

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previo a la obtención del título de:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A en Santo Domingo.

**TUTORA**

Eco. María Elizabeth Arteaga García

**AUTORES**

Andrade Hidalgo Emily Julieth

Jaramillo Cevallos Elian Farug

**PORTOVIEJO –MANABÍ– ECUADOR**

2022-2023

# Certificación del tutor de titulación

Eco. María Elizabeth Arteaga García en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifica que los egresados Emily Julieth Andrade Hidalgo y Elian Farug Jaramillo Cevallos, son autores del trabajo de titulación: “Estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A en Santo Domingo.”, previo a la obtención del Título de Licenciados en Administración de Empresa, bajo mi dirección y supervisión, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Eco. María Elizabeth Arteaga García**

**Tutora trabajo de titulación**

# Certificado del Tribunal

El trabajo de titulación “Estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A en Santo Domingo.”, presentado por los egresados Emily Julieth Andrade Hidalgo y Elian Farug Jaramillo Cevallos, después de ser analizado y revisado por los señores miembros del tribunal como requisito previo a la obtención del título de Licenciados en Administración de Empresa, en el cumplimiento de lo que establece la ley se da por aprobado

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Ing. Mercedes Intriago Cedeño, MSc Eco. María Elizabeth Arteaga García

**Coordinadora de la carrera Tutor trabajo investigación**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Ing. Verni Jácome Santos, MSc Ing. Martha García Briones, MSc.

**Miembro del Tribunal Miembro del Tribunal**

# Declaración de autoría

Emily Julieth Andrade Hidalgo y Elian Farug Jaramillo Cevallos, autores del presente trabajo de titulación denominado “Estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A en Santo Domingo.”, declaramos que el documento es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Administración de Empresa de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Elian Farug Jaramillo Cevallos Emily Julieth Andrade Hidalgo

**Autor Autora**

# Agradecimiento

A Dios por darme la vida y permitir que llegue hasta este punto de mi vida. A mi familia, pues sin ellos nada hubiera sido posible. Remarcando a mis padres por el apoyo incondicional, tanto económico, pero en todo momento sin dudar en la fe y confianza que me tuvieron. Es claro que no podía dejar un lado a cada uno de los docentes que llegue a conocer a lo largo de mi periodo estudiantil, llevare sus enseñanzas de por vida. Este es un logro más de tantos que tengo planeado conseguir. Dios nos bendiga a todos. Amen.

Elian Jaramillo

**Agradecimiento**

A mi Dios por darme sabiduría para tomar buenas decisiones, a mis padres por compartirme los mejores valores de la vida y darme la motivación en todos los instantes necesarios, gracias a eso soy una mejor persona empática y luchadora, a mis hermanos siendo el mejor ejemplo, tomando sus acciones como una guía para construir una vida maravillosa, A mis compañeros la universidad siendo parte de proyectos universitarios y creando una gran amistad y a todos los miembros de la universidad. Al personal de apoyo de la universidad por los buenos días, por las risas y por la mejor predisposición de dar un excelente servicio y a mis profesores, ya que ellos me compartieron los conocimientos necesarios para ser una mujer capaz de lograr cualquier cosa, sabiendo que llevamos el timón de la vida para ayudar y crear un mejor planeta para nuestras futuras generaciones.

Emily Andrade

# Dedicatoria

A Dios por la vida y salud que me ha brindado.

A mi mama, por ser mi confidente y siempre estar dispuesta a dar un consejo cuando más se necesita.

A mi padre, por demostrarme que si uno es fuerte y perseverante puede llegar a conseguir sus metas.

A mi hermano Adrián, por demostrarme siempre hay espacio para seguir mejorando y que la unión hace la fortaleza.

Elian Jaramillo

**Dedicatoria**

A Dios por fortalecer mi espíritu a diario, siendo una mujer de principios, para mis padres que son mi motor más grande en la vida, dándome los mejores valores para ser un gran ser humano, a mis hermanos son mi motivación y espejo para crecer siendo una mujer de fe.

