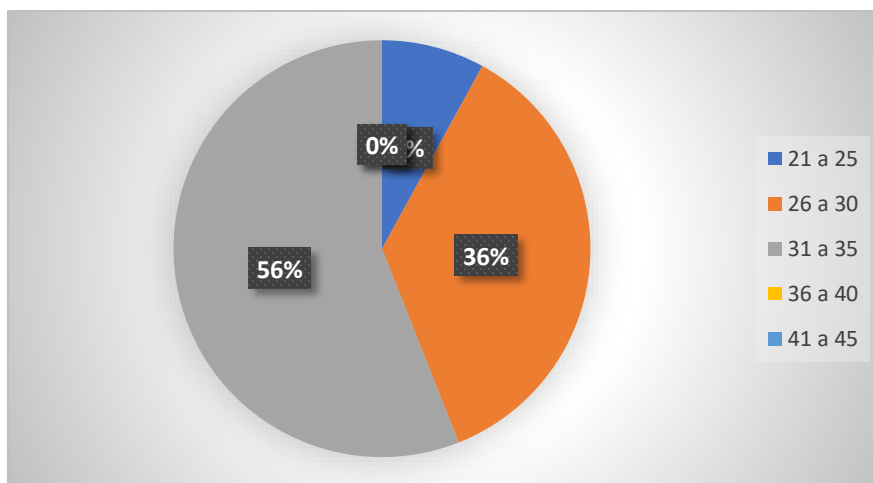
Precio de balanceado

Variables	Frecuencia	Porcentaje
21 a 25	2	8%
26 a 30	9	36%
31 a 35	14	56%
36 a 40	0	0%
41 a 45	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 24

Precio de balanceado



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Interpretación**

El 56% dijo que el precio al que adquiere el quintal de balanceado de 40 kg es de 31 a 35 dólares; el 36% dijo que lo adquiriría de 26 a 30 dólares; y el 8% dijo que lo compraba de 21 a 25 dólares.

6. ¿Al momento de adquirir el balanceado sus clientes porque lo prefieren?

Tabla 27

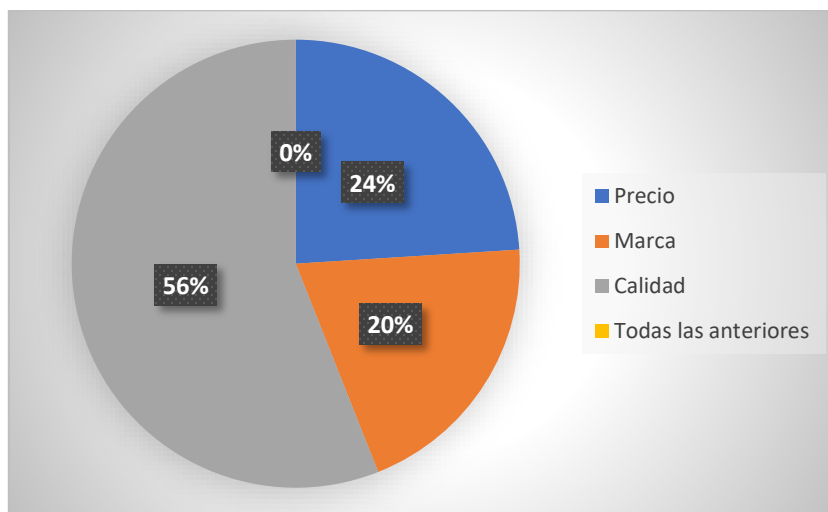
Preferencia de los clientes

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Precio	6	24%
Marca	5	20%
Calidad	14	56%
Todas las anteriores	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 25

Preferencia de los clientes



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Interpretación**

Del total de las encuestas realizadas a los locales del cantón Zapotillo, el 56 % contestó que al momento de adquirir el balanceado lo prefieren por su calidad; el 24% lo hacen por precio; y el 20% lo hace por la marca.

7. ¿Cuál es la procedencia del alimento balanceado que vende en su local?

Tabla 28

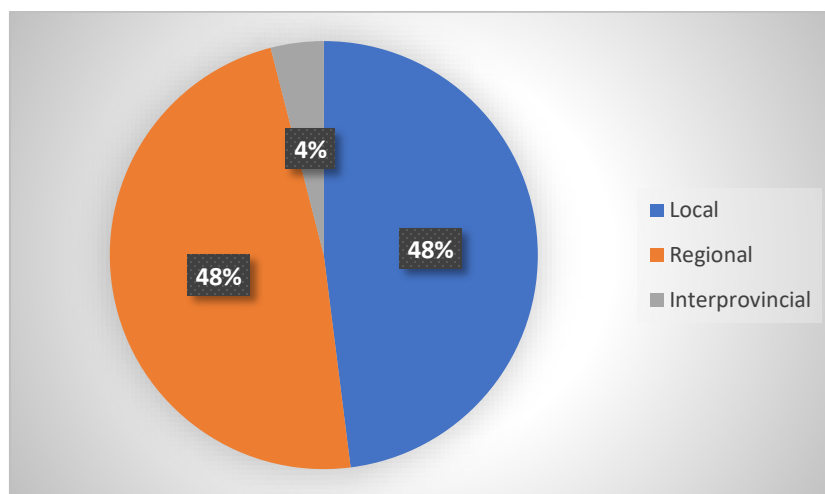
*Procedencia del balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Local	12	48%
Regional	12	48%
Interprovincial	1	4%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 26

*Procedencia del balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Interpretación**

El 48% dijo que la procedencia de alimento balanceado que vendía en su local era regional; el 48% también dijo que era local; y el 4% dijo que su procedencia era interprovincial.

## 8. ¿Adquiere el alimento balanceado con facilidad

Tabla 29

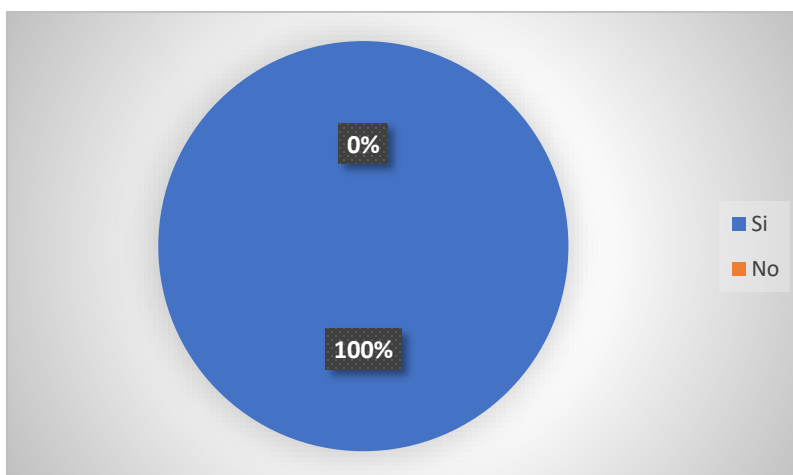
*Facilidad para adquirir balanceado*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 27

*Facilidad para adquirir balanceado*



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

### Interpretación

Con respecto a la pregunta de que si adquirirían balanceado con facilidad el 100% de los locales encuetados contestó que sí.

## 9. ¿Cuál es el proceso de adquisición del alimento balanceado?

Tabla 30

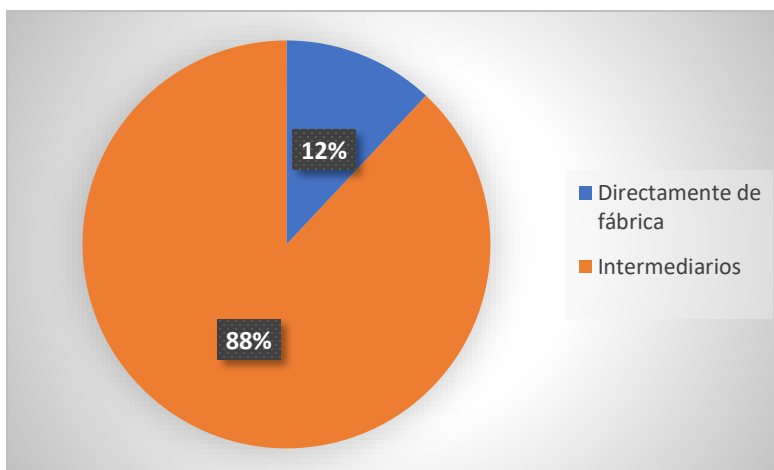
*Proceso de adquisición*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Directamente de fábrica	3	12%
Intermediarios	22	88%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 28

*Proceso de adquisición*



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

### Interpretación

Del total de las encuestas realizadas a los locales del cantón Zapotillo, el 88% contestó que el proceso de adquisición de alimento balanceado era mediante intermediarios; y el 12% contestó que era directamente de fábrica.



10. ¿Estaría dispuesto a adquirir una marca nueva de balanceado para vender a sus clientes?

Tabla 31

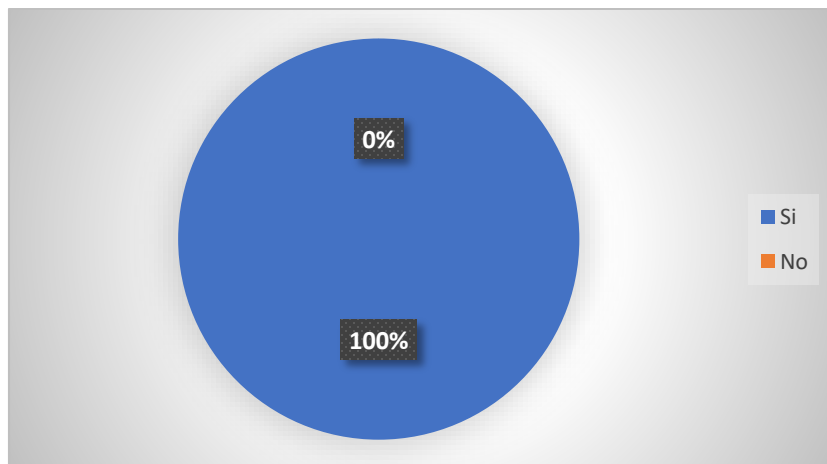
Marca nueva de balanceado

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 29

Marca nueva de balanceado



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Interpretación**

Del total de las encuestas realizadas a los locales del cantón Zapotillo, el 100% contestó que sí estaría dispuesto a adquirir balanceado de una nueva marca, para venderlo a sus clientes.

11. ¿Cuál sería la particularidad por la que opte por comprar el nuevo producto para poder comercializarse en su local?

Tabla 32

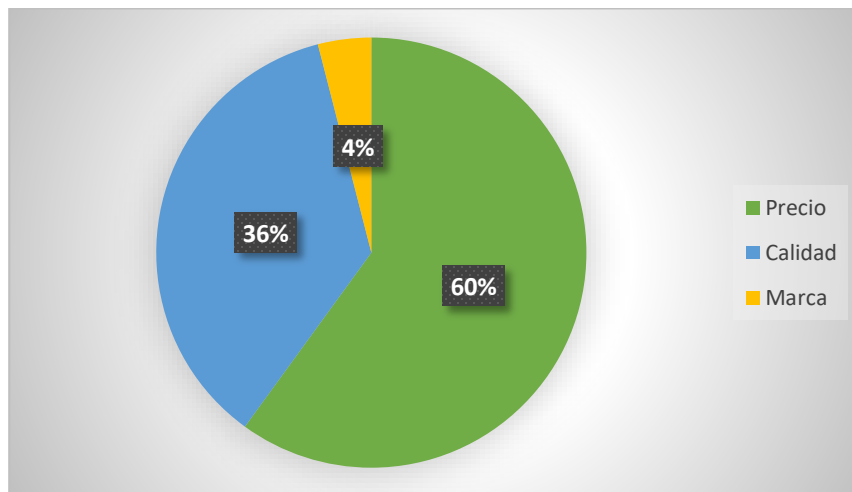
Particularidad para comprar un nuevo producto

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Precio	15	60%
Calidad	9	36%
Marca	1	4%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 30

Particularidad para comprar un nuevo producto



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Interpretación**

Con respecto a la pregunta sobre la particularidad por la que opten al comprar un nuevo producto de balanceado para comercializarlo en su local, el 60% dijo que lo haría por el precio; el 36% por calidad; y el 4% por la marca.

## 12. ¿Cuál es el medio de comunicación que utiliza para promocionar su empresa?

**Tabla 33**

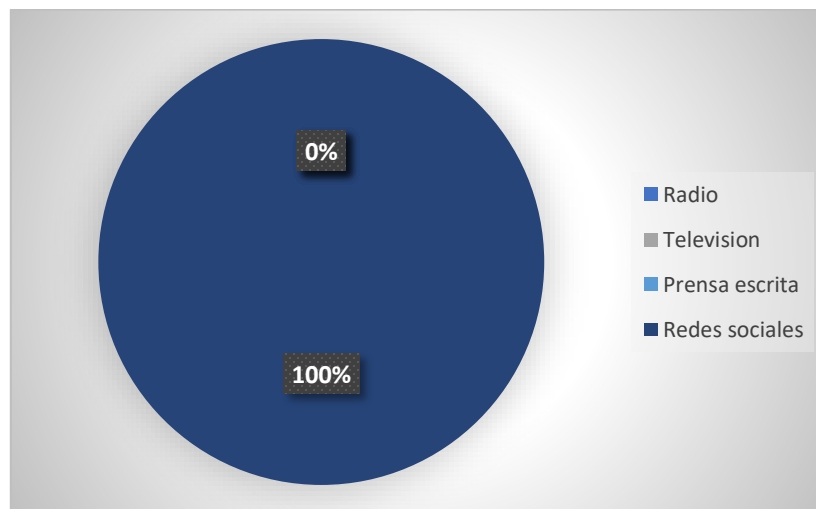
*Medio de comunicación para promocionar*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Radio	0	0%
Televisión	0	0%
Prensa escrita	0	0%
Redes sociales	25	100%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Figura 31**

*Medio de comunicación para promocionar*



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

### Interpretación

Del total de las encuestas realizadas a los locales del cantón Zapotillo, el 100% contestó que el medio que utiliza para promocionar su local es mediante redes sociales.

### 13. ¿Ofrece algún tipo de promoción a sus clientes?

**Tabla 34**

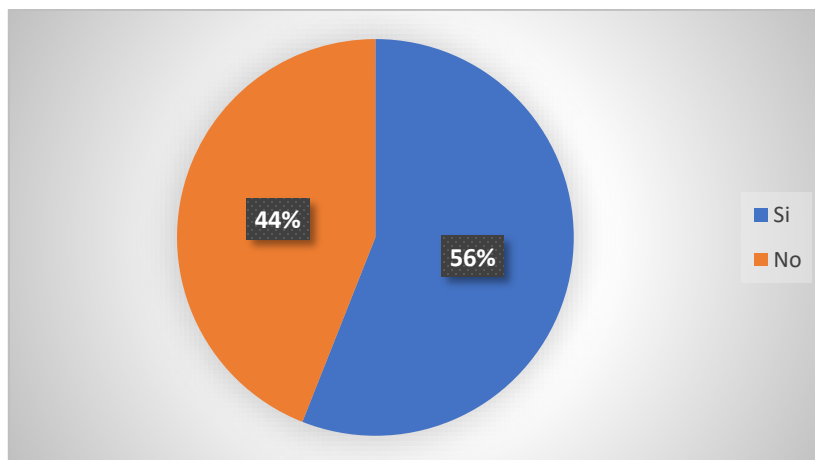
*Promoción que ofrece*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	56%
No	11	44%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

**Figura 32**

*Promoción que ofrece*



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

#### **Interpretación**

Del total de las encuestas realizadas a los locales del cantón Zapotillo, el 56% contestó que si ofrece promociones a sus clientes y el 44% dijo que no lo hacía.

#### 14. ¿Qué promoción le gustaría ofrecer a sus clientes?

Tabla 35

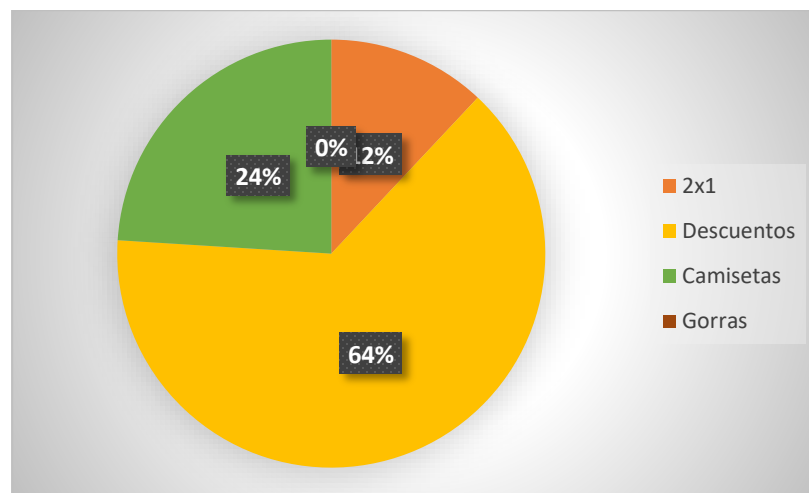
*Promoción que le gustaría ofrecer*

Variables	Frecuencia	Porcentaje
2x1	3	12%
Descuentos	16	64%
Camisetas	6	24%
Gorras	0	0%
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

Figura 33

*Promoción que le gustaría ofrecer*



**Nota:** Encuesta realizada a las tiendas que venden balanceado en el cantón Zapotillo

#### Interpretación

El 64% dijo que las promociones que le gustaría ofrecer en su local era descuentos; el 24% dijo que le gustaría dar camisetas; y el 12% ofrecer promociones como el 2x1.

## 7. Discusión

### ESTUDIO DE MERCADO

Dentro del estudio de mercado se analizará variables como: Demanda, Oferta, Precio, Producto, Plaza y Promoción. Además, se analizará la demanda para conocer la cantidad de usuarios que habrán de adquirir el producto, sus gustos, preferencias, etc.

También se presentará la oferta existente en el Cantón Zapotillo y que tan representativa es, ésta en el mercado. Además, se plantearán estrategias para determinar el canal de distribución, por medio del cual se ofrecerá el producto de balanceado a los clientes.

#### **Producto principal**

El producto que se pretende elaborar con la puesta en marcha del presente proyecto es el balanceado de crecimiento para pollos, con la materia prima como es el maíz duro, que está diseñado para brindar los nutrientes necesarios para el desarrollo del mismo, el objetivo para los pollos es lograr preparar al animal para su crecimiento, desarrollando su esqueleto y preparándolo para el llenado del musculo, de esta manera el productor moderno puede tener mejores resultados en menores tiempos, permitiéndolo enfrentar los mercados cada vez más competitivos, y así lograr mayor rentabilidad con la producción.

#### **Subproductos**

Este tipo de producción permite obtener subproductos que puedan generar rentabilidad adicional para los empresarios ni para intermediario alguno.

**Productos sustitutos** Para este tipo de producto se puede considerar como sustitutos el maíz molido, ya que las personas de hoy en día crían así a sus aves (pollos) en la fase de crecimiento, también es muy fácil adquirir y además se considera como un producto de buena rentabilidad.

#### **Demandantes.**

Los demandantes para este producto se consideran a las familias del cantón Zapotillo, que se dedican a la crianza de aves (Pollos).

#### **Comportamiento del mercado.**

Para saber cuál es la demanda actual se aplicó encuestas a la población del cantón Zapotillo, cuyo número total de familias es de 3552.

#### **Análisis de la demanda:**

El propósito que se persigue a través del análisis de la demanda es estimar el nivel máximo de demanda de un producto que se puede alcanzar en un mercado.

El volumen de demanda del producto se determinará con relación a la población de familias del cantón Zapotillo, que es de 3552 familias, se procede a realizar la proyección poblacional de las

mismas para los 5 años de vida útil del proyecto, con ello se procede a la proyección poblacional, considerando una tasa de crecimiento del 1,31% de acuerdo al INEC.