A mi tutora Eco. María Arteaga por estar presente en cada momento, guiándonos para realizar nuestro proyecto con sus conocimientos académicos y dedico esta meta a una gran mujer Emily Andrade mi persona por no decaer y continuar ante cualquier adversidad.

Emily Andrade

# Resumen

En el Ecuador la carne de pollo es una de las más consumidas ya que aporta con valor nutricionales muy buenos con un costo accesible, esto quiere decir que, así como se consume también hay desperdicios de dicha carne. Iproca es una empresa que está en el sector alimenticio en Ecuador, satisfaciendo las necesidades de nuestros consumidores, con la marca que generen valor agregado en el pollo, con centros de distribución en todo el territorio nacional. El proyecto pretende implementar como objetivo general una línea para procesar los elementos sobrantes del sacrificio del pollo (materia prima) denominada desechos; para obtener una Harina que servirá como insumo en la elaboración de alimentos concentrados animales. En cuanto a la metodología es de carácter cuantitativo, ya que se aplicaron 150 encuestas a empresas asociadas a AFABA, productoras de alimento balanceado en el Ecuador, se aplicó una investigación de carácter exploratoria, descriptiva y de campo, las fuentes han sido primarias y secundarias, ya que se utilizó información de artículos, tesis, libros, etc. Mediante análisis exhaustivos, se logró establecer la posibilidad y viabilidad de ejecutar el proyecto mediante una serie de etapas distintas. Estas incluyeron un análisis del mercado para evaluar su receptividad, un estudio técnico para identificar la ubicación y unidades de venta, un análisis administrativo para establecer la estructura de la organización, un examen legal para gestionar los permisos operativos y un estudio financiero que demostró la rentabilidad del proyecto.

**Palabras claves:** Pollo, desperdicios, viabilidad, harina, rentabilidad.

# Abstract

In Ecuador, chicken meat is one of the most consumed since it provides very good nutritional value at an affordable cost, this means that, just as it is consumed, there is also waste of said meat. Iproca is a company that is in the food sector in Ecuador, satisfying the needs of our consumers, with the brand that generates added value in chicken, with distribution centers throughout the national territory.The project intends to implement as general objective a line to process the elements left over from chicken slaughter (raw material) called waste; to obtain a flour that serves as an input in the preparation of animal feed concentrates. This flour, due to its protein characteristics, is capable of competing in terms of price and quality with the meat, blood and fish flours that are currently important for industries dedicated to the production of concentrated products. Through exhaustive analysis, it was possible to establish the possibility and feasibility of executing the project through a series of different stages. These include a market analysis to assess its receptivity, a technical study to identify the location and sales units, an administrative analysis to establish the structure of the organization, a legal examination to manage operating permits and a financial study that demonstrates profitability of the project.

**Keywords**: Chicken, waste, viability, meal, profitability.

# Tabla de Contenido

[Certificación del tutor de titulación ii](#_Toc147930396)

[Certificado del Tribunal iii](#_Toc147930397)

[Declaración de autoría iv](#_Toc147930398)

[Agradecimiento v](#_Toc147930399)

[Dedicatoria vii](#_Toc147930400)

[Resumen ix](#_Toc147930401)

[Abstract x](#_Toc147930402)

[Tabla de Contenido xi](#_Toc147930403)

[Lista de tablas xiii](#_Toc147930404)

[Lista de figuras xv](#_Toc147930405)

[Introducción 1](#_Toc147930406)

[CAPITULO I 3](#_Toc147930407)

[1. Problematización 3](#_Toc147930408)

[1.1. Tema: 3](#_Toc147930409)

[1.2. Antecedentes Generales. 3](#_Toc147930410)

[1.3. Formulación del problema 8](#_Toc147930411)

[1.4. Planteamiento de problema 9](#_Toc147930412)

[1.5. Preguntas de investigación 10](#_Toc147930413)

[1.6. Delimitación del problema 10](#_Toc147930414)

[1.7. Justificación 11](#_Toc147930415)

[1.8. Objetivos 12](#_Toc147930416)

[1.8.1. Objetivo general 12](#_Toc147930417)

[1.8.2. Objetivo específico 12](#_Toc147930418)

[CAPÍTULO II 13](#_Toc147930419)

[2. Contextualización 13](#_Toc147930420)

[2.1. Marco Teórico 13](#_Toc147930421)

[2.2. Marco Conceptual 14](#_Toc147930422)

[2.4. Variables 28](#_Toc147930423)

[2.4.1. Variables independientes 28](#_Toc147930424)

[2.4.2. Variable dependiente 28](#_Toc147930425)

[CAPITULO III 31](#_Toc147930426)

[3. Marco Metodológico 31](#_Toc147930427)

[3.1. Plan de investigación 31](#_Toc147930428)

[3.2. Tipos De Investigación 31](#_Toc147930429)

[3.2.1. Investigación descriptiva 31](#_Toc147930430)

[3.3. Fuentes De Investigación 32](#_Toc147930431)

[3.4. Población 33](#_Toc147930432)

[3.5. Tamaño de la muestra 33](#_Toc147930433)

[CAPITULO IV 34](#_Toc147930434)

[4. Formulación del Proyecto: 34](#_Toc147930435)

[4.1. Análisis e interpretación de resultados 34](#_Toc147930436)

[4.1.1. Entrevista a empresarios 46](#_Toc147930437)

[4.2. Estudio de mercado 48](#_Toc147930438)

[4.2.1. Microambiente: 48](#_Toc147930439)

[4.2.2. Macro Ambiente 53](#_Toc147930440)

[4.2.3. La Oferta 55](#_Toc147930441)

[4.2.4. Demanda 55](#_Toc147930442)

[4.2.5. Demanda Insatisfecha 57](#_Toc147930443)

[4.3.1.4. Visión 81](#_Toc147930444)

[CAPÍTULO V 97](#_Toc147930445)

[5. Propuesta 97](#_Toc147930446)

[5.1 Titulo de la propuesta 97](#_Toc147930447)

[5.2 Autores de la propuesta 97](#_Toc147930448)

[5.3 Empresas Financiadoras 97](#_Toc147930449)

[5.4 Área de cobertura de la propuesta 97](#_Toc147930450)

[5.5 Fecha de presentación 97](#_Toc147930451)

[5.6 Fecha de terminación 98](#_Toc147930452)

[5.7 Duración del proyecto 98](#_Toc147930453)

[5.8 Participantes del Proyecto 98](#_Toc147930454)

[5.9 Objetivo General 98](#_Toc147930455)

[5.10 Objetivos Específicos 98](#_Toc147930456)

[5.11 Beneficiario Directo 99](#_Toc147930457)

[5.12 Beneficiario Indirecto 99](#_Toc147930458)

[5.13 Impacto de la Propuesta 99](#_Toc147930459)

[5.14 Descripción de la propuesta 99](#_Toc147930460)

[5.14.1 Costo de materiales directos 103](#_Toc147930461)

[5.14.3 Préstamo del proyecto (tabla de amortización) 113](#_Toc147930462)

[5.14.4 Estado Financiero 115](#_Toc147930463)

[5.14.5 Flujo de Caja 118](#_Toc147930464)

[5.14.6 Evaluación económica 119](#_Toc147930465)

[5.15 Importancia 128](#_Toc147930466)

[Referencias 130](#_Toc147930467)

[Apéndice 135](#_Toc147930468)

# Lista de tablas

[Tabla 1. Elaboración de balanceado 35](#_Toc144330833)

[Tabla 2. Tipo de balanceado 36](#_Toc144330834)

[Tabla 3. Frecuencia 37](#_Toc144330835)

[Tabla 4. Demanda del mercado 38](#_Toc144330836)

[Tabla 5. Oferta del mercado. 39](#_Toc144330837)

[Tabla 6.Nutrición 40](#_Toc144330838)

[Tabla 7. Factores a elegir 41](#_Toc144330839)

[Tabla 8. Precio 42](#_Toc144330840)

[Tabla 9. Competencia 43](#_Toc144330841)

[Tabla 10. Medio de promoción 44](#_Toc144330842)

[Tabla 11. Forma de pago 45](#_Toc144330843)

[Tabla 12. Proveedores 50](#_Toc144330844)