**Tabla 36**

*Población de estudio*

PERIODOS	AÑOS	POBLACIÓN
0	2022	3,552
1	2023	3,599
2	2024	3,646
3	2025	3,693
4	2026	3,742
5	2027	3,791

**Nota:** Información obtenida de la tabla N° 1

**Demanda Potencial.**

Mediante este estudio es posible conocer el consumo actual del producto. La demanda está sujeta a la calidad y precio del producto, precios de productos sustitutos. De acuerdo a los resultados obtenidos en la muestra, que es de 342 encuestas aplicadas a las familias del cantón Zapotillo, se determina 261 demandantes con una demanda promedio familiar de siete quintales de balanceado por familia al año. Los datos para los cinco años del proyecto se los presenta en el siguiente cuadro:

**Tabla 37**

*Demanda Potencial*

PERIODOS	AÑOS	POBLACIÓN	PORCENTAJE	D. POTENCIAL EN FAMILIAS	D. POTENCIAL EN QUINTALES
0	2022	3,552	88.01%	3,126	23,768
1	2023	3,599	88.01%	3,167	24,080
2	2024	3,646	88.01%	3,209	24,395
3	2025	3,693	88.01%	3,251	24,715
4	2026	3,742	88.01%	3,293	25,038
5	2027	3,791	88.01%	3,336	25,366

**Nota:** Demanda potencial en familias para los años de vigencia del proyecto

Para conocer el consumo promedio de balanceado por familia se tomó como referencia la pregunta N° 7 de la encuesta, con respecto a la cantidad de balanceado que consumen

mensualmente las familias. Para conocer la cantidad de quintales anuales que consume cada familia se realizó la siguiente tabla:

**Tabla 38**

*Compra promedio de balanceado por familia*

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	P.M	F*X
1 kg a 10 kg	38	5,5	209,0
11 kg a 20kg	45	15,5	697,5
21 kg a 30kg	56	25,5	1428,0
31 kg a 40kg	117	35,5	4153,5
<b>Total</b>	<b>256</b>		<b>6.488,00</b>
Consumo promedio en kilogramos			25,3438
Kilogramos anuales por familia			304,13
<b>N° DE QUINTALES POR FAMILIA</b>			<b>7</b>

**Nota:** *Consumo promedio de balanceado por familia*

### **Demanda Real.**

La demanda real se refiere a la cantidad de balanceado que actualmente se comercializa en el mercado.

Tomando como referencia la información anterior, se procede a determinar la demanda real; tomando como base la Demanda Potencial (primer año 3 126) y la información de la tabla N.º 5 la cual indica que de las 342 familias encuestados el 86,71% compran balanceado y se dedican a la crianza de pollos; se realiza la operación y se tiene como resultado la Demanda Real para los cinco años de vida del proyecto, los valores se detallan en el cuadro siguiente:

**Tabla 39**

*Demanda Real*

PERIODOS	AÑOS	D. POTENCIAL	PORCENTAJE	D. REAL EN FAMILIAS	D. REAL EN QUINTALES
0	2022	3,126	86.71%	2,711	20,609
1	2023	3,167	86.71%	2,746	20,879
2	2024	3,209	86.71%	2,782	21,153
3	2025	3,251	86.71%	2,819	21,430
4	2026	3,293	86.71%	2,856	21,711
5	2027	3,336	86.71%	2,893	21,995

**Nota:** Demanda real en familias para los años de vigencia del proyecto



### **Demanda Efectiva.**

La demanda efectiva es la cantidad de balanceado de crecimiento para pollos que en la práctica son requeridos por el mercado. En el siguiente cuadro y de acuerdo al análisis realizado con los datos obtenidos de la encuesta aplicada a las familias del cantón Zapotillo, se procede a determinar la demanda efectiva en familias, para los cinco años de vida útil del proyecto.

**Tabla 40**

#### *Demanda Efectiva*

PERIODOS	AÑOS	D. REAL	PORCENTAJE	D. EFECTIVA	D. EFECTIVA EN QUINTALES
0	2022	2,711	100%	2,711	18,975
1	2023	2,746	100%	2,746	19,223
2	2024	2,782	100%	2,782	19,475
3	2025	2,819	100%	2,819	19,730
4	2026	2,856	100%	2,856	19,989
5	2027	2,893	100%	2,893	20,250

**Nota:** Demanda efectiva en familias para los años de vigencia del proyecto

Para poder establecer la demanda efectiva en familias se tomó como referencia la demanda real del proyecto y la información de las encuestas que fueron aplicadas a las familias de las zonas del proyecto (Tablas N.º 5 y N.º 17); ya que de las personas que compran balanceado para pollos, el 100% están dispuestas a adquirir el producto de la empresa que se implemente en el cantón Zapotillo.

### **Análisis de la Oferta**

La oferta se puede entender como aquella que constituye la cantidad de bienes o servicios que las empresas están dispuestas a vender o prestar en un mercado determinado, dependiendo de los precios, de la competencia y de la capacidad de la producción.

#### **Oferta Actual.**

Se realizó una encuesta a oferentes que se dedican a la venta de balanceado de crecimiento para aves (pollos), de acuerdo a la tabla N.º 24, se obtiene una oferta promedio anual de 13.650 quintales. Para proyectar la oferta se utiliza la tasa de crecimiento de las ventas de balanceado en el cantón Zapotillo, que es de 2,38%. Para sacar este porcentaje se hizo el siguiente cálculo:

Agrosur	
Año 2020	5.470
Año 2021	5.600

$$TC = (5.600,00 / 5.470,00) - 1$$

$$TC = (1,02377) - 1$$

$$TC = 0,0238$$

$$TC = 2,38\%$$

#### Tabla 41

##### *Proyección de la oferta*

PERIODOS	AÑOS	OFERTA
0	2022	13.650
1	2023	13.975
2	2024	14.307
3	2025	14.648
4	2026	14.997
5	2027	15.354

**Nota:** Proyección de la oferta

#### **Demanda Insatisfecha.**

Está constituida por la cantidad de bienes, servicios o productos que hacen falta en el mercado para poder cubrir las necesidades del consumidor. Como se indica anteriormente conscientes de la demanda insatisfecha, lo que se quiere o busca es aprovechar la existencia de una oportunidad de mercado. Resulta de restar la demanda efectiva de la oferta que tiene la empresa. A continuación, se presenta la demanda insatisfecha en la siguiente tabla y proyectada para los cinco años de vida útil del proyecto.

**Tabla 42***Demanda Insatisfecha*

AÑO	PERIODOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	2022	18,975	13,650	5,325
1	2023	19,223	13,975	5,248
2	2024	19,475	14,307	5,167
3	2025	19,730	14,648	5,082
4	2026	19,989	14,997	4,992
5	2027	20,250	15,354	4,897

**Nota:** Datos obtenidos de la tabla N° 40 y tabla N° 41.

**Plan de comercialización**

El plan de comercializar consiste en planear y organizar las actividades necesarias para ubicar el producto (Balanceado de crecimiento para aves) en el lugar y momento preciso para que sea adquirido por el consumidor final. Por ello en base a los resultados de las encuestas se propone el siguiente plan de comercialización.

**Producto.**

Es la producción y comercialización de balanceado de crecimiento para pollos para la población del cantón Zapotillo. El producto es percibido como capaz de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa. “BALZAP CIA. LTDA”, producirá y comercializará balanceado de crecimiento para pollos, en quintales de 40 kilogramos, además se elaborará el producto bajo estrictas normas de calidad en la materia prima.

**Estrategias:**

- ✓ Lograr que “BALZAP” sea líder en el mercado mediante mensajes publicitarios claros y concisos en los diferentes medios de comunicación.
- ✓ Presentar el producto con imagen llamativa en su presentación.
- ✓ Mantener la calidad del producto con adquisición de materia prima de calidad.
- ✓ Crear lealtad del consumidor hacia el producto
- ✓ Ofrecer precios accesibles al mercado local.

**Precio.**

Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o un servicio, cuando la oferta o la demanda están en equilibrio.

La determinación del precio de un producto especialmente si este es nuevo en el mercado es muy importante ya que hoy en día influye mucho en la decisión de compra del consumidor, pues el precio de un producto se configura como una decisión de vital importancia para la empresa, al condicionar en gran medida el nivel de demanda que se va a dirigir a ese producto y, en definitiva, su nivel de ventas. Las variables a determinar en la investigación son:

- ✓ Se establecerá en el estudio financiero en base a los costos de producción, al margen de utilidad para sacar un precio de venta al público.
- ✓ Lanzar al mercado balanceado de crecimiento para aves (Pollos), en quítales de 40 kg, con un precio altamente competitivo, ofreciendo oportunidades de compra directa a precios cómodos, beneficiando al presupuesto de los clientes.

### **Plaza.**

La plaza o distribución está orientada a establecer el punto de venta, en el que se ofrece el producto. El balanceado de crecimiento para pollos está orientado hacia el mercado objetivo el mismo que será en el cantón Zapotillo. La empresa tiene como mercado objetivo a los criadores de pollos del cantón Zapotillo.

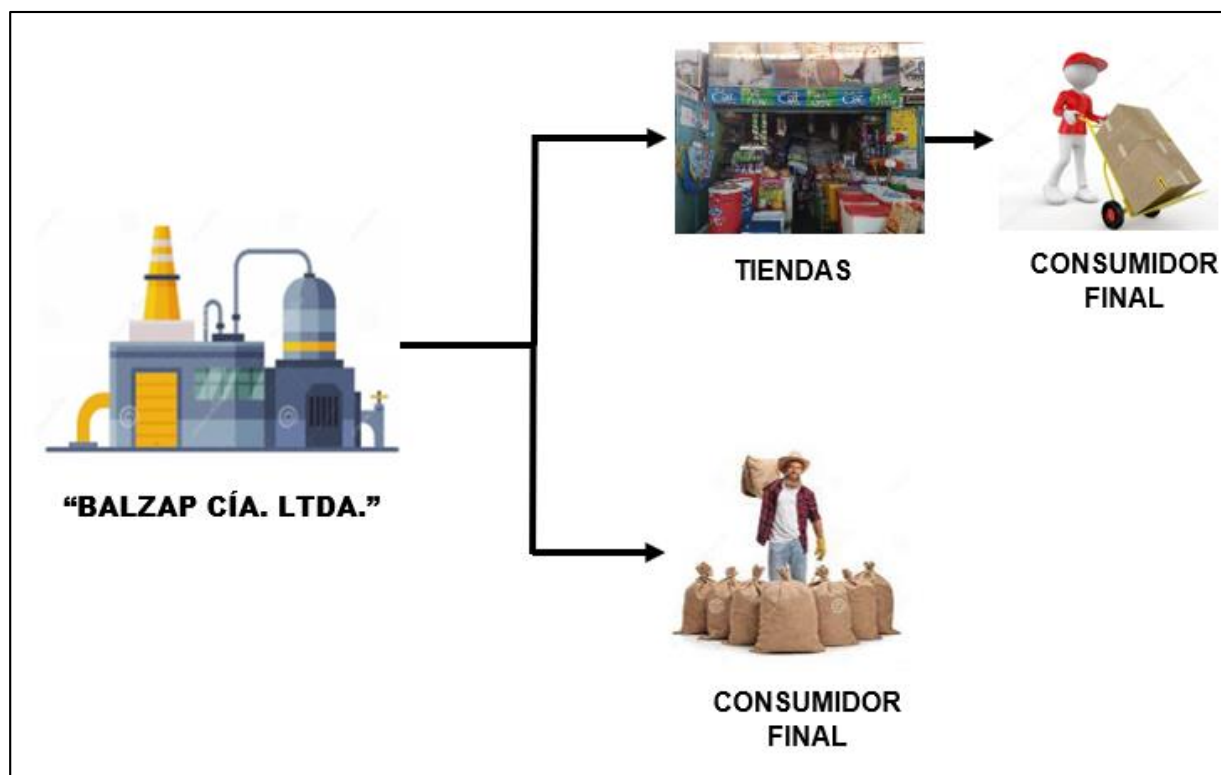
Un canal de distribución, es fundamental para la comercialización de un producto hacia el consumidor final. El balanceado de crecimiento para aves (pollos) será comercializado en el cantón zapotillo, la comercialización se será en forma Productor – Consumidor final o Productor – Intermediario – Consumidor final, este canal es más útil y común donde el productor vende a sus intermediarios y ellos posteriormente comercializaran el producto.

### **Canal de Distribución Utilizado**

Se puede entender como el proceso por el cual los productos pasan de los centros de producción a sus destinos de consumo o uso, a través de diferentes fases de operaciones de compraventa de mayoristas o minoristas. Para tener una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuado, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra.

**Figura 34**

*Comercialización Del Producto*



**Nota:** Comercialización Del Producto

Consciente de que en el mercado actual no existe un solo proveedor de balanceado de crecimiento para pollos, la empresa "Balzap Cía. Ltda.", planea realizar la distribución del alimento balanceado para aves (Pollos), a través de la venta directa con los proveedores (Tiendas) y el consumidor final, que serán las familias que se dedican a la crianza de pollos.

Todo esto con el objetivo de evitar el incremento del precio al pasar por demasiados intermediarios, y también que la comercialización se diseñe con un sistema comercial que permita al usuario obtener con facilidad el producto en el momento oportuno.

**Estrategia de cobertura**

Para dar a conocer el producto se tomó como referencia la respuesta de la pregunta N°16 de las encuestas realizadas a los demandantes, en donde mencionaron el medio por el cual les gustaría informarse del producto, es por ello que se consideró tomar las redes sociales como: Facebook e Instagram, ya que es una herramienta de bajo costo y de fácil acceso en la actualidad, y mediante ellas se puede llegar a todas partes del mundo.

**Figura 35**

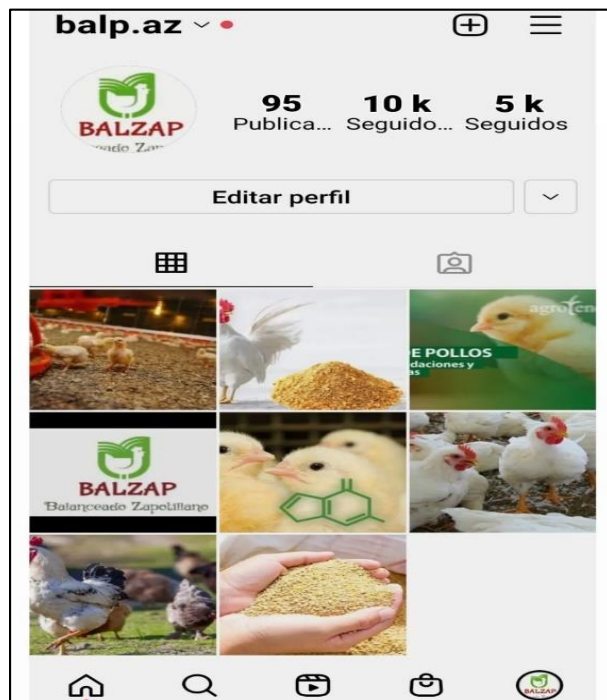
*Portada de perfil de la empresa "BALZAP" en Facebook*



**Nota:** Elaboración por Erica Morillo

**Figura 36**

*Portada de perfil de la empresa "BALZAP" en Instagram*



**Nota:** Elaboración por Erica Morillo

## **Promoción.**

Con la promoción la planta procesadora de balanceado de crecimiento pretende informar, persuadir, recordar y transmitir las cualidades del producto a sus clientes para que estos se vean impulsados a adquirirlo, es decir, dar a conocer las características, ventajas y beneficios del mismo, cuando se habla de informar se refiere a conseguir que los potenciales clientes actúen comprando el producto, persuadir y mantener el nombre de la marca en la memoria de los clientes.

La promoción está enfocada a corto plazo, ya que se pretende introducir el producto balanceado en el mercado del Cantón Zapotillo. Para ello se piensa en una campaña publicitaria de la creación de la empresa y el producto que se ofrece, en los medios de comunicación del Cantón antes mencionado.

## **Estrategias de publicidad**

### **Publicidad**

Para promocionar la Planta procesadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos) "BALZAP CIA LTD" y su producto, se va destinar un porcentaje de la producción diaria, para obtener los recursos económicos que serán destinados en la publicidad de la empresa, los medios publicitarios de los cuales se va obtener el servicio, son mediante redes sociales y los medios locales como: Radio Zapotillo y el canal Digital FronteraSur Tv.

### **Publicidad Radio Zapotillo**

La publicidad radial será de 1 cuña durante el transcurso del día, esto tendrá un costo de \$2,50 por cuña, esto por los 5 días de la semana da \$12,50 dólares semanales y esto se multiplica por las cuatro semanas que tiene el mes da un total de 50,00 dólares mensuales. El plan de publicidad para fomentar las ventas de balanceados de crecimiento para aves (Pollos), es que las cuñas radiales deben ser claras, breves y concisas y deben estar constituidas por:



- ✓ Voces.
- ✓ Música.
- ✓ Efectos de sonido.

Cabe destacar que para armar la publicidad se piensa tomar en cuenta parámetros indicados por profesionales, la cual arroje una cuña publicitaria exitosa.

### **Canal Digital FronteraSur Tv**

La publicidad se la piensa realizar por el canal digital FronteraSur Tv, en horario matutino con un costo de \$2,00 dólares diarios, esto por los 5 días de la semana que da \$10,00 dólares

semanales y esto se multiplica por dos semanas en las que se hará publicidad al mes, que da un total de 20,00 dólares mensuales.

El spot publicitario se basará principalmente en imágenes del producto final del balanceado de crecimiento, también estarán incluidos efectos que serán proporcionados por el canal digital, la frase principal será el slogan “Balzap El mejor Balanceado Zapotillano”, además contendrá información sobre la dirección de la Planta y un mensaje sobre la calidad del producto.

**Frase:** Ya se encuentra en el Cantón Zapotillo planta procesadora de Balanceado para aves (Pollos) “Balzap” que proporciona el mejor balanceado en etapa crecimiento, con los mejores estándares de calidad y al mejor precio.

**Estrategias de publicidad empleadas para la planta de balanceado “Balzap”**

**Tabla 43**

*Estrategias de publicidad*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD MENSUAL		COSTO TOTAL
Spot publicitario FronteraSur Tv	10	2	20,00
Cuñas Radio Zapotillo	10	5	50,00
<b>TOTAL</b>			<b>70,00</b>

**Nota:** Estrategias de publicidad

**ESTUDIO TECNICO.**

Se realiza el estudio técnico para determinar los requerimientos, recursos básicos para el proceso de producción, considerando los datos proporcionados por el estudio de mercado, para determinar la tecnología adecuada, espacio físico y talento humano.

Es decir, para analizar las maquinarias, equipos, mano de obra, que serán utilizados para la fabricación de balanceado de crecimiento para aves (Pollos), de igual manera conocer los procesos de elaboración y cabe mencionar que también se detallaran las características de la infraestructura donde se adaptará la maquinaria para conseguir el máximo de la capacidad productiva.



## Tamaño y Localización

### Tamaño de la planta.

Para determinar el tamaño es indispensable realizar el análisis de la capacidad productiva de cada uno de los componentes y finalmente analizar en su conjunto la producción total, en este caso la producción depende básicamente del molino de maíz, y de la mezcladora.

### Capacidad Instalada.

Para determinar la capacidad instalada se debe considerar el componente tecnológico y el rendimiento que este posee, para la producción de balanceado de crecimiento, la máquina dominante del proceso es el molino y considerando su capacidad, se puede moler 36 quintales de maíz al día (24 horas \* 1.5 quintales = 36 quintales), 13.140 quintales al año (36 \* 365 = 13.140), esto es trabajando las 24 horas al día, cabe destacar que la capacidad instalada será la misma para los cinco años de vida útil del proyecto.

**Tabla 44**

*Capacidad Instalada.*

PROD. HORA KG	HORAS DIARIAS	PROD. DIARIA	DÍAS LABORABLES AL AÑO	PROD. ANUAL KG	P. DE SACO KG	PROD. ANUAL QUINTALES
60	24	1.440	365	525.600	40	13.140

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

### Capacidad Utilizada.

El principal componente para la producción de harina es el molino, como se indicó anteriormente, el mismo tiene una capacidad de 1.5 quintales por hora y su tiempo máximo de trabajo antes de descanso es de 10 horas; sin embargo, al ser las jornadas laborales de 8 horas el molino está en capacidad de moler 12 quintales al día (1.5 \* 8 = 12), 3.012 quintales al año (12 \* 251 = 3.168), de harina de maíz.

En este caso no se utilizará el 100% de la capacidad utilizada, sino que será por porcentajes que irán subiendo cada año, todo esto con el objetivo de dar mayor seguridad al proyecto.

**Tabla 45***Capacidad Utilizada.*

<b>Años</b>	<b>Prod. Horas Kg</b>	<b>% Utilización Maquinaria</b>	<b>Horas Diarias</b>	<b>Prod. Diaria</b>	<b>Días Anual De Trabajo</b>	<b>Prod. Anual Kg</b>	<b>Prod. Anual Sacos</b>
2023	45	75%	8	360	251	90.360	2.259
2024	48	80%	8	384	251	96.384	2.410
2025	51	85%	8	408	251	102.408	2.560
2026	54	90%	8	432	251	108.432	2.711
2027	57	95%	8	456	251	114.456	2.861

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo**Participación de Mercado**

Para determinar la participación de mercado se ha tomado en cuenta la capacidad utilizada que es de 2.259 el primer año y la demanda insatisfecha que es de 4.264 del primer año, dividiendo estos dos datos, se obtiene el porcentaje de participación de mercado, y esta misma operación se realizó para los años siguientes.

**Tabla 46***Participación De Mercado*

<b>Periodos</b>	<b>Capacidad utilizada</b>		<b>Participación</b>		<b>Participación</b>	
	<b>Años</b>	<b>Unidades</b>	<b>C. instalada</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>D. insatisfecha</b>	<b>Porcentaje</b>
1	2013	2.259	13.140	17%	4.264	53%
2	2014	2.410	13.140	18%	4.320	56%
3	2015	2.560	13.140	19%	4.377	58%
4	2016	2.711	13.140	21%	4.434	61%
5	2017	2.861	13.140	22%	4.492	64%

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo**Localización de la Planta**

Para determinar el lugar óptimo en donde se ubicará la planta de balanceado se debe considerar algunos factores que de alguna forma inciden sobre las decisiones de la localización óptima de la misma dentro de estos factores tenemos:

### **Vías de Acceso**

Las vías que conducen a la planta productora de balanceado de crecimiento para Aves (Pollos) son las mismas que permiten realizar las actividades desde la adquisición de los insumos hasta la comercialización del producto.

### **Mercado.**

La planta productora de balanceado se ubicará en los predios de propiedad del señor Brayan Javier coronel del Cantón Zapotillo, Provincia de Loja, sitio que favorece para la comercialización del producto al mercado potencial.

### **Figura 37**

*Localización De La Planta*



**Nota:** Imagen obtenida de documento de avalúos urbanos del señor Brayan Coronel

### **Insumos**

Para la adquisición de los insumos como el grano de maíz materia prima principal no existe ningún tipo de dificultad por cuanto los productores de los sectores Zapotillo, Pindal y otros producen elevadas cantidades este producto.

### **Figura 38**

*Gráfica de maíz*



**Nota:** Investigación directa

## Servicios Básicos

El cantón Zapotillo cuenta con todos los servicios básicos necesarios para la implementación de la empresa.

## Regulaciones Legales

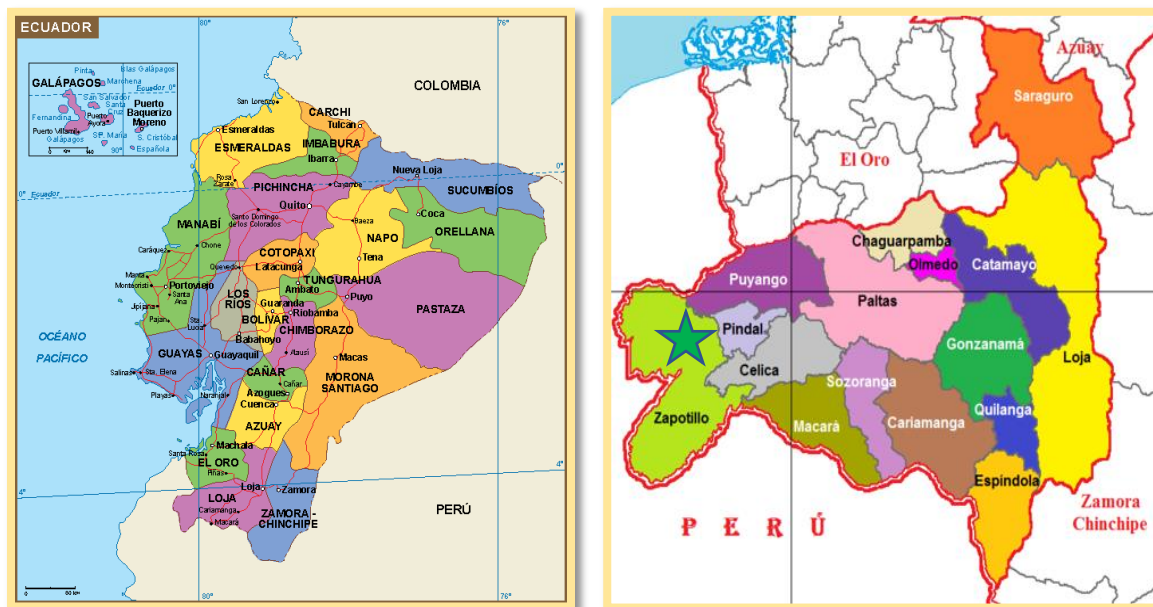
En cuanto a este aspecto, no existen regulaciones legales que impidan la implementación de este tipo de empresas, por otro lado, la misma no afecta el medio ambiente.

## Macro localización

La planta procesadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos) se ubicará en el Cantón Zapotillo, Provincia de Loja.

## Figura 39

*Mapa del Ecuador y provincia de Loja, ubicación Cantón Zapotillo*



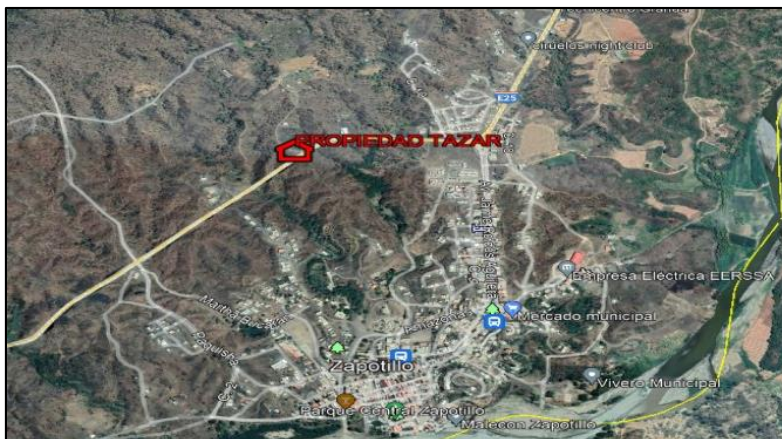
**Nota:** Mapa del Ecuador y de la provincia de Loja

## Micro localización.

La planta procesadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos), se ubicará en el Cantón Zapotillo, Provincia de Loja, en el terreno del señor Brayán Javier Coronel

## Figura 40

*Micro localización.*



**Nota:** Imagen obtenida de documento de avalúos urbanos del señor Brayan Coronel

### **Ingeniería del Proyecto.**

En el estudio de la ingeniería, se selecciona la alternativa tecnológica más adecuada para el proceso de producción del cual se derivan las necesidades de equipos y maquinaria, la distribución en planta y requerimientos del personal que los operen.

### **El Producto**

En el mercado el maíz duro se lo encuentra en las zonas agrícolas como son los sectores de Pindal, Zapotillo etc. Mismo que es comercializado en sacas de 100 libras, el cual no se tiene información del producto como del productor.

No existen empresas por este sector fronterizo como es en el sector del cantón Zapotillo, que se dediquen a la elaboración de balanceados de crecimiento para aves (Pollos), a pesar de que en estos sectores existe la materia prima en grandes cantidades la cual al no ser aprovechada industrialmente, se comercializa a otros lugares en calidad de insumos para otras empresas.

El balanceado de crecimiento para aves (Pollos), proveniente del proyecto tendrá las siguientes características de presentación:

- ✓ Logo tipo de la empresa
- ✓ Nombre del producto
- ✓ Normas de calidad
- ✓ Peso neto
- ✓ Fecha de elaboración
- ✓ Fecha de expedición
- ✓ Ingredientes

## Figura 41

Logotipo



**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

El producto forma un solo elemento entre sus diferentes componentes, los mismos que entran en el proceso de transformación con un ordenamiento adecuado.

### **Determinación de las características técnicas del producto terminado**

Las características del producto son las siguientes:

- ✓ Forma: polvo y granulado
- ✓ Envase: saco
- ✓ Peso 40kg
- ✓ Color: Será entre amarillo y café claro

## Figura 42

*Producto terminado*



**Nota:** Investigación directa

### **Contenido del Producto**

El alimento balanceado de crecimiento es suministrado a pollos en la etapa de 22 hasta los 35 días de edad y es un producto elaborado a base de maíz duro como principal materia prima directa, pero también tendrá los siguientes ingredientes y características.

### **Fuentes nutricionales para balanceados para aves (pollos)**

#### **Fuentes básicas para la elaboración**

##### **Energías**

- ✓ Cereales: maíz, trigo, sorgo, cebada, soya.
- ✓ Grasas: animales y vegetales: muchos casos se usan aceites.

##### **Proteínas (vegetal y animal)**

- ✓ Animal: Harina de pescado, harina de sangre, harina de carne y hueso, harina aviar.
- ✓ Vegetal: torta de soya, harina de algodón, gluten de maíz, polvillo de arroz

##### **Vitaminas y minerales (Estos siempre se mezclan)**

- ✓ Sal común (sodio)
- ✓ Fosfato monocalcio (fósforo)
- ✓ Carbonato de calcio (calcio)

##### **Aditivos recomendados:**

- ✓ Toxidex
- ✓ Citrinal
- ✓ Fordex

- ✓ Oxidex LQ.- B
- ✓ Oxidex Pr. (polvo)
- ✓ Propion 50-E

**Formula de alimentación:**

- ✓ Proteína (Min).....19.0%
- ✓ Humedad (Max).....13%
- ✓ Grasa (Min).....3.0%
- ✓ Fibra (Max).....5.0%
- ✓ Fosforo (Min).....0,68%
- ✓ Ceniza (Max).....8%

**Materia prima requerida para la elaboración del alimento balanceado**

**Tabla 47**

*Materia prima requerida*

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO USD KG</b>
Maíz	Kilos	0,44
Soya	Kilos	0,80
Harina de pescado	Kilos	0,50
Arrocillo	Kilos	0,52
Trigo	Kilos	0,59
Sal	Kilos	0,75
Polvillo cono	Kilos	0,32
Melaza	Litros	0,55 litro
Aceite de palma	Litros	1,43 litro
Carbonato de calcio	Kilos	2,50
Premezcla-vit & aminoácidos	Kilos	2,30

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo



## Materia Prima para saco de 40kg

Tabla 48

*Materias primas por kilos*

MATERIA PRIMA (Ingredientes)	CANTIDAD EN KG POR QUINTAL	COSTO POR KG
Maíz	20,00	0,44
Polvillo cono	4	0,30
Arrocillo	3,25	0,52
Soya	6,16	0,80
Harina de pescado	1,45	0,50
Melaza	(3.03 kl) 2,18lt	0,55
Aceite de palma	(1,15 kl) 1,2lt	1,43
Carbonato de calcio	0,40	2,50
Premezcla-vit & aminoácidos	0,37	2,30
Sal	0,45	0,75
<b>TOTAL</b>	<b>40 KG</b>	

Nota: Elaborado por Erica Morillo

### Componente Tecnológico.

#### Maquinaria y equipo

**Molino.** - El grano al pasar por el molino es triturado contra el yunque hasta convertirse en harina. Existen de diferentes tamaños según la cantidad de harina diaria que se requiere producir. El molino más utilizado en las áreas rurales es el molino de martillos con una velocidad de producción de 30 quintales diarios de molienda 1.5 quintales por hora; trabajando 10 horas corridas con dos horas de descanso para evitar sobrecalentamiento.

**Figura 43**

*Molino*



Sistemas completos para quebrar granos, en especial maíz, con molino quebrador de rodillos y cribas para limpiar de finos el producto terminado.

- ✓ Molino Eléctrico De Granos
- ✓ Precio \$ 750,00
- ✓ Ubicación Guayaquil
- ✓ Capacidad productiva: 1.5 qq/hora.

**Nota:** Investigación directa

**Mezcladora.** - Las mezcladoras de listón (Mezcla simple: Polvos) han sido por lo general los equipos más comúnmente empleados debido ante todo a su bajo costo y relativa disponibilidad. Esta máquina es utilizada para la obtención de mezclas homogéneas, ideal para el mezclado de alimento balanceado y otros productos.

**Figura 44**

*Mezcladora*



Las mezclas simples de productos secos tienen un tiempo de proceso de 20 minutos el quintal. Para procesos que requieran mezclas básicas de polvos con densidades similares este tipo de equipos son considerados como la alternativa más económica.

- ✓ Precio \$ 650,00
- ✓ Ubicación Guayaquil
- ✓ Capacidad productiva: 3 qq/hora.

**Nota:** Investigación directa

## Equipos

**Balanza.**- La balanza de pesado es tipo plataforma, se compone de las siguientes características: su plataforma está diseñada para trabajo continuo y pesado, la balanza está fabricada en aluminio inyectado macizo, tiene un visor giratorio 360° de gran calidad, 03 Pantallas LCD peso, importe unitario, cálculo de suma total, apagado del back light automático para prolongar la vida de la batería ya que está incorporada y es recargable, también tiene una capacidad de 150 kg, una precisión de 100 gramos, sus medidas son de 57CMx32CM y la plataforma de 44CMx32CM

**Figura 45**

*Balanza*



- ✓ Precio: 200,00 dólares
- ✓ Ubicación: Guayaquil

**Nota:** Investigación directa

**Pala.** - Es una lámina de metal, preferiblemente acero, que se usan para labrar la tierra; pueden ser de punta o de forma ancha; tienen borde inferior con filo cortante y mango largo de madera terminado en un asa de metal.

**Figura 46**

*Pala*



- ✓ Costo herramienta: \$ 12.00

**Nota:** Investigación directa

**Ensacadora.** - Pesadora ensacadora automática, es una máquina especialmente indicada para el envasado de productos harinosos, productos granulados en saos de boca abierta de papel, plástico o textiles.

La boca del ensaque es alimentada por dos tornillos sinfín, uno de gran caudal para la carga y otro de ajuste de caudal, accionado por un motor freno, obteniéndose gran producción y presión de pesada, además la maquina puede soportar una tolva con capacidad superior a los 500kg.

**Figura 47**

*Ensacadora*



✓ Precio: \$300,00

Nota: Investigación directa

### Infraestructura física de la planta

Para realizar el diseño de la planta se contó con el asesoramiento de un profesional quien realizo el diseño de la adecuación tanto interna como externa de la planta productora de balanceado para aves (Pollos) en el cantón zapotillo.

**Tabla 49**

*Distribución De La Planta*

DESCRIPCIÓN	HORMIGÓN ARMADO
Área de oficinas	15 m <sup>2</sup>
Área de producción y almacenado	45 m <sup>2</sup>
Área de baño	5 m <sup>2</sup>
Área de carga y descarga	10 m <sup>2</sup>
<b>ÁREA TOTAL</b>	<b>75 m<sup>2</sup></b>

Nota: Elaborado por Erica Morillo

La planta estará diseñada de acuerdo a los equipos y herramientas a utilizarse para la producción de balanceado de crecimiento para aves (pollos), en base a la estructura y diseño de los espacios disponibles.

### Figura 48

*Distribución de la planta*



**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

### Ingeniería De La Planta

Esta ingeniería permitirá realizar la planificación y organización de la empresa en cuanto a instalaciones, funcionamiento, distribución de la planta.

En lo que respecta a la distribución de la planta, se la diseño tomando en cuenta que en todas las áreas administrativas existan suficientes espacios, que logren simplificar el trabajo y brindar un servicio bueno y seguro, obteniendo la mayor eficiencia en las actividades de la empresa.

### Proceso De Producción

- 1. Molienda:** Molino de Martillo con alimentación Controlada (automática o manual)
- 2. Dosificación:** Es considerada la capacidad que se puede moler 1 qq de maíz por hora.
- 3. Mezclado:** Existen diferentes tipos de mezcladoras, pero la que se utilizará, garantizará la homogeneidad del producto, es por eso que se deben tener en cuenta varios factores que afectan la calidad de la mezcla como son:
  - ✓ Una carga inadecuada de producto dentro de la mezcladora
  - ✓ Secuencia de adición de ingredientes.
  - ✓ Tiempo de mezclado



**Tabla 50**

*Flujograma de procesos de producción de 360,00 kg (9 quintales)*

ACTIVIDAD	□ ○ ◐ △	TIEMPO	CANTIDAD
1. En el molino que tritura el maíz molido para su elaboración.	↓	40´	60 kg
2. La dosificación es considerada la capacidad que se puede moler 1 qq de maíz por hora.	↘	120´	60 kg
3. El mesclado del producto se la obtiene de la harina de maíz con los demás ingredientes.	↓	120´	60 kg
4. La inspección será necesaria para su calidad del producto.	↙	40´	60 kg
5. El ensacado se lo realiza en sacos de 40 kg.	↘	80´	60 kg
6. Almacenado del producto de balanceado en las bodegas (silos).	↘	80´	60 kg
<b>TIEMPO TOTAL</b>		<b>480´ (8horas)</b>	<b>360 kg</b>

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

Para la producción de 360,00 kilogramos (9 quintales), con la disponibilidad del molino, mezcladora y ensacadora, se requiere un tiempo de 480 minutos (8 horas) que es la duración de la producción de 9 quintales de balanceado, si se trabajara las 24 horas del día, se elaborará 1,440 kilogramos y 36 quintales de balanceado de crecimiento.

**Requerimiento de mano de obra directa e indirecta.**

La planta procesadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos), contará con el personal necesario para cumplir sus funciones tanto en el área administrativa como de servicios, esto con el fin de evitar una inadecuada utilización de personal.

**Mano de obra directa**

La mano de obra directa que se empleara en producción se detalla a continuación.

**Tabla 51**

*Mano de obra directa*

N° DE PERSONAS	CONCEPTO	FUNCIONES
1	Operario	Mezcla de todos los componentes para generar el alimento balanceado.

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

**Mano de obra indirecta**

La mano de obra indirecta que se empleara en producción se detalla a continuación.

**Tabla 52**

*Mano de obra indirecta*

N° DE PERSONAS	CONCEPTO
1	Gerente
1	Secretaria-Contadora
1	Asesor jurídico
1	Jefe de producción
1	Vendedor

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo



## **DISEÑO ORGANIZACIONAL**

Una de las partes fundamentales para implementar un proyecto es la organización, pues para su funcionamiento se debe contar con procesos legales y administrativos.

### **Organización Legal**

Puesto el proyecto dependerá directamente de la Srta. Erica Jamilex Morillo Jumbo, como accionista directo. Se incluye la relación de dependencia de otros. Se debe considerar que se trata de una actividad netamente agropecuaria, por tanto, los principios de organización son lo que se relacionan con la administración agropecuaria.

### **Objeto.**

Producir balanceado para aves (Pollos) en el cantón Zapotillo y su comercialización en el mismo cantón zapotillo y sus parroquias.

### **Organización jurídica**

La planta procesadora y comercializadora de balanceado para aves (Pollos) es una unidad productiva dependiente de la Srta. Erica Jamilex Morillo Jumbo, y accionistas en el cantón Zapotillo, provincia de Loja.

Se ha previsto la implementación de una compañía de Responsabilidad Limitada, de conformidad con el Art. 93 de la Ley de Compañías, que en su parte pertinente textualmente dice: Art. 93.- "la compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura.."

Se llama de Responsabilidad Limitada por cuanto nace de la necesidad de conseguir una determinada organización jurídica adecuada a la pequeña y mediana empresa, así como también por las ventajas que presenta en relación a otro tipo de compañías.

En cuanto a la administración de la compañía, ésta estará ligada a los socios, entre los cuales se designará un Gerente el que tendrá que cumplir a cabalidad las tareas a él designadas dentro del marco establecido por la ley para el efecto.

### **Constitución de la empresa**

La razón social de la Planta procesadora de balanceado de crecimiento es: “Planta procesadora de balanceado de crecimiento “BALZAP CIA. LTDA”.