[Tabla 13.Competidores 52](#_Toc144330845)

[Tabla 14.Demanda Actual 57](#_Toc144330846)

[Tabla 15.Demanda Insatisfecha 57](#_Toc144330847)

[Tabla 16. Nicho de mercado 58](#_Toc144330848)

[Tabla 17.Proyección 59](#_Toc144330849)

[Tabla 18.Precio 62](#_Toc144330850)

[Tabla 19. Promoción 63](#_Toc144330851)

[Tabla 20. Factores Objetivos 69](#_Toc144330852)

[Tabla 21. Cálculo del valor relativo de los factores objetivos FOi 69](#_Toc144330853)

[Tabla 22. Cálculo de la calificación W¡ 70](#_Toc144330854)

[Tabla 23 Cálculo de índice RJJ “Clima 71](#_Toc144330855)

[Tabla 24 Rij Seguridad 71](#_Toc144330856)

[Tabla 25 Cálculo de índice RJJ “Mano de obra” 72](#_Toc144330857)

[Tabla 26Resultados 73](#_Toc144330858)

[Tabla 27. Maquinaria y Equipo 75](#_Toc144330859)

[Tabla 28.Mano de obra indirecta 77](#_Toc144330860)

[Tabla 29.Mano de obra directa 78](#_Toc144330861)

[Tabla 30.FODA 78](#_Toc144330862)

[Tabla 31.objetivos estratégicos 81](#_Toc144330863)

[Tabla 32 Datos del Emprendimiento 100](#_Toc144330864)

[Tabla 33.Descripción de la tasa 101](#_Toc144330865)

[Tabla 34.Comercializacion en cantidad mensual y anual 102](#_Toc144330866)

[Tabla 35.Proyeccion de Ingresos 102](#_Toc144330867)

[Tabla 36.Costos y gastos. 103](#_Toc144330868)

[Tabla 37.Sueldo y Salarios 104](#_Toc144330869)

[Tabla 38.Gastos mensuales de la mano de obra 105](#_Toc144330870)

[Tabla 39.Servicios básicos de la empresa 105](#_Toc144330871)

[Tabla 40.Transporte y publicidad. 106](#_Toc144330872)

[Tabla 41.Gastos de depreciación mensual 106](#_Toc144330873)

[Tabla 42. Estado de costos de producción proyectados 107](#_Toc144330874)

[Tabla 43.gastos totales 108](#_Toc144330875)

[Tabla 44.Depreciacion y Amortización 108](#_Toc144330876)

[Tabla 45.Inversión de la propuesta 109](#_Toc144330877)

[Tabla 46.Inversion por participación 110](#_Toc144330878)

[Tabla 47.Capital de trabajo 110](#_Toc144330879)

[Tabla 48.Estructura del costo unitario y total 111](#_Toc144330880)

[Tabla 49.Financiamiento 111](#_Toc144330881)

[Tabla 50.Financiamiento 112](#_Toc144330882)

[Tabla 51.Tabla de amortización 113](#_Toc144330883)

[Tabla 52.Estado de situación financiero proyectado Iproca 115](#_Toc144330884)

[Tabla 53. Estado de Resultados obtenidos en Iproca 117](#_Toc144330885)

[Tabla 54.Flujo de caja 118](#_Toc144330886)

[Tabla 55.Punto de nivelación 119](#_Toc144330887)

[Tabla 56.Punto de equilibrio total 119](#_Toc144330888)

[Tabla 57. *Flujo de fondos proyectados IPROCA S.A* 120](#_Toc144330889)

# Lista de figuras

[Figura 1. Elaboración de balanceado 35](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930013)

[Figura 2. Tipo de Balanceado 36](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930014)

[Figura 3. Frecuencia 37](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930015)

[Figura 4. Demanda de mercado 38](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930016)

[Figura 5. Oferta de mercado 39](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930017)

[Figura 6. Nutrición 40](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930018)

[Figura 7. Factores 41](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930019)

[Figura 8. Precio 42](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930020)

[Figura 9.Competencia 43](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930021)

[Figura 10. Medio de promoción 44](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930022)

[Figura 11.Forma de pago 45](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930023)

[Figura 12. Mapa de empatía 47](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930024)

[Figura 13. Producto 60](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930025)

[Figura 14. Eslogan 61](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930026)

[Figura 15. Logo 61](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930027)

[Figura 16.Canales de Distribución 64](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930028)

[Figura 17. Esquema de distribución de la planta de distribución 66](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930029)

[Figura 18. Localización del macro proyecto 67](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930030)

[Figura 19. Localización de empresa 68](file:///C:\Users\USUARIO\Downloads\TESIS_FINAL_EMILY_Y_ELIAN12%20(1).docx#_Toc147930031)

[Figura 20. Flujograma 74](#_Toc147930032)

[Figura 21 Organigrama 82](#_Toc147930033)

# Introducción

La región de Manabí en Ecuador ha demostrado ser un entorno propicio para el fomento de la avicultura, una actividad económica enfocada en la crianza y producción de aves, principalmente destinadas a la obtención de carne y huevos. Los análisis realizados han señalado que Manabí presenta condiciones beneficiosas para la avicultura gracias a su clima, la disponibilidad de recursos naturales y la presencia de mano de obra, pero sin dejar a un lado la tasa elevada de mortalidad que puede llegar a tener la producción de aves de corral. De aquí surge la idea de implementar una línea de producción de Harina Aviar a base de desechos del pollo que aún se pueden utilizar y dar un valor agregado ya que cuenta con una buena fuente de nutrientes con un costo eficiente.

Capítulo I: En este segmento se identifica la problemática, se exponen los antecedentes relacionados, se delimita el tema de estudio, se establecen los objetivos y la justificación del proyecto.

Capítulo II: En esta sección se desarrolla el marco teórico y conceptual, aspectos esenciales para fundamentar y respaldar el proyecto.

Capítulo III: En este capítulo se detalla la metodología empleada en el proyecto, incluyendo los métodos de observación, las fuentes de investigación, la población objeto de estudio y el cálculo de la muestra necesaria para llevar a cabo la investigación.

Capítulo IV: Este apartado adquiere gran relevancia, ya que contiene un análisis de mercado donde se describen las características deseables de los futuros consumidores, los principales proveedores existentes y los competidores en el sector. Asimismo, se llevan a cabo pasos para determinar el valor de la demanda no satisfecha, que representa

el nicho de mercado al que se pretende dirigir. Además, se proporciona una descripción de los productos, se establecen los precios, se detalla el enfoque de comercialización y se plantean las estrategias promocionales para atraer clientes.

Capítulo V: En esta sección se presentan los resultados de la evaluación de viabilidad del proyecto, lo cual implica la elaboración de un plan de inversión exhaustivo. En dicho plan, se desglosan con precisión todos los ingresos, costos, gastos y préstamos necesarios para la ejecución del proyecto, con el propósito de determinar su rentabilidad.

# CAPITULO I

# Problematización

# Tema:

Estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A

## Antecedentes Generales.

La empresa Iproca S.A esta ubicada en Santo Domingo de los Tsáchilas y Manabí específicamente en el sitio Cantón El Carmen , creada con la visión de emprendedores que en el año 2010 decidieron formar una compañía de pollo procesados, en el 2012 ingresaron a aportar con sus experiencia comercial y de producción, dándole más impulso a la marca Ipropollo colocando un mercado de Quito y Guayaquil y el Astro a la aceptación logrando el compromiso es que su calidad sea de una mejor calidad para cumplir con las expectativas de los clientes en calidad y servicio. Dentro de la empresa la misión, es ser reconocidos como una empresa líder del sector alimentario en Ecuador, por su alta calidad de producto, capacidad de innovación. Profundo conocimientos de sus clientes, excelentes servicios y fomentando siempre el desarrollo agropecuario del país. La visión, ser una empresa a la vanguardia del sector alimentos en Ecuador, satisfaciendo las necesidades de nuestros consumidores, con la marca que generen valor agregado, con centros de distribución en todo el territorio nacional, sustentado en un equipo humano íntegro y de excelencia.