Para su normal funcionamiento la empresa contara con los elementos legales necesarios entre ellos: RUC, permisos de funcionamiento como son: Bomberos, Patente municipal, Ministerio de Salud pública, Intendencia de policía, y demás instancias necesarias para su correcto funcionamiento.

Para el funcionamiento de la empresa se debe cumplir con los siguientes requisitos legales:

- ✓ Acta de Constitución o Escritura Publica
- ✓ Registro mercantil
- ✓ Obtención del Registro único de Contribuyente
- ✓ Obtención del número de identificación laboral
- ✓ Obtención del registro sanitario
- ✓ Patente

### **Escritura de Constitución**

Señor notario:

En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, sírvase incorporar una en la que conste la constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada, denominada: “Balzap Cía. Ltda.” Microempresa productora y comercializadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos) en el cantón Zapotillo. Al tenor de las siguientes cláusulas

PRIMERA: Comparecen a otorgar esta escritura las siguientes personas: Erica Jamilex Morillo Jumbo, Nayely Brilly Morillo Jumbo, Vitalia Margarita Jumbo Rogel y 5 socios más. De nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en el cantón Zapotillo de la provincia de Loja, quienes, por sus propios derechos, e intereses, han acordado establecer una compañía de

responsabilidad limitada, que se regirá por las disposiciones de la Ley de la Superintendencia de Compañías y de los presentes estatutos;

SEGUNDA: Estatutos de la compañía; Art. 1.- Denominación: La compañía que se constituye mediante este contrato se denominará “Balzap Cía. Ltda.”.

Art. 1- OBJETO: “Balzap Cía. Ltda.” se dedicará de manera principal a la producción de balanceado de crecimiento para aves (pollos) a base de maíz; fomentado el desarrollo productivo y comercial en el cantón Zapotillo, de la Provincia de Loja y del Ecuador.

Art. 2.- DOMICILIO: El domicilio principal de la compañía es el Cantón Zapotillo de la Provincia de Loja.

Art. 3.- PLAZO: El plazo por el cual se constituye la compañía es de cinco (5) años que se contarán a partir de la fecha de inscripción del contrato en el Registro Mercantil, plazo que podrá ser ampliado o restringido procediendo en la forma que determina la Ley de Compañías y los siguientes estatutos;

Art. 4.- CAPITAL: En el presente caso los 8 socios aportarán con \$13.006,7 por partes iguales \$1.625,84 cada uno, la misma que representa el 50%, del capital que se va a utilizar en el proyecto.

Art. 5.- DE LA JUNTA GENERAL: La Junta General de Socios es el organismo supremo de la compañía y se integrará por los socios de la misma en número suficiente para formar quórum, por lo que las decisiones que ella tome conforme la Ley y estos estatutos obligan a todos los socios hayan o no contribuido con sus votos o hayan o no asistido a la sesión;

Art. 7.- SESIONES Y CONVOCATORIA: Las sesiones de Junta General son ordinarias o extraordinarias, y en uno u otro caso se reunirán en el domicilio principal de la compañía previa convocatoria hecha en forma legal por el presidente o el Gerente de la Compañía, por medio de una comunicación escrita, con anticipación de por lo menos cuarenta y ocho horas al día fijado para la sesión. En todo lo relacionado al quórum y a las decisiones se estará a lo dispuesto a Ley de Compañías;

Art. 8.- CONCURRENCIA: A las sesiones de Junta General los socios podrán concurrir personalmente o por apoderado, que, en caso de no serlo por escritura pública, requerirá el poder por escrito que tendrá el carácter de especial para cada sesión. Las sesiones serán presididas

por el presidente y a falta de éste por el socio designado en cada caso y actuará como secretario el Gerente y en su falta el socio que la Junta elija. Todos los acuerdos de Junta General serán asentados en el correspondiente libro de actas y serán firmados por el presidente y el secretario de la Junta.

Art. 9.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL: Son atribuciones de la Junta General las siguientes: a) Designar y remover Presidente y Gerente de la compañía; b) Señalarles sus remuneraciones, c) Nombrar Fiscalizador de la compañía y determinar la forma en que organizará la fiscalización; d) Aprobar las cuentas y los balances que presenten el Contador y Gerente; e) Resolver el reparto de utilidades, la formación de los fondos de reserva generales y especiales, el aumento o reducción del capital y la reforma de los estatutos; f) Acordar la prórroga o reducción del plazo de la compañía o su liquidación anticipada; g) Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios; h) Acordar la exclusión del socio o de los socios de acuerdo a las causales establecidas por la Ley; i) Resolver sobre el establecimiento de Sucursales o Agencias; j) Resolver la venta o gravamen de los Portarretratos de la compañía; k) Interpretar en forma obligatoria las disposiciones de estos estatutos;

Art. 10.- ADMINISTRACIÓN: La administración de la compañía corresponde conjuntamente al presidente y al Gerente, siendo necesario ser socio de la compañía para poder ser elegido para estos cargos, y durarán dos años en el ejercicio de los mismos.

Art. 11.- DEL GERENTE: El Gerente es la máxima autoridad ejecutiva de la compañía y tendrá la representación legal, judicial y extrajudicial de la misma, correspondiéndole las siguientes atribuciones: a) Convocar e intervenir en las sesiones de Junta General y suscribir con el Presidente las actas correspondientes; b) Suscribir los certificados de aportaciones a cada ejercicio económico; c) Administrar y representar legalmente a la compañía y obligarla en toda clase de actos y contratos del giro ordinario de la compañía, necesitando autorización de la Junta General para vender o gravar los impuestos de ella; d) Las demás establecidas en la Ley de Compañías. A falta de Gerente, éste será subrogado por el presidente con todas sus atribuciones hasta que la Junta General resuelva lo conveniente;

Art. 12.- DEL PRESIDENTE: Le corresponde conjuntamente con el Gerente la administración de la compañía y deberán suscribir las actas de Junta General y los certificados de aportaciones;

Art. 13.- REEMPLAZO DE FUNCIONARIOS: Los funcionarios elegidos por los períodos señalados en estos estatutos continuarán en el desempeño de sus cargos hasta ser legalmente

reemplazados aun cuando haya vencido el plazo para el cual fueron elegidos, salvo el caso de destitución; o muerte.

Art. 14.- DISOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA: Las causas de disolución de la compañía serán las determinadas por la Ley, y para su liquidación actuará como liquidador el Gerente con las atribuciones determinadas por la Ley;

Art. 15.- FONDO DE RESERVA: La compañía formará un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, para lo cual se destinará de las utilidades líquidas de cada año cuando menos el cinco por ciento;

Art. 16.- AUMENTO DE CAPITAL: De acordarse el aumento de capital social, los socios constituyentes tendrán preferencia para suscribirlo en proporción a su participación, igual preferencia tendrá la adquisición de las aportaciones del socio o socios que desearan transferirlas;

Art. 17.- FISCALIZACIÓN: Anualmente, la Junta General designará un Fiscalizador, que podrá ser socio o no, con derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales;

Art. 18.- REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA: De conformidad con lo establecido en el Artículo décimo cuarto de estos estatutos, la representación legal de la Compañía corresponde al Gerente, y los socios han convenido en designar para el cargo de tal al accionista a la Srta. Erica Jamilex Morillo Jumbo. Como presidente de la Compañía al accionista Srta. Nayeli Brilly Morillo Jumbo. Quienes en pleno uso de sus facultades manifiestan aceptar sus cargos, quedando expresamente facultados para obtener la aprobación legal de la Compañía y su respectiva inscripción.

### **Organización Administrativa**

La empresa a implementarse poseerá una adecuada organización que facilite la asignación de funciones y responsabilidades al talento humano que conformará la misma, de tal forma que se logre la eficiencia, calidez y calidad en el desempeño de las actividades.

## Base Filosófica

**Misión:** Ser una empresa dedicada a la producción de balanceado de crecimiento para aves (Pollos) en el cantón Zapotillo, con el compromiso de calidad, buena preparación, atención al cliente, precios accesibles, los cuales permitan optimizar el desempeño.

**Visión:** Obtener un posicionamiento en el mercado de balanceado. Y para el año 2027 ser una empresa Zapotillana innovadora y líder en el mercado, reconocida por su elevado profesionalismo, objetividad, excelencia de su personal y eficiente contribución al mejoramiento empresarial.

### Valores:

- ✓ **Cortesía:** Dentro de la empresa, tanto el cliente como el empleado siempre serán bien tratados, se los hará sentir importantes y apreciarán la utilidad que ellos representan para la empresa. Y así no perder a los clientes.
- ✓ **Respeto:** este valor es de gran importancia, se lo realizará a través de las manifestaciones de acatamiento a las disposiciones de la empresa, y a la forma de atención hacia los clientes y a los miembros de la organización, con quienes se realizan las actividades laborales.
- ✓ **Ética:** La empresa desarrollará este valor en todos sus niveles organizativos, siempre promoviendo un ambiente laboral saludable, desarrollará sus principios y será transparente en todos sus aspectos.
- ✓ **Honestidad:** La empresa ganara credibilidad ya que se facilitará toda la información necesaria a sus clientes para que confíen en la misma.
- ✓ **Puntualidad:** La empresa cumplirá sus entregas a tiempo con el fin de crear una buena impresión y credibilidad de la empresa.

### Principios:

- ✓ Eficiencia y agilidad en la atención al cliente y prestación del servicio.
- ✓ Trabajo en equipo con honestidad y profesionalismo.
- ✓ Innovación y creatividad en el desempeño de las actividades.
- ✓ Calidad al ofrecer el servicio a los clientes.

### Políticas:

- ✓ Horario establecido de trabajo de lunes a sábado de 8:00 am a 4:00 pm.

- ✓ Los empleados deberán usar un uniforme establecido por la empresa de lunes a sábado
- ✓ Dar capacitaciones a los empleados cada 6 meses y la empresa se encargará de cubrir los gastos al 100%.
- ✓ La empresa brindara equipos de protección y seguridad a todos sus empleados.
- ✓ Se empleará a personas a partir de la mayoría de edad, y que cumplan con los requisitos establecidos.

## **Organización Administrativa**

Es aquella que se puede entender como la coordinación de las actividades de todas las personas que integran la empresa, con el objetivo de obtener el máximo aprovechamiento posible de los elementos materiales, técnicos y humanos, en la realización de los objetivos propuestos por la empresa para de esta manera lograrlos.

### **Estructura administrativa**

Para el funcionamiento de la empresa se realizó el análisis de requerimiento de personal cuyos resultados se presentan a continuación:

La empresa "Planta procesadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos), BALZAP CIA. LTDA.", requiere inicialmente el siguiente personal:

#### **Empleados directos:**

- ✓ Operarios (1)

#### **Empleados indirectos:**

- ✓ Gerente (1)
- ✓ Secretaria- Contadora (1)
- ✓ Jefe de producción (1)
- ✓ Asesor Jurídico (1)
- ✓ Vendedor (1)

### **Niveles Jerárquicos**

Lo conforman el conjunto de organismo, agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen, independientemente de las funciones que realizan.

- ✓ **Nivel Legislativo.** Está representado por la Junta General de Socios, cuya función básica es la de legislar sobre las políticas que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar reglamentos y resoluciones.
- ✓ **Nivel Ejecutivo.** Está representado por el Gerente, el mismo que está encargado de gestionar, planificar, coordinar y poner en marcha todas las actividades de la compañía.
- ✓ **Nivel Asesor.** La conforma el Asesor Jurídico cuya función es la de asesorar e informar en materia jurídica y a la elaboración de contratos de los empleados de servicio.
- ✓ **Nivel de Apoyo o Auxiliar.** Tiene que ver con secretaria, archivo, biblioteca. Contabilidad se limita a cumplir órdenes, el grado de autoridad es mínimo, así como también su responsabilidad se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivos y ayuda a los otros niveles administrativos a la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.
- ✓ **Nivel operativo.** Está conformado por los jefes Departamentales y sus respectivas dependencias. Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas del órgano directo.

## **Organigramas**

En la empresa “Planta procesadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos), BALZAP CIA. LTDA.”, se va a contar con dos tipos de organigramas: el organigrama estructural y el organigrama posicional.

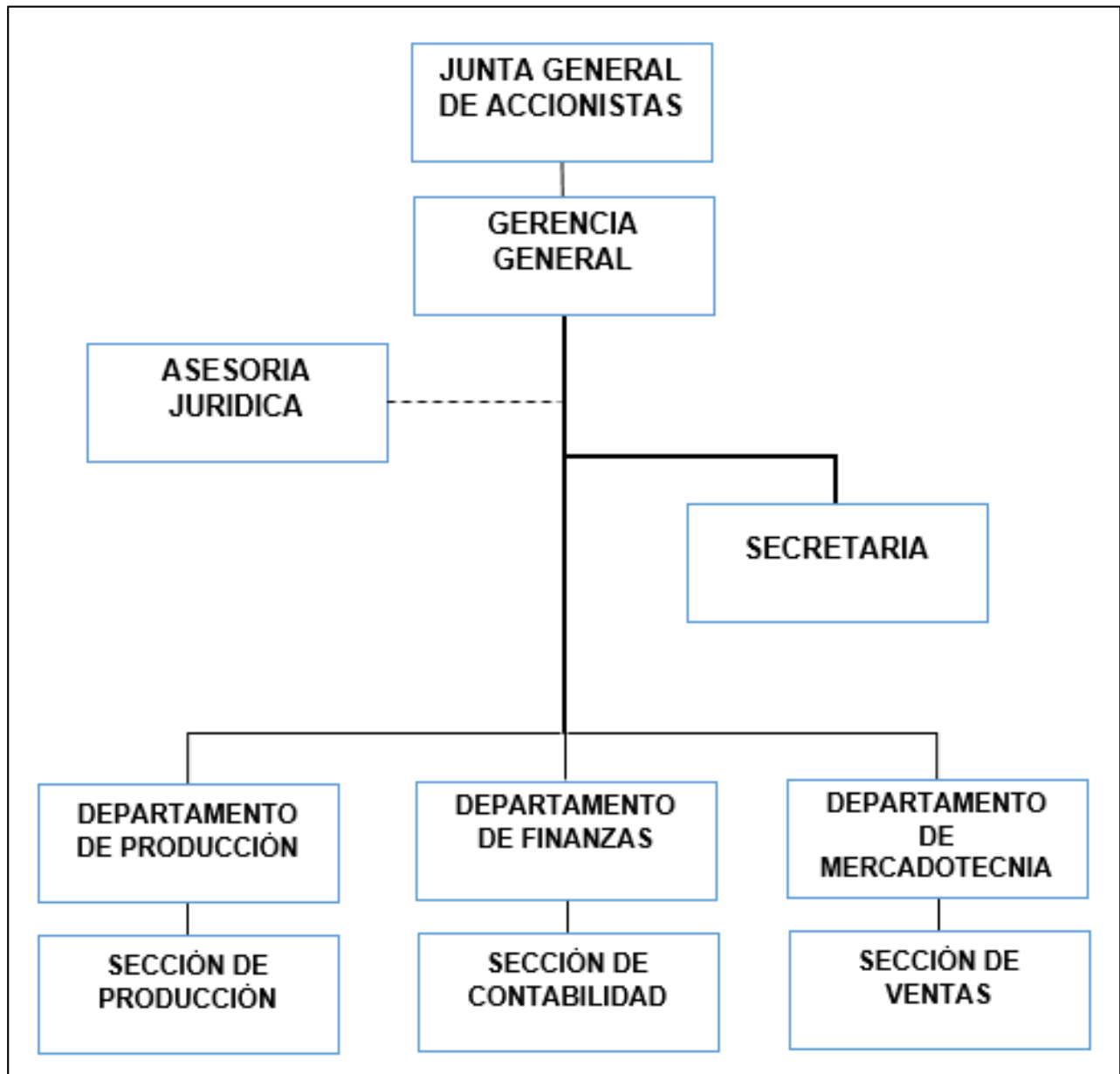
### **Organigrama Estructural**

En el siguiente organigrama se reflejará los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad de cada departamento.



**Figura 49**

*Organigrama Estructural*



**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

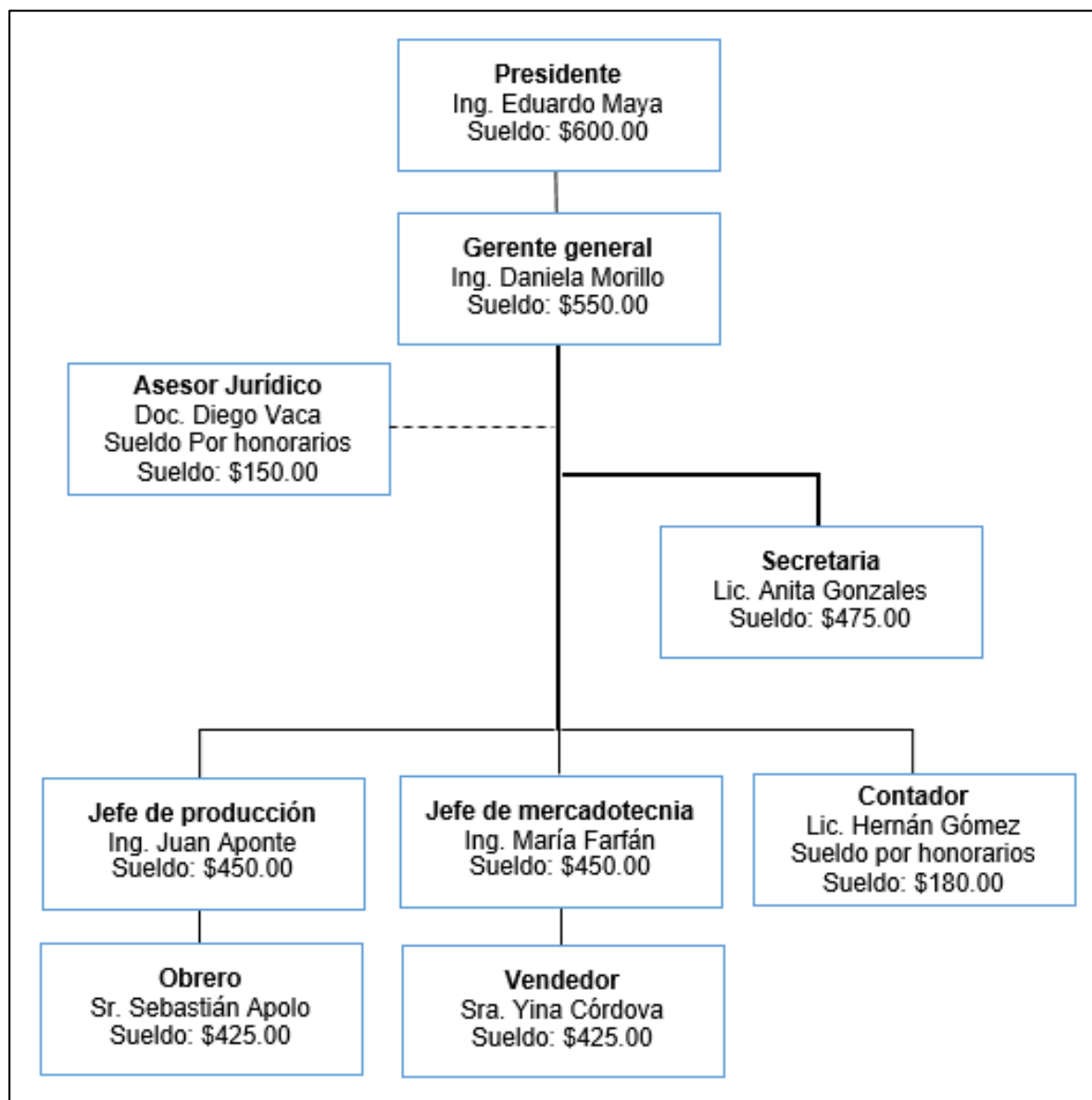
El personal que laborará en el presente proyecto depende directamente de los propietarios de la planta. La propuesta incluye el personal requerido para que funcione el presente proyecto.

**Organigrama Posicional**

En este organigrama se distribuirá el cargo con sus respectivos nombres, que estarán dados en la planta procesadora de balanceado de crecimiento para aves (pollos) en el cantón zapotillo “BALZAP CIA. LTDA.”

**Figura 50**

*Organigrama Posicional*



**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

**Manuales Administrativos**


**Manual de funciones**

El elemento que constituye la base de una correcta organización es el manual de funciones. Para la planta procesadora y comercializadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos) “Balzap Cía. Ltda.”, los manuales se determinan de acuerdo a los puestos y cargos específicos que se deben desempeñar en la organización. Los formatos de estos manuales se diseñaron de acuerdo a las normativas de la empresa, con la finalidad de cumplir con todas las obligaciones y requisitos que debe tener cada puesto.

A continuación, se detallan los formatos de los manuales de funciones para cada puesto de trabajo, los cuales facilitan el cumplimiento de las funciones de cada cargo y por ende la operación de toda la empresa.

**Figura 51**

*Manual de funciones (Gerente)*

<b>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “BALZAP CÍA. LTDA.”</b>		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>CARGO</b>	Gerente	
<b>CODIGO:</b>	1001	
<b>DEPENDENCIA</b>	Directorio	
<b>2. NATURALEZA DEL CARGO</b>		
Planificar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades de la empresa. Supervisar, guiar y planificar el proceso de comercialización de la empresa.		
<b>3. FUNCIONES ESENCIALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir con las disposiciones generales de la ley, políticas y reglamentos específicos de la empresa.</li> <li>• Representar legalmente a la empresa.</li> <li>• Comprobar los inventarios, balances, estado de caja y monto de utilidades.</li> <li>• Cumplir con el proceso administrativo en toda la empresa.</li> <li>• Realizar planes acción a mediano y largo plazo que tengan relación con los objetivos planteados.</li> <li>• Controlar todas las áreas de la organización y detectar problemas en las mismas para proponer planes de acción.</li> <li>• Supervisar los procesos de compra de materia prima, compra de insumos, bienes y contratación de servicios necesarios para la empresa.</li> <li>• Evaluar el desempeño de todas las áreas de la empresa.</li> </ul>		
<b>4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO</b>		
<b>FORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en Administración de Empresas o afines.</li> </ul>	
<b>CURSOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RRHH, Marketing, Ventas, Administración, Computación, Atención al cliente, inglés</li> </ul>	
<b>EXPERIENCIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 año de experiencia, o conocimientos básicos sobre el trabajo a desempeñar.</li> </ul>	
<b>APTITUDES NECESARIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de tomar decisiones</li> </ul>	
<b>CERTIFICADOS MÉDICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exámenes Generales</li> <li>• Carnet de vacunación COVID-19</li> </ul>	

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

**Figura 52**


*Manual de funciones (Secretaria)*

<b>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “BALZAP CÍA. LTDA.”</b>		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>CARGO</b>	Secretaria - Contadora	
<b>CODIGO:</b>	1002	
<b>DEPENDENCIA</b>	Directorio	
<b>2. NATURALEZA DEL CARGO</b>		
<p>Coordinar y notificar sobre actividades relacionadas con la microempresa.                  Enviar y recibir correspondencia.                  Mantener en orden el archivo.                  Brindar información adecuada con respecto a la actividad productiva de la microempresa.</p>		
<b>3. FUNCIONES ESENCIALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redactar y digitar todo tipo de comunicados emanados desde la gerencia.</li> <li>• Llevar y controlar la contabilidad de la empresa.</li> <li>• Mantener un correcto manejo de los libros contables.</li> <li>• Emitir informes financieros al Gerente y accionistas cuando estos lo requieran.</li> <li>• Controlar la asistencia del personal con un libro destinado para el efecto.</li> <li>• Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS.</li> </ul>		
<b>4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO</b>		
<b>FORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en Contabilidad y auditoría o carrera afines.</li> </ul>	
<b>CURSOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RRHH, Computación, Atención al cliente, inglés</li> </ul>	
<b>APTITUDES NECESARIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran eficiencia, responsabilidad.</li> </ul>	
<b>CERTIFICADOS MÉDICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exámenes Generales</li> </ul>	

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

**Figura 53**

*Manual de funciones (Asesor Jurídico)*

<b>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “BALZAP CÍA. LTDA.”</b>		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>CARGO</b>	Asesor jurídico	
<b>CODIGO:</b>	1003	
<b>DEPENDENCIA</b>	Gerencia	
<b>2. NATURALEZA DEL CARGO</b>		
<p>Aconsejar a directivos de la empresa y a sus funcionarios sobre asuntos de carácter jurídico. Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa. Representar con el gerente, judicial y extrajudicial a la empresa.</p>		
<b>3. FUNCIONES ESENCIALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informar al gerente o cualquiera que corresponda de cualquier anomalía que se presente.</li> <li>• Participar en las reuniones del personal, cuando considere necesaria su presencia.</li> <li>• Brindar asesoría jurídica en las diferentes gestiones de la empresa, tanto de carácter laboral como contractual</li> <li>• Redactar contratos.</li> </ul>		
<b>4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO</b>		
<b>FORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en Derecho o carreras afines.</li> </ul>	
<b>CURSOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RRHH, Computación.</li> </ul>	
<b>APTITUDES NECESARIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran eficiencia, responsabilidad.</li> </ul>	
<b>CERTIFICADOS MÉDICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exámenes Generales</li> </ul>	

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

**Figura 54**


*Manual de funciones (Jefe de producción)*

<b>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “BALZAP CÍA. LTDA.”</b>			
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
<b>CARGO</b>		Jefe de Producción	
<b>CODIGO:</b>		1004	
<b>DEPENDENCIA</b>		Gerencia	
<b>2. NATURALEZA DEL CARGO</b>			
Organizar labores de producción y mantenimiento de la maquinaria para el personal de obreros a su cargo.			
<b>3. FUNCIONES ESENCIALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recepción de la materia prima e insumos.</li> <li>• Control de inventarios.</li> <li>• Organizar actividades para ser desarrolladas en planta.</li> <li>• Controlar el proceso productivo.</li> <li>• Realizar el control de calidad de los productos elaborados.</li> <li>• Mantener información correcta y oportuna de materia prima, para evitar desabastecimiento.</li> <li>• Entregar el producto terminado.</li> </ul>			
<b>4. REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO</b>			
<b>FORMACIÓN</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en Administración de Empresas o Ingeniería Industrial.</li> </ul>	
<b>CURSOS</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• RRHH, Computación.</li> </ul>	
<b>APTITUDES NECESARIAS</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran eficiencia, responsabilidad, liderazgo, actitud, iniciativa y concentración para organizar el trabajo en esta área.</li> </ul>	
<b>CERTIFICADOS MÉDICOS</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exámenes Generales</li> </ul>	

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

**Figura 55**

*Manual de funciones (Jefe de mercadotecnia)*

<b>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “BALZAP CÍA. LTDA.”</b>		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>CARGO</b>	Jefe de mercadotecnia	
<b>CODIGO:</b>	1005	
<b>DEPENDENCIA</b>	Gerencia	
<b>2. NATURALEZA DEL CARGO</b>		
Organizar labores de ventas y publicidad.		
<b>3. FUNCIONES ESENCIALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar los presupuestos de venta.</li> <li>• Establecer metas y objetivos.</li> <li>• Pronosticar las ventas.</li> <li>• Definir los objetivos de venta.</li> <li>• Evaluar las ventas.</li> <li>• Distribuir el trabajo por región o tipo.</li> <li>• Diseñar y presentar estrategias de ventas e informes.</li> <li>• Elaborar presupuestos y tramitar pedidos.</li> <li>• Informar y asegurar que el vendedor tiene un buen conocimiento del producto.</li> <li>• Disponer de la documentación actualizada de ventas.</li> </ul>		
<b>4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO</b>		
<b>FORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en Administración de Empresas o marketing.</li> </ul>	
<b>CURSOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• RRHH, Computación.</li> </ul>	
<b>APTITUDES NECESARIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran eficiencia, responsabilidad, liderazgo, actitud, iniciativa, capacidad de negociación y concentración para organizar el trabajo en esta área.</li> </ul>	
<b>CERTIFICADOS MÉDICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exámenes Generales</li> </ul>	

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo



**Figura 56**

*Manual de funciones (Vendedor)*

<b>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “BALZAP CÍA. LTDA.”</b>		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>CARGO</b>	Vendedor	
<b>CODIGO:</b>	1006	
<b>DEPENDENCIA</b>	Gerente	
<b>2. NATURALEZA DEL CARGO</b>		
Realizar labores de vender, promocionar y buscar clientes.		
<b>3. FUNCIONES ESENCIALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encontrar clientes</li> <li>• Tomar pedidos de los clientes</li> <li>• Retroalimentar a la empresa de lo que sucede en el mercado</li> <li>• Controlar el cobro de los diferentes pedidos</li> <li>• Informar sobre las actividades promocionales a los clientes</li> <li>• Controlar la descarga de la mercancía</li> <li>• Operar la unidad vehicular</li> <li>• Coordinar la entrega de productos</li> </ul>		
<b>4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO</b>		
<b>FORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de bachiller, licencia de conducir.</li> </ul>	
<b>CURSOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas, atención al cliente.</li> </ul>	
<b>APTITUDES NECESARIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran eficiencia, responsabilidad, manejo de relaciones sociales.</li> </ul>	
<b>CERTIFICADOS MÉDICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exámenes Generales</li> </ul>	

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

**Figura 57**

*Manual de funciones (Obrero)*

<b>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “BALZAP CÍA. LTDA.”</b>			
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
<b>CARGO</b>	Obrero		
<b>CODIGO:</b>	1007		
<b>DEPENDENCIA</b>	Jefe de producción		
<b>2. NATURALEZA DEL CARGO</b>			
Realizar labores de la producción y mantenimiento de maquinaria			
<b>3. FUNCIONES ESENCIALES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controlar el mantenimiento y conservación de la maquinaria.</li> <li>• Optimizar el uso de materia prima.</li> <li>• Demás actividades concernientes al puesto</li> <li>• Entregar el producto terminado cumpliendo con los estándares de productividad y calidad.</li> <li>• Cumplir a cabalidad con el reglamento interno de trabajo.</li> </ul>			
<b>4. REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO</b>			
<b>FORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de bachiller.</li> </ul>		
<b>CURSOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En elaboración de balanceados.</li> </ul>		
<b>EXPERIENCIA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 año o conocimientos básicos sobre la elaboración del producto.</li> </ul>		
<b>APTITUDES NECESARIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran eficiencia, responsabilidad.</li> </ul>		
<b>CERTIFICADOS MÉDICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exámenes Generales</li> </ul>		

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

**Figura 58**

*Manual de funciones (Contador)*

<b>MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA “BALZAP CÍA. LTDA.”</b>		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>CARGO</b>	Contador	
<b>CODIGO:</b>	1008	
<b>DEPENDENCIA</b>	Gerencia	
<b>2. NATURALEZA DEL CARGO</b>		
Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades relativas a la gestión del departamento		
<b>3. FUNCIONES ESENCIALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderar la realización de diagnósticos generales de la estructura orgánica.</li> <li>• Participar en el diseño de nuevos procesos que se requieren asegurando su integración.</li> <li>• Controlar y analizar los datos contables y elaborar informes o estados financieros.</li> <li>• Preparar y analizar la información contable financiera informando periódicamente acerca de la situación patrimonial y de resultados de la empresa.</li> <li>• Establecer y aplicar métodos, políticas y principios contables adecuados.</li> <li>• Establecer y mantener archivos y registros fiscales para documentar transacciones.</li> <li>• Realizar informes financieros a través de la revisión de libros contables, estados financieros, análisis de gastos e ingresos y la realización de balances.</li> <li>• Registro mensual de documentos y compras.</li> <li>• Preparar balances de estado de ganancia y pérdidas.</li> </ul>		
<b>4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO</b>		
<b>FORMACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de licenciado en finanzas o contabilidad.</li> </ul>	
<b>APTITUDES NECESARIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran eficiencia, responsabilidad.</li> </ul>	
<b>CERTIFICADOS MÉDICOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exámenes Generales</li> </ul>	

**Nota:** Elaborado por Erica Morillo

## **ESTUDIO FINANCIERO**

Con este estudio se pretende determinar en qué se va a invertir el dinero y de donde se va obtener el mismo, es decir realizar un cálculo de la inversión que servirá para estructurar la rentabilidad del proyecto, además de determina cual es monto de recursos económicos que se necesitan para la puesta en marcha del proyecto, cuál será el costo que implica para que la planta opere (Producción, Administración, y Ventas).

### **Inversiones y financiamiento**

Una vez que se ha conocido requerimientos para el funcionamiento de la planta procesadora de balanceado de crecimiento, se provee el monto de la inversión en diferentes rubros; en base a las cotizaciones de cada maquinaria y equipo necesario para la puesta en marcha de la planta, tomando en cuenta la alternativa de financiamiento.

### **Inversiones**

Las inversiones que el proyecto tendrá, serán de tres tipos:

- ✓ Activos Fijos
- ✓ Activos Intangibles o Diferidos
- ✓ Capital de Trabajo

### **Activos Fijos**

Se puede entender a los activos fijos como todas las inversiones que hace la empresa, ya sea tangible o intangible, estos activos no pueden convertirse en líquido a corto plazo y normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta, estos bienes son aquellos que se emplean tanto en la producción, como en la administración y ventas. Estos activos para efectos contables están sujetos a depreciaciones de acuerdo a la tabla establecida por la contraloría.

Los activos fijos de la planta procesadora de balanceado de crecimiento para aves (Pollos) "BALZAP CIA. LTDA.", son los siguientes:

### **Maquinarias y equipos de producción**

Son los elementos que son necesarios para dotar a la planta de la tecnología y se pueda dar la producción del alimento balanceado para aves (Pollos).

**Tabla 53***Maquinarias y equipos de producción*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
1	Molino de martillo eléctrico	750,00	750,00
1	Mescladora	650,00	650,00
1	Balanza	200,00	200,00
1	Paletizadora	500,00	500,00
1	Ensacadora	300,00	300,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.400,0</b>

**Nota:** Importadora Juan Eljuri

**Herramientas**

Son todos los utensilios necesarios para realizar el proceso de producción, y estos se detallan a continuación:

**Tabla 54***Herramientas*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
1	Medidor de Humedad para granos digital AR991	10,0	10,0
2	Palas	5,0	10,0
<b>TOTAL</b>			<b>20,0</b>

**Nota:** Almacén Elektros ferrisariato

**Equipo de Oficina**

Constituye los valores correspondientes al estudio técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente; dichos valores se detallan a continuación:

**Tabla 55***Equipo de Oficina*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL
2	Grapadora	4,00	8,00
2	Perforadoras	4,00	8,000
2	Saca grapas	3,00	6,00
1	Calculadora Casio HL-820L	6,00	6,00
1	Sumadora	20,00	20,00
<b>TOTAL</b>			<b>48,00</b>

**Nota:** Mercado Libre**Equipo de cómputo**

Constituye al valor de los equipos tecnológicos de propiedad de la empresa, que son útiles para el funcionamiento del área administrativa y que ayudan a que funciones se cumplan eficientemente.

**Tabla 56***Equipo de cómputo*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL
1	Laptop Hp 15-dy209 wm Core i3	500,00	500,00
1	Impresora tipo Epson Wf Pro 3733	250,00	250,00
<b>TOTAL</b>			<b>750,00</b>

**Nota:** Almacén mundosystem

Según el régimen Tributario interno, donde se establece que el tiempo de vida útil de un equipo de cómputo es de tres años, por lo tanto, se debe estimar el valor de la reposición del equipo de cómputo ya que el tiempo de vida útil del proyecto es de 5 años.

**Tabla 57***Reposición equipos de computo*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL
1	Laptop Hp 15-dy209 wm Core i3	516,8	516,8
1	Impresora tipo Epson Wf Pro 3733	258,4	258,4
<b>TOTAL</b>			<b>775.20</b>

**Nota:** Almacén mundosystem

## Muebles y enseres

Son todos los mobiliarios que son necesarios para adecuar las oficinas, según la función para lo que fueron diseñadas en la empresa.

**Tabla 58**

*Muebles y enseres*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL
1	Escritorio con sillón tipo gerente	150,00	150,00
1	Escritorio tipo secretaría	50,00	50,00
1	Sillas giratorias	35,00	35,00
4	Sillas plásticas apoya manos	6,50	26,00
1	Archivadores	50,00	50,00
<b>TOTAL</b>			<b>311,00</b>

**Nota:** Almacén Iñiguez Cueva

## Vehículo

La inversión en el vehículo es indispensable ya que servirá para transportar el alimento balanceado a los locales que adquieren el producto y poder hacer llegar al consumidor final.

**Tabla 59**

*Vehículo*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNIT	TOTAL
1	Camión	26,890.0	26,890.0
<b>TOTAL</b>			<b>26,890.0</b>

**Nota:** Mercado Libre

## Activos fijos

Son los bienes que la empresa adquirirá para el funcionamiento de la empresa.

**Tabla 60***Resumen de Activos fijos*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Maquinaria y equipo	2.400,00
Herramientas	20,00
Equipos de computo	750,00
Equipos de oficina	48,00
Muebles y enseres	311,00
Vehículo	26,890.0
<b>TOTAL</b>	<b>30,419.0</b>

**Nota:** Tabla Nro. 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61.

**Activos intangibles o diferidos**

Son los gastos que no se puede reembolsar, pues son necesarios para obtener los derechos de funcionamiento de la empresa y son susceptibles de amortización, es decir bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación.

**Adecuación del local**

El tipo de empresa que se pretende implementar, requiere de una infraestructura que haga posible que el proceso de producción cuente con facilidades necesarias. El costo de adecuaciones para el proyecto según referencias por los profesionales de la construcción, asciende a \$ 1,500.00

**Estudio preliminar**

Constituye los valores en que se debe incurrir para determinar la factibilidad de operación de la empresa, se estima un valor de \$ 500.00 mismos que serán destinados a pago de servicios profesionales.

**Legalidad de operación**

Para su operación la empresa debe contar con todos los permisos legales correspondientes, así como también se incluirán las marcas y patentes.



**Tabla 61***Activos diferidos*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>
1	Adecuación del local	1,500.0
1	Estudios preliminares	500.0
1	Legalidad de operación	700.0
<b>TOTAL</b>		<b>2,700.0</b>

**Nota:** Investigación directa**Activo corrientes o capital de trabajo**

La empresa para su funcionamiento requiere de recursos para adquirir los insumos, materia prima, mano de obra y la reposición de los activos fijos, En el presente proyecto se establece el capital de operación para un mes.

A continuación, se detallan las cuentas que componen este rubro y cuyos valores se muestran en los siguientes cuadros:

**Materia Prima Directa**

Constituyen la parte fundamental para la elaboración del producto. Para producir el alimento balanceado para aves, la materia prima es la siguiente:

**Tabla 62***Materia Prima Directa*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL, MENSUAL</b>	<b>TOTAL, ANUAL</b>
94	Maíz	15.89	1,493.66	17,923.92
19	Polvillo cono	6.00	108.00	1,296.00
15	Arrocillo	15.00	225.00	2,700.00
30	Soya	23.65	685.85	8,230.20
7	Harina de pescado	22.45	157.15	1,885.80
11	Melaza	5.00	50.00	600.00
6	Aceite de palma	1.12	5.60	67.20
2	Carbonato de calcio	5.00	10.00	120.00
2	Premezcla-vit & aminoácidos	21.11	21.11	253.32
2	Sal	0.50	1.08	12.99
<b>TOTAL</b>			<b>2,757.45</b>	<b>33,089.43</b>

**Nota:** Investigación directa

El costo de la materia prima para el primer año es de \$33,089.43 dólares, esto equivale a un costo mensual de 2,757.45 dólares.