Hoy en día las empresas van adquiriendo más conocimientos, en el caso de este producto de la harina de pollo que es algo novedoso lo cual se está implementado para tener más resultados buenos en la parte nutritiva de los animales para que así puedan desarrollarse y poder tener una rentabilidad más equitativa en los alimentos de animales, fortaleciendo una economía justa.

El autor Delgado (2019) nos expresa lo siguiente:

Que la avicultura industrial, a nivel mundial, se ha caracterizado por una notoria modificación de los sistemas de crianza que pasaron de la producción de animales para múltiples propósitos destinados al suministro local de alimentos, a sistemas intensivos con un elevado nivel de integración en los que las aves se crían en condiciones de confinamiento y se destinan en parte a la exportación.

La economía de un país debe sustentarse en varios productos o actividades a fin de precautelar los riesgos ocasionados por los abruptos cambios del mercado que afectan, a veces en condiciones dramáticas, la comercialización de estos. El autor Intriago (2015) nos habla que: “en el Ecuador básicamente fundamenta su economía en la producción y comercialización de productos agrícolas y en el petróleo.”

Por otro lado, nos encontramos a Espinoza (2015) nos da a conocer que: “en esta industria basa su estrategia de desarrollo en la consolidación de la cadena agroindustrial a través de alianzas estratégicas entre productores de materia prima, industriales y proveedores de la industria avícola.”

En 2019, las exportaciones de aves de corral (frescas, refrigeradas y congeladas) ascendieron a 2,52 millones de toneladas, un 2% menos que en 2018.

Es por este motivo que Vera (2021) nos dice que: “Estados Unidos contribuyó con el 20 % de la producción global de carne de pollo, seguido de China y Brasil con 14 % cada uno, la Unión Europea con 12 % y Rusia con 5 %.”

Según Machuca (2016) destaca en su artículo que la avicultura es: “uno de los alimentos y medios de vida de la economía ecuatoriana, contando con alrededor de 1576 granjas avícolas de pequeño, mediano y gran productor dedicadas a la producción de huevo, carne y reproductoras.”

Ya que continuamos en el apartado doctrinario, citamos el aporte de Zambrano (2021), el cual dispone lo siguiente:

Considerando que en la actualidad la sociedad está adquiriendo nuevas tendencias alimenticias, debido a factores relacionados con enfermedades modernas asociados con hábitos alimenticios, esto ha convertido al consumidor en más exigente en demandar productos que además de ser innovadores aporten con múltiples beneficios para su salud esto podría lograrse utilizando determinados recursos vegetales.

Por otro lado, nos encontramos con el aporte de Muñoz (2021), mismo que dice lo siguiente:

En el Ecuador existen pocas alternativas de conservación e innovación que permitan a los productores incrementar sus ingresos, por lo que es necesario evaluar las características fisicoquímicas: (pH, cenizas, humedad, grasa y proteína) y sensoriales: (Aspecto, sabor, olor, textura, color, calidad y retrogusto), de dos variedades de harina incorporadas en la elaboración de salchichas de pollo donde uno de los mayores beneficios es potenciar sus propiedades funcionales en el producto refinado.

De igual manera Pastor (2018) se refiere a que: “en el pasado, gran parte de los desechos de la avicultura se consideraban basura, no se reconocía su verdadero valor y se desechaban sin ningún uso”

Actualmente, los principales subproductos que se tienen de la producción avícola y que se pueden aprovechar para la elaboración de harina (posteriormente se utilizará como alimento para los animales) son: las vísceras, la sangre y la pluma.

Por este motivo Gianfranco (2018) nos indica que el: “proceso para llegar a obtener la harina consiste en diversas etapas tales como la hidrólisis, secado, entre otras las cuales permiten llegar a obtener la misma.”

El autor Alzamora (2018) hoy en día habla de: “una dieta de proteína animal no solo proporciona una buena fuente de aminoácidos esenciales (EAE) (como la lisina y la metionina), sino que también es una buena fuente de energía y minerales (particularmente calcio y fósforo disponible).”