**Materia prima indirecta**

Son todos los aditivos necesarios para la elaboración de alimento balanceado, este rubro está compuesto por los materiales que hacen posible que el producto tenga una mejor presentación. De acuerdo a los insumos de la composición del alimento balanceado se tiene:

**Tabla 63***Materia prima indirecta*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
188	Saquillos de polietileno	0.13	24.44	293.28
70	Metros de hilo de costura	0.05	3.50	42.00
<b>TOTAL</b>			<b>27.94</b>	<b>335.28</b>

**Nota:** Elektros ferrisariato y comercial Ortiz

### Mano de Obra Directa

Son los operarios que van estar a cargo de la producción del alimento balanceado para aves. El costo de pago de mano de obra Directa para el primer mes es de \$ 425,09 esto da un valor anual de \$5.100,00

### Mano de Obra Directa

**Tabla 64**

*Mano de Obra Directa 1mer año*

CANTIDAD	DETALLE	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Obrero 1	425,00	5.100,00
<b>TOTAL</b>		<b>425,00</b>	<b>5.100,00</b>

**Nota:** Investigación directa

**Tabla 65**

*Rol de pago de obrero*

DETALLE	TOTAL
Sueldo básico	425.00
Décimo tercer 1/12	35.42
Décimo cuarto SB/12	35.42
Fondos reserva 1/12	35.42
Vacaciones 1/24	17.71
Patronal 11,15%	47.39
Aporte IECE 0.50%	2.13
Total ingresos	598.47
Personal 9,15%	38.89
Total egresos	38.89
Liquido pagar	559.58
Total pagar	637.36
Número de trabajadores	1
<b>Total mensual</b>	<b>637.36</b>
<b>Total anual</b>	<b>7,648.30</b>

**Nota:** Investigación directa

### Servicios básicos de producción

Estos costos están relacionados directamente con el área de producción

### Energía eléctrica

Representa el costo por la energía que se requiere para el funcionamiento de las

maquinarias y herramientas electrónicas del departamento de producción ya que sin energía eléctrica no sería posible la producción del producto de alimento balanceado de crecimiento para aves (pollos).

**Tabla 66**

*Energía eléctrica para producción*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Planilla de energía eléctrica	30,00	30,0	360,0
<b>TOTAL</b>			<b>30,0</b>	<b>360,0</b>

**Nota:** Empresa eléctrica y Agua potable Zapotillo

**Agua potable**

Se recogió información en la Junta de Aguas del cantón zapotillo, en donde manifestaron que el metro cúbico de agua de un medidor es de \$ 0,50 centavos de dólar.

**Tabla 67**

*Agua potable para producción*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
15	Planilla de agua	0.50	7.50	90.00
<b>TOTAL</b>			<b>7.50</b>	<b>90.00</b>

**Nota:** Empresa eléctrica y Agua potable Zapotillo

**Costo de Producción.**

**Tabla 68**

*Costo de Producción.*

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Mano de obra directa	637.36	7,648.30
Materia prima directa	2,757.45	33,089.41
Materia prima indirecta	27.94	335.28
Planilla de agua	7.50	90.00
Planilla de energía eléctrica	30.00	360.00
<b>TOTAL</b>	<b>3,460.25</b>	<b>41,522.99</b>

**Nota:** Tabla Nro. 64, 65, 66, 67.

### Gastos de administración

Son los gastos del pago al personal que no está relacionado directamente con el área de producción, además de los servicios básicos, publicidad, promoción y materiales de oficina.

#### Arriendo.

Un local que reúna las condiciones indicadas en la ingeniería, un local como el requerido tiene el costo mensual de \$250,00 dólares, el costo anual asciende a \$3.000,00 dólares anuales.

**Tabla 69**

#### Arriendo

CANTIDAD	DETALLE	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Local	200.00	2400.00
<b>TOTAL</b>		<b>200.00</b>	<b>2400.00</b>

**Nota:** Investigación directa

### Sueldo de Administración

Se describe los sueldos para el personal del área administrativa en este caso son 2 puestos a ocupar en esta área.

**Tabla 70**

#### Sueldo de Administración

CANTIDAD	DETALLE	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Jefe de producción	425,00	5.100,00
1	Secretaria -contadora (Gerente)	440,00	5.280,00
<b>TOTAL</b>		<b>865,00</b>	<b>10.380,00</b>

**Nota:** Investigación directa

**Tabla 71***Rol de pago personal administrativo*

<b>DETALLE</b>	<b>SECRETARIA -CONTADORA</b>	<b>JEFE DE PRODUCCIÓN</b>
Sueldo básico	475.00	450.00
Décimo tercer 1/12	39.58	37.50
Décimo cuarto SB/12	39.58	37.50
Fondos reserva 1/12	39.58	37.50
Vacaciones 1/24	19.79	18.75
Patronal 11,15%	52.96	50.18
Aporte IECE 0.50%	4.75	2.25
Total ingresos	671.25	633.68
Personal 9,15%	43.46	41.18
Total egresos	43.46	41.18
Liquido pagar	627.79	592.50
Total pagar	714.72	674.85
Número de trabajadores	1.00	1.00
<b>Total mensual</b>	<b>714.72</b>	<b>674.85</b>
<b>Total anual</b>	<b>8,576.60</b>	<b>8,098.20</b>
<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>1,389.57</b>	<b>16,674.80</b>

**Nota:** Investigación**Servicios básicos de administración****Energía eléctrica.**

De acuerdo con la utilización en equipo de oficina y otros elementos de oficina se detalla la estimación del consumo mensual de energía eléctrica.

**Tabla 72***Energía eléctrica de administración*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Planilla de energía eléctrica	7.50	90.00
	<b>TOTAL</b>	<b>7.50</b>	<b>90.00</b>

**Nota:** Investigación directa

## Plan de internet.

**Tabla 73**

*Plan de internet de administración*

CANTIDAD	DETALLE	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Plan de Internet	20.00	240.00
<b>TOTAL</b>		<b>20.00</b>	<b>240.00</b>

**Nota:** Investigación directa

## Agua potable

**Tabla 74**

*Agua potable de administración*

CANTIDAD	DETALLE	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Planilla de agua	3.00	36.00
<b>TOTAL</b>		<b>3.00</b>	<b>36.00</b>

**Nota:** Investigación directa

## Materiales de Oficina

El material de oficina necesario para las labores administrativas de la planta es el siguiente:

**Tabla 75**

*Materiales de Oficina*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
2	Resma de papel boom	3,0	6,0	72,00
3	Esferos	0,3	0,9	10,80
1	Comprobantes de ingresos	8,0	8,0	48,00
1	Comprobantes de egresos	8,0	8,0	48,00
<b>TOTAL</b>			<b>22,90</b>	<b>178,80</b>

**Nota:** Investigación directa

## Útiles de Aseo y limpieza

Para mantener el aseo de la Planta de producción de balanceado en las diferentes áreas como son: área de producción, área administrativa, servicios higiénicos, bodega y demás

espacios, se necesita de ciertos elementos entre los cuales unos son de larga duración y otros de corta duración.

**Tabla 76**

*Útiles de Aseo y limpieza*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
2	Toallas de tocador	2,00	4,00	16,00
2	Jabón de tocador	0,30	0,50	2,00
1	Escobas	2,00	2,00	8,00
1	Trapeador	2,50	2,50	5,00
1	Resmas de papel higiénico 6 unid.	1,50	1,50	9,00
1	Paquete de fundas para basura	0,90	0,90	5,40
<b>TOTAL</b>			<b>11.40</b>	<b>45.40</b>

**Nota:** Investigación directa

**Suministros de trabajo**

**Tabla 77**

*Suministros de trabajo*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL SEMESTRAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Overoles de trabajo	30,00	30,00	120,00
1	Pares de guantes	5,00	5,00	20,00
2	Mascarillas	5,00	10,00	40,00
2	Cascos	10,00	20,00	40,00
<b>TOTAL</b>			<b>65,00</b>	<b>220,00</b>

**Nota:** Investigación directa



## Equipo de seguridad

**Tabla 78**

*Equipo de seguridad*

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Extintor	40,00	40,0	80,00
2	Equipo de protección	25,60	51,20	102,40
1	caja de mascarillas NK95	5,00	5,00	60,00
1	alcohol	3,00	3,00	18,00
<b>TOTAL</b>			<b>99,2</b>	<b>260,4</b>

**Nota:** Investigación directa

## Gastos administrativos resumen

**Tabla 79**

*Resumen Gastos administrativos*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Arriendo	200.00	2,400.00
Sueldos	1,389.57	16,674.80
Planilla de energía eléctrica	7.50	90.00
Plan de Internet	20.00	240.00
Planilla de agua	3.00	36.00
materiales de oficina	22.90	178.80
Útiles de aseo	11.40	45.40
Suministros de trabajo	65.00	220.00
Equipo de seguridad	99.20	260.40
<b>TOTAL</b>	<b>1,818.57</b>	<b>20,145.40</b>

**Nota:** Tabla Nro. 69, 70, 71, 72, 73, 74.

## Gastos de ventas

Son desembolsos que se efectúa por concepto de ventas y entrega de los quintales de Balanceados.

## Publicidad y propaganda

**Tabla 80**

*Publicidad y propaganda*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
10	Cuñas canal digital	2	20,00	240,00
10	Cuñas radiales	5	50,00	600,00
<b>TOTAL</b>			<b>70,0</b>	<b>840,00</b>

**Nota:** Ecotel TV y radio

## Combustible y Lubricantes

Es el valor estimado en destinar en el combustible y mantenimiento del vehículo, para la distribución del producto.

**Tabla 81**

*Combustible y Lubricantes*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
35	Galón de Diésel	1.90	66.50	798.00
1	Cambio de aceite, mantenimiento y neumáticos	20.00	20.00	240.00
<b>TOTAL</b>			<b>86.5</b>	<b>1,038.0</b>

**Nota:** Investigación directa

## Gastos de Ventas Resumen

**Tabla 82**

*Resumen Gastos de Ventas*

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Publicidad	70,00	840,0
Combustible y lubricantes	86,50	1.038,0
<b>TOTAL</b>	<b>156,50</b>	<b>1.878,00</b>

**Nota:** Tabla Nro. 76, 77

## Capital de trabajo u operación

En este cuadro se resume el capital que la empresa requiere para iniciar la producción del alimento balanceado.

## Resumen de capital de trabajo

**Tabla 83**

*Resumen de capital de trabajo*

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Total Costos de producción	3,460.25	41,522.99
Gastos administrativos	1,818.57	20,145.40
Gastos de ventas	156.50	1,878.00
<b>TOTAL</b>	<b>5,435.32</b>	<b>63,546.39</b>

**Nota:** Tabla Nro. 68, 75, 78

## Resumen Total de inversiones

El monto total de la inversión permitirá poner en marcha el funcionamiento de la empresa y se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 84**

*Resumen Total de inversiones*

DETALLE	TOTAL	%
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
Vehículo	26,890.0	
Maquinaria y equipo	2,400.0	
Herramientas	20.0	
Equipos de computo	750.0	
Equipos de oficina	48.0	
Muebles y enseres	311.0	
<b>Total activos fijos</b>	<b>30,419.0</b>	<b>78.90%</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
Adecuación del local	1,500.0	
Estudios preliminares	500.0	
Legalidad de operación	700.0	
<b>Total activos diferidos</b>	<b>2,700.0</b>	<b>7.00%</b>
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		
Costos de producción	3,460.2	
gasto de administración	1,818.6	
gastos de ventas	156.5	
<b>Total activos circulante</b>	<b>5,435.3</b>	<b>14.10%</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>38,554.3</b>	<b>100%</b>

**Nota:** Tabla Nro. 62, 63, 79

## Financiamiento

El financiamiento en un proyecto ayuda para no recurrir a la inversión del 100 % del capital propio, para ello el financiamiento externo de crédito o microcrédito que otorga una entidad financiera resulta una buena opción para financiar un proyecto siempre y cuando se mantenga en los estándares normales de intereses regulado por el Banco central del Ecuador. Para la inversión que se requiere para comenzar con el proyecto de la planta procesadora de balanceado se procederá a dos fuentes de financiamiento los cuales son:

### Fuentes internas:

Esta es la primera fuente de financiamiento que comprende el aporte de capital de cada socio, en este caso son ocho, para para lo cual se aportara el 50,00% del valor total de la inversión requerida dando un valor de \$ 19,277.16

### Fuentes externas:

En base al monto de la inversión para el funcionamiento de la planta de balanceado y considerando que es alto se procederá a hacer un préstamo bancario, el cual cubrirá el 50,00% de la inversión dando un monto de \$ 19,277.16. Préstamo que se lo hará en el Banco de Loja, el cual apoya la inversión y estará respaldada por el presente proyecto y servirá de garantía la hipoteca de la misma empresa.

### Tabla 85

#### *Financiamiento*

DETALLE	PORCENTAJE	TOTAL
Capital propio	50%	19,277.16
Capital externo	50%	19,277.16
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>38,554.32</b>

**Nota:** Investigación directa Banco de Loja

### Cuadro de Amortización

- ✓ **Capital:** \$ 19,277.16
- ✓ **Tasa:** 11.23%
- ✓ **Plazo:** 5 años **Dividendo:** Anual

**Tabla 86***Cuadro de Amortización*

<b>PERIODO</b>	<b>SALDO ANTERIOR</b>	<b>INTERES</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>DIVIDENDOS</b>	<b>SALDO FINAL</b>
0					19,277.16
1	19,277.16	2,164.82	3,855.43	6,020.26	15,421.73
2	15,421.73	1,731.86	3,855.43	5,587.29	11,566.29
3	11,566.29	1,298.89	3,855.43	5,154.33	7,710.86
4	7,710.86	865.93	3,855.43	4,721.36	3,855.43
5	3,855.43	432.96	3,855.43	4,288.40	0.00

**Nota:** Investigación directa Banco de Loja

**Análisis de costos**

Los presupuestos son una representación de los costos en los que la empresa debe incurrir para su funcionamiento en un período de tiempo determinado. Por lo tanto, se ha procedido a establecer las proyecciones de los costos para los 5 años de vida útil del presente proyecto, para cuyo efecto se tomó en cuenta como variable la tasa promedio de inflación anual que es de 1,94%, según datos del Banco Central del Ecuador. A continuación, se presenta el presupuesto de costos de la empresa "BALZAP" para los 5 años de vida útil del proyecto.

**Tabla 87**

*Presupuestos de costos para los cinco años de vida útil del proyecto*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Costo Primo</b>					
Materia Prima Directa	33,089.4	33,731.3	34,385.7	35,052.8	35,732.8
Mano de Obra Directa	7,648.3	7,796.7	7,947.9	8,102.1	8,259.3
<b>Costos Generales De Fabricación</b>					
Materia Prima Indirecta	335.3	341.8	348.4	355.2	362.1
Depreciación de Maquinaria y Equipo	240.0	240.0	240.0	240.0	240.0
Depreciación de herramientas	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
<b>Total Gastos De Fabricación</b>	<b>41,315.0</b>	<b>42,111.8</b>	<b>42,924.1</b>	<b>43,752.1</b>	<b>44,596.2</b>
<b>Gastos De Operación</b>					
<b>Gastos De Administración</b>					
Sueldos	7,648.30	7,796.68	7,947.93	8,102.12	8,259.30
Planilla de agua	36.00	36.70	37.41	38.14	38.88
Planilla de energia electrica	90.00	91.75	93.53	95.34	97.19
Materiales de Oficina	178.80	182.27	185.80	189.41	193.08
Útiles de Aseo	45.40	46.28	47.18	48.09	49.03
Suministros de trabajo	220.00	224.27	228.62	233.05	237.58
Equipos de seguridad	260.40	265.45	270.60	275.85	281.20
Depreciación de Equipos de Oficina	4.80	4.80	4.80	4.80	4.80
Depreciación de Equipos de Computo	250.00	250.00	250.00	258.40	258.40
Depreciación de Muebles y Enseres	31.10	31.10	31.10	31.10	31.10
Amortizaciones de Activos Diferidos	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
<b>Total Gastos De Administración</b>	<b>9,304.80</b>	<b>9,469.29</b>	<b>9,636.97</b>	<b>9,816.31</b>	<b>9,990.56</b>
<b>Gastos De Venta</b>					
Publicidad y propaganda	840.00	856.30	872.91	889.84	907.11
Combustibles y lubricantes	1,038.00	1,058.14	1,078.67	1,099.59	1,120.92
Depreciación de vehículo	5,378.00	5,378.00	5,378.00	5,378.00	5,378.00
<b>Total Gastos De Ventas</b>	<b>7,256.00</b>	<b>7,292.43</b>	<b>7,329.57</b>	<b>7,367.43</b>	<b>7,406.03</b>
<b>Gastos Financieros</b>					
Intereses por Préstamo	2,164.8	1,731.9	1,298.9	865.9	433.0
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>2,164.8</b>	<b>1,731.9</b>	<b>1,298.9</b>	<b>865.9</b>	<b>433.0</b>
<b>Total Costos De Operación</b>	<b>18,725.6</b>	<b>18,493.6</b>	<b>18,265.4</b>	<b>18,049.7</b>	<b>17,829.6</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION</b>	<b>60,040.6</b>	<b>60,605.4</b>	<b>61,189.5</b>	<b>61,801.8</b>	<b>62,425.8</b>

**Nota:** Tabla Nro. 62, 63, 79

### Costo Unitario de producción

Esta es la parte más importante para alcanzar el logro de las metas de la empresa. Una vez establecido el costo unitario de producción se podrá establecer si la producción del mismo es rentable para la empresa, este es un punto de vital importancia para conocer si se obtendrá beneficios luego de cubrir todos los costos que se generen en la producción.

**Tabla 88**

*Costo Unitario de producción*

AÑOS	COSTO DE PRODUCCIÓN	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN
1	60,040.6	2,259	26.58
2	60,605.4	2,410	25.15
3	61,189.5	2,560	23.90
4	61,801.8	2,711	22.80
5	62,425.8	2,861	21.82

**Nota:** Tabla Nro. 83, 45.

### Precio de venta al público

El precio de venta es el valor monetario del Alimento balanceado para aves, este valor será el costo unitario de la producción más el porcentaje de utilidad designado para el producto, en este caso el porcentaje de utilidad para el primer año será de 10%, y con el pasar de los años irá aumentando hasta llegar al quinto año con un porcentaje de utilidad de 37.50%.

**Tabla 89**

*Precio de venta al publico*

AÑOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PVP
1	26.58	10.00%	\$ 29.24
2	25.15	17.00%	\$ 29.43
3	23.90	23.50%	\$ 29.52
4	22.80	31.00%	\$ 29.87
5	21.82	37.50%	\$ 30.00

**Nota:** Tabla Nro. 84.

## Ingresos Totales

En base a la determinación del precio de venta se podrá conocer el ingreso por las ventas que realizadas del Balanceado en relación a la capacidad utilizada que se estableció para cada año en referencia a la capacidad de producción de las maquinarias adquiridas.

**Tabla 90**

*Ingresos Totales*

AÑOS	UNIDADES PRODUCIDAS	PRECIO DE VENTA	INGRESO POR VENTAS
1	2,259	29.24	66,044.68
2	2,410	29.43	70,908.31
3	2,560	29.52	75,569.06
4	2,711	29.87	80,960.34
5	2,861	30.00	85,835.42

**Nota:** Tabla Nro. 45, 84.

## Estado de Pérdidas y Ganancias

Este factor financiero como lo llamamos estado de pérdidas y ganancias, muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado. Para lo cual será proyectado para la vida útil del proyecto que será de cinco años.



**Tabla 91***Estado de Pérdidas y Ganancias*

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>1. INGRESOS</b>					
Ventas	66,044.7	70,908.3	75,569.1	80,960.3	85,835.4
(+) Valor Residual			250.0		1,647.9
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>66,044.7</b>	<b>70,908.3</b>	<b>75,819.1</b>	<b>80,960.3</b>	<b>87,483.3</b>
<b>2. EGRESOS</b>					
Costo de Producción	41,315.0	42,111.8	42,924.1	43,752.1	44,596.2
Costo de Operación	18,725.6	18,493.6	18,265.4	18,049.7	17,829.6
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>60,040.6</b>	<b>60,605.4</b>	<b>61,189.5</b>	<b>61,801.8</b>	<b>62,425.8</b>
(1-2) Ganancias Gravables	6,004.1	10,302.9	14,629.5	19,158.6	25,057.6
(-) 15% Trabajadores	900.6	1,545.4	2,194.4	2,873.8	3,758.6
(=) Utilidad antes de Impuestos	<b>5,103.5</b>	<b>8,757.5</b>	<b>12,435.1</b>	<b>16,284.8</b>	<b>21,298.9</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	1,275.9	2,189.4	3,108.8	4,071.2	5,324.7
(=) Utilidad antes de Reserva					
Legal	<b>3,827.6</b>	<b>6,568.1</b>	<b>9,326.3</b>	<b>12,213.6</b>	<b>15,974.2</b>
(-) 10% de Reservas	382.8	656.8	932.6	1,221.4	1,597.4
<b>(=) UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>3,444.8</b>	<b>5,911.3</b>	<b>8,393.7</b>	<b>10,992.2</b>	<b>14,376.8</b>

**Nota:** Tabla Nro. 86, 83.

**Flujo de caja**

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. Para su cálculo no se incluyen como egresos las depreciaciones ni las amortizaciones. El flujo de caja para el proyecto se presenta en el cuadro siguiente.

**Tabla 92***Flujo de caja*

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>1. INGRESOS</b>					
Ventas	66,044.68	70,908.31	75,569.06	80,960.34	85,835.42
Saldo Anterior	0.00	7,687.08	10,153.54	12,635.94	15,234.47
Valor residual			250.00		1,647.90
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>66,044.68</b>	<b>78,595.38</b>	<b>85,972.61</b>	<b>93,596.28</b>	<b>102,717.79</b>
<b>2. EGRESOS</b>					
Costo de Producción	41,314.99	42,111.81	42,924.08	43,752.11	44,596.21
Costo de Operación	18,725.62	18,493.58	18,265.44	18,049.67	17,829.55
Reparto de Utilidades		7,687.08	10,153.54	12,635.94	15,234.47
Amortización del crédito	3,855.43	3,855.43	3,855.43	3,855.43	3,855.43
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>63,896.05</b>	<b>72,147.90</b>	<b>75,198.50</b>	<b>78,293.16</b>	<b>81,515.66</b>
(1-2)Ganancias Gravables	2,148.63	6,447.49	10,774.11	15,303.12	21,202.13
(-) 15% Trabajadores	322.29	967.12	1,616.12	2,295.47	3,180.32
(=) Utilidad antes de					
Impuestos	1,826.34	5,480.36	9,157.99	13,007.65	18,021.81
(-) 25% Impuesto a la Renta	456.58	1,370.09	2,289.50	3,251.91	4,505.45
(=) Utilidad antes de Reserva					
Legal	1,369.75	4,110.27	6,868.49	9,755.74	13,516.36
(-)10% de Reservas	136.98	411.03	686.85	975.57	1,351.64
(=) Utilidad Liquida	1,232.78	3,699.24	6,181.64	8,780.17	12,164.72
(+) Depreciaciones	5,914.30	5,914.30	5,914.30	5,914.30	5,914.30
(+) Amortización de activos					
diferidos	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>7,687.08</b>	<b>10,153.54</b>	<b>12,635.94</b>	<b>15,234.47</b>	<b>18,619.02</b>

**Nota:** Tabla Nro. 86, 83, 87.

## **Punto de equilibrio**

El análisis del punto de equilibrio es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta. Es decir, es el punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida.

Para aplicar el punto de equilibrio se debe tener en cuenta los costos y su clasificación de forma correcta en fijos y variables, además tener en cuenta que los costos se relacionan con la producción y los gastos con las ventas.

- ✓ **Costos fijos:** Estos costos son aquellos que la empresa debe pagar ya sea que produzca o no produzca, es decir no varían con el nivel de producción.
- ✓ **Costos Variables:** A diferencia de los costos fijos estos costos son los que hacen referencia a los costos de producción que varían de acuerdo al nivel de producción.

**Tabla 93***Clasificación de costos*

DESCRIPCION	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	C. FIJOS	C. VARIA	C. FIJOS	C. VARIA	C. FIJOS	C. VARIA	C. FIJOS	C. VARIA	C. FIJOS	C. VARIA
<b>COSTO PRIMO</b>										
Materia Prima Directa		33,089.41		33,731.35		34,385.73		35,052.82		35,732.84
Mano de Obra Directa		7,648.30		7,796.68		7,947.93		8,102.12		8,259.30
<b>COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN</b>										
Materia Prima Indirecta		335.28		341.78		348.42		355.17		362.06
Depreciación de Maquinaria y Equipo	240.00		240.00		240.00		240.00		240.00	
Depreciación de herramientas	2.00		2.00		2.00		2.00		2.00	
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>										
Sueldos	7,648.30		7,796.68		7,947.93		8,102.12		8,259.30	
Servicios básicos	36.00		36.70		37.41		38.14		38.88	
Materiales de Oficina	178.80		182.27		185.80		189.41		193.08	
Útiles de Aseo	45.40		46.28		47.18		48.09		49.03	
Suministros de trabajo	220.00		224.27		228.62		233.05		237.58	
Equipos de seguridad	260.40		265.45		270.60		275.85		281.20	
Depreciación de Equipos de Oficina	4.80		4.80		4.80		4.80		4.80	
Depreciación de Equipos de Computo	250.00		250.00		250.00		258.40		258.40	
Depreciación de Muebles y Enseres	31.10		31.10		31.10		31.10		31.10	
Amortizaciones de Activos Diferidos	540.00		540.00		540.00		540.00		540.00	
<b>GASTOS DE VENTA</b>										
Publicidad y propaganda	840.00		856.30		872.91		889.84		907.11	
Combustibles y lubricantes	1,038.00		1,058.14		1,078.67		1,099.59		1,120.92	
Depreciación de vehículo	5,378.00		5,378.00		5,378.00		5,378.00		5,378.00	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Intereses por Préstamo	2,164.82		1,731.86		1,298.89		865.93		432.96	
<b>TOTAL</b>	<b>18,877.62</b>	<b>41,072.99</b>	<b>18,643.84</b>	<b>41,869.81</b>	<b>18,413.91</b>	<b>42,682.08</b>	<b>18,196.33</b>	<b>43,510.11</b>	<b>17,974.36</b>	<b>44,354.21</b>

**Nota:** Tabla Nro. 86, 83, 87.

## Cálculo del punto de equilibrio

**Tabla 94**

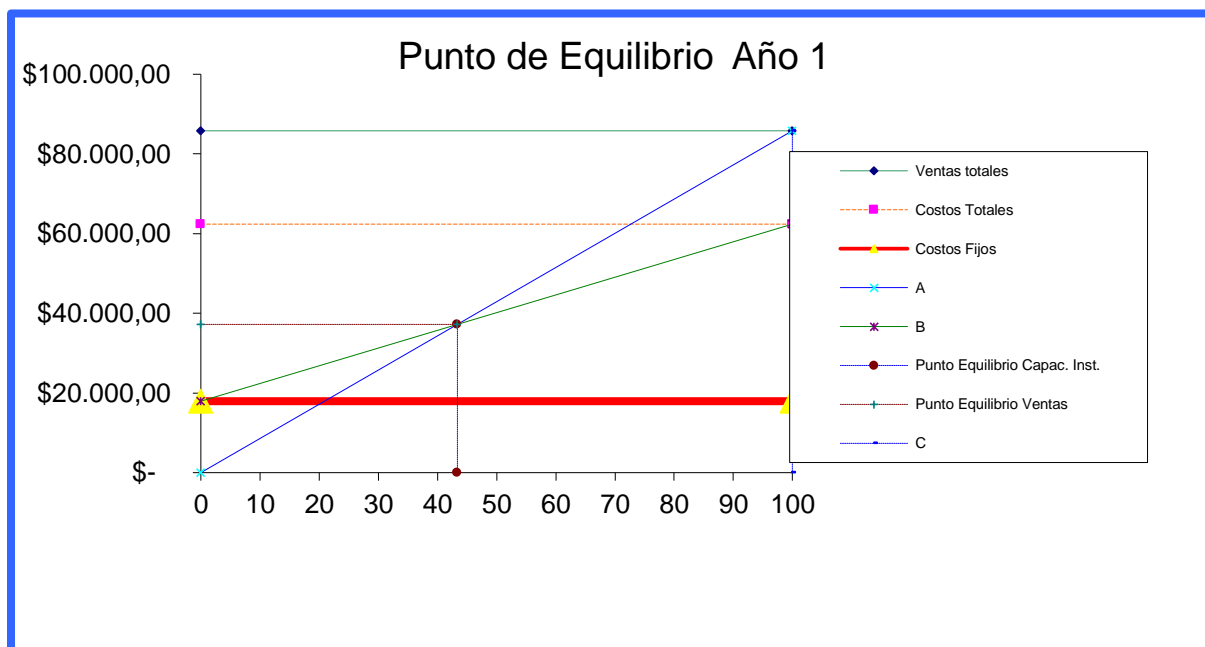
*Punto de equilibrio Año 1*

DATOS	
Costo Variable	41,072.99
Costo Fijo	18,877.62
Ventas Totales	\$ 66,044.68
Costo Total	59,950.62
P.E Capacidad. Instalada	75.60
P.E Ventas	\$ 49,927.21

**Nota:** Tabla Nro. 89, 86.

**Figura 59**

*Punto de equilibrio Año 1*



**Nota:** Tabla Nro. 90

### Análisis:

Significa que la empresa trabajando al 75.60% de su capacidad de producción, debe tener unas ventas de \$49,927.21 dólares, es decir aquí se produce el punto de equilibrio.

En este punto la empresa ni gana ni pierde y cuando la empresa trabaja con menos del 75.60% de su capacidad instalada o cuando sus ventas son menores a \$49,927.21 dólares, la empresa comienza a perder.

### Punto de equilibrio Año 5

**Tabla 95**

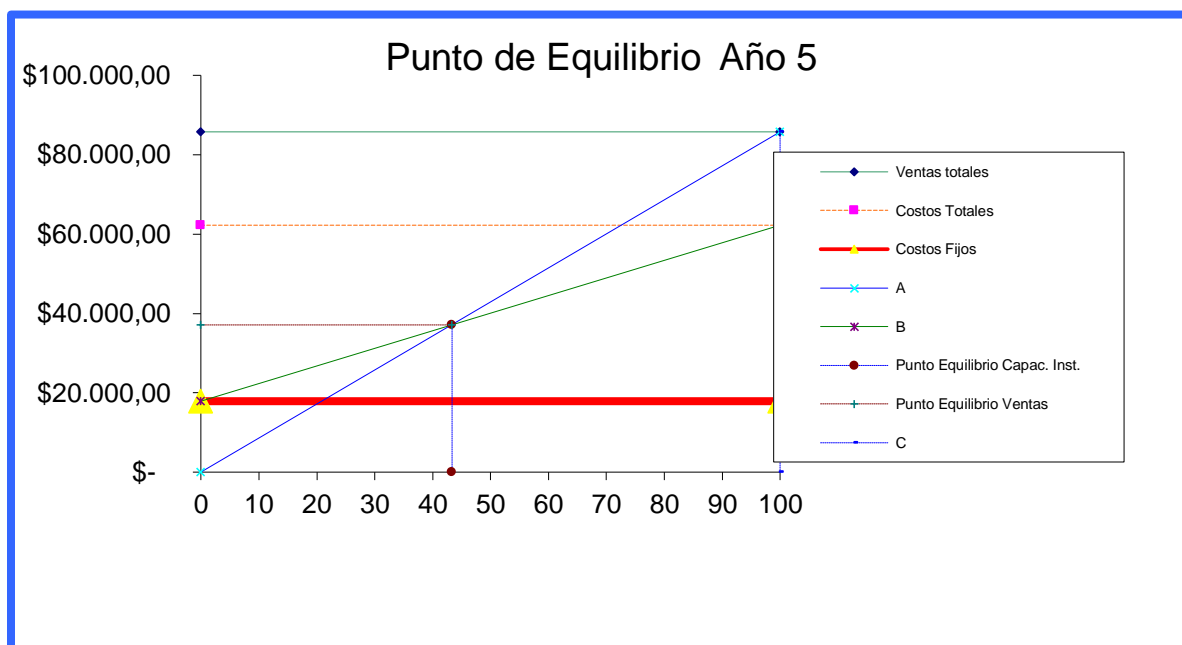
*Punto de equilibrio Año 5*

DATOS	
Costo Variable	44,354.21
Costo Fijo	17,974.36
Ventas Totales	\$ 85,835.42
Costo Total	62,328.57
P.E Capacidad Instalada	43.33
P.E Ventas	\$ 37,193.63

**Nota:** Tabla Nro. 89, 86.

**Figura 60**

*Punto de equilibrio Año 5*



**Nota:** Tabla Nro. 91.

### **Análisis:**

Significa que la empresa trabajando al 43.33% de su capacidad de producción, debe tener unas ventas de \$37,193.63 dólares, es decir aquí se produce el punto de equilibrio.

En este punto la empresa ni gana ni pierde y cuando la empresa trabaja con menos del 43.33%, de su capacidad instalada o cuando sus ventas son menores a \$37,193.6 dólares, la empresa comienza a perder.

### **EVALUACIÓN FINANCIERA**

Por medio de la evaluación financiera podemos determinar la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto. Se aplicará los siguientes métodos de estudio o variables.

#### **Valor actual Neto**

El análisis del valor actual neto (VAN) permite establecer si la inversión es rentable y cumple el objetivo financiero que es; aumentar la inversión.

El análisis con el VAN logra resultados que pueden ser positivos, iguales o negativos. Este criterio plantea:

- ✓ Si el VAN es positivo; se acepta el proyecto.
- ✓ Si el VAN es negativo, se rechaza el proyecto.
- ✓ Si el VAN es = a 0, la decisión queda a criterio del inversionista.

Para obtener el porcentaje del factor de actualización, se tomó en cuenta el monto de la inversión el cual será financiado en un 50% por capital propio y el otro 50% por una institución financiera, se tomará como referencia el mayor rendimiento posible y la inflación de los últimos cinco años y la del banco que es del 11.23%, mismas que servirán para el caculo de la TMAR.

#### **Cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR):**

$$\text{TMAR} = i + Pr + (Pr * .i.) / 100$$

#### **En Donde:**

**TMAR**= Tasa mínima aceptable de rendimiento

**Pr**= prima de riesgo

**I**= tasa de oportunidad de la inversión

#### **Calculo de la TMAR**

$$\text{TAMR} = 11.23 + 0.61 + (0.61*11.23) / 100$$

$$\text{TAMR} = 11.84\%$$

El factor de actualización se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Factor Actualizado} = 1 + \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Donde:

**i** = tasa de interés

**n** = años

Esta fórmula del factor de actualización se aplica para cada uno de los 5 años de vida útil del proyecto, y se obtiene los siguientes resultados:

$$FA = 1 + (1 / 1 + 0,112300)^1$$

$$FA = 1 / (1,112300)$$

$$FA = 0,8994$$

La tasa utilizada es el valor obtenido en la TMAR que equivale al 11,84% y El VAN del proyecto se presenta en la tabla siguiente:

**Tabla 96**

*Valor actual Neto*

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACION 11,84%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	38,554.3		
1	7,687.1	0.899038	6,911.0
2	10,153.5	0.808269	8,206.8
3	12,635.9	0.726665	9,182.1
4	15,234.5	0.653299	9,952.7
5	18,619.0	0.587341	10,935.7
<b>TOTAL</b>			<b>45,188.3</b>
			<b>VAN= 6,633.9</b>

**Nota:** Tabla Nro. 88.

Para determinar el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum \text{Flujos Actualizados} - \text{Inversión}$$

$$VAN = \$ 45,188.3 - \$ 38,554.3$$

$$VAN = \$ 6,633.9$$



El VAN del proyecto de balanceado de crecimiento para aves (Pollos), es de \$ 6,633.9 lo que representa un valor positivo es decir mayor a 0, por lo tanto, la decisión de invertir en el proyecto es conveniente, es decir que se recupera el capital invertido más un beneficio adicional.

### Tasa Interna de Retorno.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la que hace que el valor actual de los flujos de caja sea igual al valor de los flujos de inversión, es decir que se debe descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

La TIR establece los siguientes parámetros.

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo de capital, se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es igual que el costo de capital, la inversión es criterio del inversionista.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo de capital, se rechaza el proyecto.

**Tabla 97**

*Tasa Interna de Retorno.*

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTORES DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		16%		17%	
0	-38554.32				
1	7687.08	0.862068966	6626.79	0.854700855	6570.15
2	10153.54	0.743162901	7545.74	0.730513551	7417.30
3	12635.94	0.640657674	8095.31	0.624370556	7889.51
4	15234.47	0.552291098	8413.86	0.533650048	8129.87
5	18619.02	0.476113015	8864.76	0.456111152	8492.34
<b>TOTAL DE FLUJOS</b>			39546.46		38499.18
<b>Menos la inversión</b>			-38554.32		-38554.32
<b>Valor actual neto</b>			<b>992.14</b>		<b>-55.14</b>

**Nota:** Tabla Nro. 92, 88.

$$TIR = T_m + Dt \left( \frac{VAN T_m}{VAN T_m - VAN TM} \right)$$

$$TIR = 16 + 1^* \frac{992.14}{992.14 - (-55.14)}$$

$$\text{TIR} = 16 + 1^* \frac{992.14}{1047.28}$$

$$\text{TIR} = 16 + 1^* (0,947353979)$$

$$\text{TIR} = 17 + 0,947353979$$

$$\text{TIR} = 17.95$$

El resultado de la evaluación de la (TIR) tasa interna de retorno equivale 17,95%, porcentaje que es superior al interés del capital prestado que es del 11,23%, en base a las normas de la TIR, el proyecto es factible.

### Relación Beneficio - Costo

El análisis Beneficio - Costo es una herramienta financiera que mide la interacción entre los costos de beneficio para evaluar su rentabilidad, es decir que permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no sobre la base del siguiente criterio:

- ✓ Si la relación es igual a 1 el proyecto es indiferente
- ✓ Si la relación es mayor a 1 el proyecto es rentable
- ✓ Si la relación es menor a 1 el proyecto no es rentable

**Tabla 98**

*Relación Beneficio - Costo*

AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	66,044.68	63,896.05	0.899038	59,376.68	57,444.98
2	78,595.38	72,147.90	0.808269	63,526.24	58,314.94
3	85,972.61	75,198.50	0.726665	62,473.28	54,644.11
4	93,596.28	78,293.16	0.653299	61,146.39	51,148.87
5	102,717.79	81,515.66	0.587341	60,330.37	47,877.49
<b>TOTAL</b>				<b>306,852.96</b>	<b>269,430.39</b>

**Nota:** Tabla Nro. 88, 92.

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos actualizados}} - 1$$

$$\text{RBC} = \frac{30,852.96}{269,430.39}$$

$$= 0.114$$

$$\text{RBC} = 1,14$$

La evaluación de la Relación Beneficio - Costo dio como resultado \$1.14, mismo que indica que por cada dólar invertido se obtendrá una utilidad de \$ 0.14 dólares, de tal modo que tomando como referencia los criterios de decisión es viable el presente proyecto.

### Periodo de Recuperación del Capital

Esta herramienta permite medir el plazo de tiempo que se requiere para los flujos netos de capital efectivo de inversión y determinar la recuperación de la inversión primera.

**Tabla 99**

*Periodo de Recuperación del Capital*

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	SUMATORIA DE FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	38,554.32			
1	7,687.08	0.8990380	6,910.97	6,910.97
2	10,153.54	0.8082694	8,206.80	15,117.77
3	12,635.94	0.7266649	9,182.10	24,299.87
4	15,234.47	0.6532994	9,952.67	34,252.54
5	18,619.02	0.5873410	10,935.71	45,188.25
<b>TOTAL</b>			<b>45,188.25</b>	

**Nota:** Tabla Nro. 88, 92.

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \text{Suma de los primeros flujos de la inversión}}{\text{Flujo neto año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 5 + \frac{38,554.32 - 45,188.25}{10,935.71}$$

$$PRC = 4.39$$

$$PRC = 4 \text{ años}$$

$$PRC = 0,39 * 12 = 4,68$$

$$PRC = 6 \text{ meses}$$

$$PRC = 0,68 * 30 = 20.40 \quad PRC = 20 \text{ días}$$

De acuerdo al resultado obtenido en la evaluación realizada, la inversión se recuperará en 4 años, 6 meses y 20 días, tiempo menor de la proyección del plan empresarial.

## **Análisis de Sensibilidad**

La herramienta Análisis de Sensibilidad es de importancia primordial para una correcta toma de decisiones; permite determinar cuándo una solución es óptima, pasando posibles cambios en el entorno del problema.

Este análisis permite determinar la sensibilidad del proyecto a ciertos cambios en su naturaleza. Con el análisis de sensibilidad se determina cuál es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable. El objetivo fundamental del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

**Tabla 100**

*Análisis de sensibilidad incremento de los costos*

<b>ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 3% EN LOS COSTOS</b>								
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO ORIGINAL</b>	<b>COSTO TOTAL ORIGINAL</b>	<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 15%</b>	<b>VAN MENOR</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 16%</b>	<b>VAN MAYOR</b>
0	-38,554.32							
1	60,040.62	61,841.84	66,044.68	4,202.84	0.869565217	3,654.65	0.862068966	3,623.14
2	60,605.39	62,423.55	70,908.31	8,484.75	0.756143667	6,415.69	0.743162901	6,305.56
3	61,189.52	63,025.21	75,569.06	12,543.85	0.657516232	8,247.79	0.640657674	8,036.32
4	61,801.79	63,655.84	80,960.34	17,304.50	0.571753246	9,893.90	0.552291098	9,557.12
5	62,425.76	64,298.54	85,835.42	21,536.89	0.497176735	10,707.64	0.476113015	10,253.99
<b>TOTAL</b>						<b>38,919.67</b>		<b>37,776.12</b>
						<b>365.35</b>		<b>-778.19</b>

**Nota:** Tabla Nro.92

## 1. NUEVA TIR

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencia\ tasa \left( \frac{VAN\ TASA\ MENOR}{VAN\ TASA\ MENOR - VAN\ TASA\ MAYOR} \right)$$

$$TIR = 15 + 1 \frac{365.35}{365.35 - (-778.19)}$$

$$TIR = 15 + 1 \frac{365.35}{1143.55}$$

$$TIR = 15 + 1 * (0.31949249)$$

$$TIR = 16 + 0.31949249 \quad \quad \quad TIR = 16.32$$

## 2. DIFERENCIA DE TIR

Dif. Tir. = Tir proy. - Nueva Tir

$$Dif. Tir = 17.95 - 16.32 \quad \quad \quad Dif. Tir = 1.63$$

## 3. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) * 100$$

$$\% Var. = (1.63/17.95) * 100 \quad \quad \quad \% Var. = 9.07$$

## 4. SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var. / Nueva Tir

$$Sensib = 9.07/16.32 \quad \quad \quad Sensib = 0.5557895$$

**Análisis:** En relación al resultado obtenido del análisis de sensibilidad, se puede decir que si la empresa tiene un incremento en sus costos del 3%, se puede establecer que el proyecto no es sensible a esos cambios dando como resultado 0,55 que es menor a 1 por lo tanto, no afectan la rentabilidad.

**Tabla 101**

*Análisis de sensibilidad Disminución de los ingresos*

<b>ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 6% EN LOS INGRESOS</b>								
<b>AÑOS</b>	<b>COSTO ORIGINAL</b>	<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>INGRESO TOTAL ORIGINAL</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 13%</b>	<b>VAN MENOR</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 14%</b>	<b>VAN MAYOR</b>
0	-38,554.32							
1	60,040.62	66,044.68	64,228.45	4,187.83	0.877192982	3,673.54	0.869565217	3,641.59
2	60,605.39	70,908.31	68,958.33	8,352.94	0.769467528	6,427.31	0.756143667	6,316.02
3	61,189.52	75,569.06	73,490.91	12,301.39	0.674971516	8,303.09	0.657516232	8,088.36
4	61,801.79	80,960.34	78,733.93	16,932.14	0.592080277	10,025.19	0.571753246	9,681.01
5	62,425.76	85,835.42	83,474.95	21,049.19	0.519368664	10,932.29	0.497176735	10,465.17
<b>TOTAL</b>						39,361.42		38,192.15
						<u>807.10</u>		<u>-362.16</u>

**Nota:** Tabla Nro. 92.

## 5. NUEVA TIR

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencia\ tasa \left( \frac{VAN\ TASA\ MENOR}{VAN\ TASA\ MENOR - VAN\ TASA\ MAYOR} \right)$$

$$TIR = 14 + 1 \frac{807.10}{807.10 - (-362.16)}$$

$$TIR = 14 + 1 \frac{807.10}{1169.26}$$

$$TIR = 14 + 1 * (0.69026354)$$

$$TIR = 15 + 0.69026354 \quad TIR = 15.69$$

## 6. DIFERENCIA DE TIR

$$Dif.\ Tir. = Tir\ proy. - Nueva\ Tir$$

$$Dif.\ Tir. = 17.95 - 15.69$$

$$Dif.\ Tir. = 2.26$$

## 7. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\% \text{ Var.} = (Dif.\ Tir. / Tir\ del\ proy.) * 100$$

$$\% \text{ Var.} = (2.26/17.95) * 100$$

$$\% \text{ Var.} = 12.58$$

## 8. SENSIBILIDAD

$$Sensib = \% \text{ Var.} / Nueva\ Tir$$

$$Sensib = 12.58/15.69$$

$$Sensib = 0,8015273$$

**Análisis:** En relación al resultado obtenido del análisis de sensibilidad la empresa soporta una disminución en sus ingresos del 3%, donde se pudo establecer que el proyecto no es sensible a esos cambios dando como resultado 0,80 que es menor a 1 por lo tanto, no afectan la rentabilidad.



## 8. Conclusiones

Una vez concluido el trabajo investigativo se concluye lo siguiente:

- ✓ En el estudio mercado se determinó que en el cantón Zapotillo existe una gran demanda de balanceado para aves (Pollos), puesto que, en el sector rural, especialmente en el cantón Zapotillo, que es el área de incidencia del proyecto, los habitantes del sector rural entre una de sus actividades productivas se dedican a la crianza de animales, en este caso de pollos.
- ✓ En el Cantón Zapotillo no existe una Planta procesadora de Balanceado que esté operando en la actualidad, asimismo, se pudo determinar la oferta que hay en el mercado sobre el producto que en la actualidad es de 13.650 sacos de 40kg de alimento balanceado para el primer año y de 15.354 sacos para el quinto año; esta información permitió conocer que existe una demanda insatisfecha del alimento balanceado de 5.325 para el año de inicio y para el quinto año de 4897 sacos.
- ✓ La capacidad instalada de la planta de producción del alimento balanceado se estableció en base a la capacidad de producción de las maquinarias con las que se va operar. Misma que es de 13.140 sacos de 40kg. La capacidad utilizada para el primer año comenzara con el 75% de la capacidad instalada para ello se comenzará con la producción de 2.259 sacos en presentación de 40kg y terminara con la utilización de hasta el 95% de la capacidad de producción.
- ✓ La empresa estará constituida bajo el modo de Compañía de Responsabilidad Limitada, la cual estará integrada por ocho socios, y con una aportación en partes iguales, la razón social es "Planta Procesadora de balanceado "BALZAP"
- ✓ La totalidad de inversión para la puesta en marcha del proyecto es de 38,554.32 dólares el cual estará financiado con el 50,00% por parte de los socios dando un valor de 19,277.16 y el otro 50,00% por un crédito de una Institución Financiera la cual apoya a los proyectos de inversión que es el Banco de Loja a un interés del 11,23% anual. El costo de producción del quintal de balanceado asciende a 26.58 dólares el primer año y permite asignar un precio de venta de \$29.24 dólares que representa mejor economía que la competencia cuyo costo es de \$31.00 dólares.
- ✓ En cuanto a los indicadores financieros tenemos un VAN de 6,633.9 una TIR de 17.95%, la inversión se recupera en 4 años, 6 meses; la relación beneficio costo es de 0.14 dólares; si el costo de producción se incrementa en 3% y los ingresos disminuyen en 6% el proyecto aún sigue siendo rentable.

## 9. Recomendaciones

Al finalizar la investigación y con los resultados obtenidos, se plantea las siguientes recomendaciones:

- ✓ Tomando en cuenta que el cantón Zapotillo es una zona agrícola, es un factor de vital importancia para obtener la materia prima la cual se puede producir en el sector, para minimizar los costos y ayudar al desarrollo del sector esto ayudara a generar capital y fuentes de trabajo en el sector.
- ✓ Para la puesta en marcha del proyecto y para poder obtener los resultados proyectados se deberá adquirir la maquinaria y equipos cotizados con las especificaciones técnicas y capacidad de producción que se describe en el presente, además se deberá comenzar con la capacidad instalada que esta como referencia, hasta ganar posicionamiento en el mercado y no tener inconvenientes con la sobreproducción.
- ✓ Aprovechar los recursos naturales para la producción de alimentación animal, ello permitirá el mantener una base alimentaria para las familias que radican en la zona fronteriza del cantón Zapotillo.
- ✓ En relación al personal se deberá comenzar con 1 operador mismo que será suficiente para llevar a cabo la producción establecida, asimismo se deberá tomar en cuenta lo sugerido en relación el personal administrativo mismos que son necesarios para poder llevar un buen control en las tareas administrativas.
- ✓ Invertir en este proyecto, ya que el resultado de la investigación muestra un resultado favorable que genera ingresos en beneficio de los propietarios, además generara fuentes de empleo y un producto de calidad y a menor costo del que se comercializa en el mercado actual.
- ✓ Poner en marcha el presente proyecto, ya que se ha demostrado que es factible su realización además ayudara a fomentar la economía con la generación de fuentes de empleo.

## 10. Bibliografía

- Amaru, A. (2008). *Administración para emprendedores* (Primera ed.). México: Pearson Educación.
- Cajigas, R. (2004). *Proyectos de inversión competitivos*. En E. R. R, *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión con Visión Emprendedora estratégica*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?isbn=9588095247>
- Canelos, R. (2010). *Formulación y Evaluación de un Plan de Negocio*. Quito-Ecuador: UIDE.
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe ediciones. Recuperado el 11 de Marzo de 2021
- EDUARDO, M. P. (2018). *LA ESTRATEGIA DEL MARKETING Y SU INFLUENCIA EN LAS VENTAS DE "AMADOR RESTAURANT"*. GUAYAQUIL.
- Farber, P. B. (s.f.). *Curso Práctico de Técnicas Comerciales* (Decimocuarta ed.). México: Ediciones Nueva Lente.
- Fernandez Collado, C., & Baptista Lucia, M. d. (2014). Metodología de la Investigación. En C. Fernandez Collado, & M. d. Baptista Lucia, *Metodología de la Investigación* (pág. 736). México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Fernández, S. (2007). *Los Proyectos de Inversión*. Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- Fernández, V. (2015). Marketing mix de servicios de información. *Dialnet*, 64-78. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5704542>
- Franklin, B. (2008). *Organización de empresas, Análisis, diseño y estructura*. México: McGraw-Hill.

- García Colín, J. (2008). *Contabilidad de Costos* (Tercera ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Gascó, T. (25 de Septiembre de 2019). *numdea*. Obtenido de numdea.com:  
<https://numdea.com/costo-operacional.html>
- Grajales, G. (1978). *Estudio de mercado y comercialización* .
- Gualán, M. N. (2016). “*PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS BALANCEADOS PARA AVES, EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS, PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2016*” . Obtenido de Repositorio de la Universidad Nacional de Loja: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/19416>
- Ilpes. (2006). *Guia Para La Presentació de Proyectos*. Madrid: Siglo XXI: Editores S:A.
- Jack, F. (2000). *Negocios Exitosos*. McGraw Hill .
- Jaime, E. S. (2014). “*ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE BALANCEADO PARA AVES A BASE DE MAÍZ EN LA COMUNA SAN RAFAEL DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2015*”. Obtenido de Repositorio de la Universidad Estatal Península de Santa Elena:  
<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/1743>
- Koch, J. (2010). *Manual del Empresario Exitoso*. Consultor Independiente Inscrito en Sencamer: 2181.
- Meza, J. d. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos* (Tercera ed.). Bogotá: Ecoe ediciones.
- mites. (2020). *Ministerio de Trabajo y Economía Social*. Obtenido de  
<http://www.mites.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/trabajar/contenidos/CrearEmpresa.htm>

- Mora, M. E. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Sétima edición ed.). Ciudad de Ecuador, México: GRAFICPLUS.
- Morales, A., & Morales, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión: Evaluación y Formulación* (Primera ed.). México: McGraw Hill Educación.
- Parra, F. (2005). *Gestión de Stocks*.
- Pasaca, M. (2009). *Manual para la elaboración de proyectos de graduación a nivel superior* (Primera ed.). Loja: Editorial Offset Imagen en Ecuador.
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (Segunda ed.). Loja: Editorial Graficplus.
- Rodríguez, F. (2018). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Primera ed.). Ciudad de México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=Qs9XDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Salvador P, L., Jurado Z, R., Rodriguez S, P., Revelo O, R., & Haro H, E. (2017). *Diseño y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Primera ed.). Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Sarmiento, C., Pulla, E., Ramón, I., González, E., Solórzano, A., Feijoo, I., & Narvaez, J. (2017). *Casos de Proyectos de Inversión* (Primera ed.). Guayaquil: Grupo Compas.
- Urbina, G. B. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc. Graw Hill.
- Valdiviezo, C. E. (2012). *“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE BALANCEADO PARA PORCINOS EN LA PARROQUIA PALETILLAS Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LOS CANTONES*

ZAPOTILLO, PINDAL, PUYANGO Y CÉLICA". Obtenido de Repositorio de la  
Universidad Nacional de Loja: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/20299>

Varela, R. (2008). *Innovación Empresarial*. Colombia: Pearson Educación de Colombia, Ltda.

Viñan, J., Puente, M., Ávalos, J., & Córdova, J. (2018). *Proyectos de Inversión: Un enfoque práctico* (Primera ed.). Riobamba: ESPOCH Dirección de Publicaciones.

Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios* (Primera ed.). Perú: USAID.

## 11. Anexos.

### Anexo 1

#### Encuesta a clientes

Preguntas Respuestas 345 Configuración

## UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA (UNL) CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

La información de la siguiente encuesta servirá exclusivamente y de forma confidencial para "LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE BALANCEADO DE CRECIMIENTO PARA AVES (POLLOS) EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA, 2021", dicha investigación tiene como objetivo aportar con respuestas certeras en pro del desarrollo del proyecto, por lo que se le agradece su colaboración al contestar la presente encuesta con la mayor veracidad posible. Desde ya le anticipo mi agradecimiento.

1. ¿Lugar donde vive? \*

Zapotillo

Garzareal

Limones

Paletillas

Bolaspamba

Mangahurco

Cazaderos

2. ¿Compra usted balanceado? \*

Si

No

Después de la sección 1 Ir a la siguiente sección

Sección 2 de 3

### Sección 2

Descripción (opcional)

3. ¿Usted se dedica a la crianza de pollos? \*

Si

No

4. ¿En qué lugar usted adquiere balanceado? \*

- Zapotillo
- Puyango (Alamor)
- Pindal
- Macará
- Otra...

5. ¿Dónde le gustaría adquirir el balanceado? \*

- Tiendas de sector
- Bodegas
- Supermercados
- Otra...

6. ¿Con que frecuencia usted compra balanceado? \*

- Semanal
- Quincenal
- Mensual
- Otra...

7. ¿Qué cantidad de balanceado consume usted, mensualmente? \*

- 1 kg a 10 kg
- 11 kg a 20kg
- 21 kg a 30kg
- 31 kg a 40kg
- Otra...



6. ¿Con que frecuencia usted compra balanceado? \*

- Semanal
- Quincenal
- Mensual
- Otra...

7. ¿Qué cantidad de balanceado consume usted, mensualmente? \*

- 1 kg a 10 kg
- 11 kg a 20kg
- 21 kg a 30kg
- 31 kg a 40kg
- Otra...

10. ¿Cuál es su mayor dificultad al momento de adquirir un producto? \*

- Costo
- Calidad
- Marca
- Todas la anteriores

11. Marque con una X, en recuadro que usted crea conveniente, siendo 1, muy malo y 5 Muy bueno. \*

	1	2	3	4	5
¿Qué tan bueno...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Cómo calificar...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Cómo conside...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. ¿Conoce usted alguna planta procesadora y comercializadora de balanceado? \*

- Si
- No

:::

13. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de una planta procesadora y comercializadora de balanceado en el cantón Zapotillo? \*

- Si
- No

14. ¿Apoyaría usted, en la compra de producto balanceado a la planta procesadora y comercializadora del cantón Zapotillo? \*

- Si
- No

15. ¿Considera usted que la creación de una planta procesadora y comercializadora contribuiría al desarrollo del cantón Zapotillo? \*

- Si
- No

:::

16. ¿Cuál es el medio de comunicación por el que le gustaría enterarse del producto balanceado? \*

- Radio
- Televisión
- Redes sociales
- Prensa escrita
- Otra...

:::

17. ¿Qué promociones le gustaría tener? \*

- 2x1
- Descuentos
- Camisetas
- Gorras
- Otra...

## Anexo 2

### Encuesta a tiendas

Preguntas Respuestas **25** Configuración

# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA (UNL)

## CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

La información de la siguiente encuesta servirá exclusivamente y de forma confidencial para "LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE BALANCEADO DE CRECIMIENTO PARA AVES (POLLOS) EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA, 2021", dicha investigación tiene como objetivo aportar con respuestas certeras en pro del desarrollo del proyecto, por lo que se le agradece su colaboración al contestar la presente encuesta con la mayor veracidad posible. Desde ya le anticipo mi agradecimiento.

**NOMBRE DE SU LOCAL O TIENDA** \*

Texto de respuesta corta

1. ¿Vende usted balanceado en su local? \*

Si

No

2. ¿Qué tipo de alimento balanceado vende en su local? \*

Aves

Porcinos

Peces

Todos los anteriores

3. ¿Qué cantidad de balanceado para aves(pollos) en presentación sacos de 40 kilos vende mensualmente? \*

1 a 50

51 a 100

101 a 150

151 a 200

201 a 350

Mas de 350...

---

4. ¿Qué marcas de balanceados ofrece en su empresa? \*

- Pronaca
- Exival
- Broiler
- Pro Aves
- El Galponero
- Otra...

---

5. ¿A qué precio adquiere el saco de 40kl de balanceado para aves (Pollos)? \*

- 21 a 25
- 26 a 30
- 31 a 35
- 36 a 40
- 41 a 45
- Otra...

6. ¿Al momento de adquirir el balanceado sus clientes porque lo prefieren? \*

- Precio
- Marca
- Calidad
- Todas la anteriores

7. ¿Cuál es la procedencia del alimento balanceado que vende en su local? \*

- Local
- Regional
- Interprovincial

8. ¿Adquiere el alimento balanceado con facilidad? \*

- Si
- No

9. ¿Cuál es el proceso de adquisición del alimento balanceado? \*

- Directamente de fábrica
- Intermediarios
- Otra...

...

10. ¿Estaría dispuesto a adquirir una marca nueva de balanceado para vender a sus clientes? \*

- Si
- No

¿Por qué no lo haría? \*

Texto de respuesta corta

11. ¿Cuál sería la particularidad por la que opte por comprar el nuevo producto para poder comercializarse en su local? \*

- Precio
- Calidad
- Marca
- Otra...

...

12. ¿Cuál es el medio de comunicación que utiliza para promocionar su empresa? \*

- Radio
- Televisión
- Prensa escrita
- Redes sociales
- Otra...

13. ¿Ofrece algún tipo de promoción a sus clientes? \*

- Si
- No

...

14. ¿Qué promoción le gustaría ofrecer a sus clientes? \*

- 2x1
- Descuentos
- Camisetas
- Gorras
- Otra...

### Anexo 3

#### *Certificación de traducción del Abstract*

Loja, 26 de enero del 2023

### **CERTIFICACIÓN DE TRADUCCIÓN**

Doctora.

Erika Lucia González Carrión, Ph.D.

**DOCENTE DE LA FACULTAD DE LA EDUCACIÓN, EL ARTE Y LA COMUNICACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

#### **CERTIFICO:**

En mi calidad de traductora del idioma Inglés, con capacidades que pueden ser probadas a través de las traducciones realizadas para revistas de alto impacto como: Comunicar(Q1): <https://bit.ly/3v0JggL>. Así como a través de la Certificación de conocimiento del Inglés, nivel B2, que la traducción del Resumen (Abstract) del Trabajo de Integración Curricular: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE BALANCEADO DE CRECIMIENTO, PARA AVES (POLLOS) EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, PROVINCIA DE LOJA, 2021"**; de la autoría de la señorita estudiante: **Erica Jamilex Morillo Jumbo**, con CI:1753813896, es correcta y completa, según las normas internacionales de traducción de textos.

Es cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando a la interesada, señorita **Erica Jamilex Morillo Jumbo**, hacer uso legal del presente, según estime conveniente.

Atentamente,



**Dra. Erika González Carrión. PhD.**

Docente de la Facultad de la Educación, el Arte y la Comunicación  
Universidad Nacional de Loja