En lo que respecta a la Industria avícola se reconoce lo que indica Monteza (2018) dispone lo siguiente:

La industria avícola sabe que el producto (harina) a base de los subproductos obtenidos es una gran oportunidad que beneficiará a las empresas, no solo a tener un mejor aprovechamiento de su principal materia prima (pollo), sino también que le traerá muchos beneficios económicos.

Se sabe además que la harina de hueso, la harina de carne, la harina de vísceras, la harina de plumas hidrolizada y, en menor medida, la harina de sangre se ha utilizado como alimentos importantes para la alimentación de las aves.

Por este motivo Rosales (2018) habla sobre: “la proteína animal es un componente beneficioso de las dietas de las aves porque proporciona altos niveles de proteína/aminoácidos, altos niveles de fósforo disponible, cantidades razonables de otros minerales y niveles moderados de energía.”

Según Diego (2018) nos dice que:

Los pollos requieren un aporte constante de energía, proteína, aminoácidos esenciales y no esenciales, ácidos grasos esenciales, minerales y vitaminas para su dieta; la harina de plumas de pollo satisface la dieta de estos animales y, por lo tanto, es un sustituto de la harina de pescado, que comúnmente se alimenta a los pollos.

De igual manera nos encontramos con el aporte de Mendoza (2018), que indica lo siguiente: “Sus requerimientos nutricionales con alimentos adecuadamente formulados, altamente proteicos y energéticos, que hagan posible el crecimiento de su cuerpo, por ello se necesita una selección amplia y equilibrada de nutrientes en su dieta, nos indica en su investigación.”

Por otro lado, Núñez (2022) ha identificado la problemática socioambiental que enfrenta la industria avícola como: “la generación de gases de efecto invernadero (GEI) y la degradación de la calidad de los recursos por la generación de residuos, pretende minimizar los impactos ambientales desde el monitoreo y aplicación de Estrategias operativas formuladas para la sostenibilidad ambiental.”

En el Guasmo, del cantón Olmedo de la Provincia de Manabí, existe un estudio sobre la producción de gallinas y pollos criollos, donde se considera los elementos que determinan la interacción de la oferta y demanda dentro del mercado, su autor Vélez (2022) nos habla que: “la investigación fue de nivel teórico y empírico mediante el enfoque cuantitativo, cualitativo; descriptivo y explicativo y diseño exploratorio para dar a conocer sus resultados.”

El autor Largacha (2022) nos habla que:

El cantón Olmedo se dedica en gran medida a la producción de este sector ya que su ambiente y entorno cuenta con las características necesarias para la crianza de estas aves, siendo necesario mejores condiciones por los gobiernos de turno puesto que se corrobora que hace falta una gestión sostenida que impulse a este importante sector de la economía.

La calidad de los subproductos, y por ende el valor nutricional de éstos, depende directamente del método o forma de preparación, así como también del tipo de residuo animal que se procesará, ya que un aumento o disminución de la temperatura, presión, tiempo, etc., afectará sustancialmente el valor biológico del producto final.

Por lo que Cumpa (2008) finalmente nos da a conocer que:

La calidad de cualquier producto que se vaya a ofertar al mercado debe de ser de alta calidad, no puedes entregar un producto que no pase los filtros requeridos ya sea por la empresa, el cual se va a entregar al cliente y de esto dependerá ya sea el impacto del producto si es bueno o no.

La harina de pollo es un producto que antes no se comercializaba, lo cual hoy en día las empresas lo han dado a conocer para su comercialización por ser de gran importancia en la alimentación de los animales para tener mayor ventaja física.

## Formulación del problema

Para el presente proyecto se ha planteado la siguiente interrogante:

¿De qué manera se puede remplazar la harina de pollo en ciertos alimentos procesados para los animales?

## Planteamiento de problema

. El país se adhirió a esta propuesta en el marco de la IV Cumbre Mundial sobre la Alimentación, que se realizó en el Parlamento Nacional de Dinamarca, donde se abordó el tema “Mejor comida para más personas”. Junto a Ecuador ingresaron Kenia, República Checa, Países Bajos y Chile, los que se agregan a los diez países que el año anterior acordaron decirle “No a los desechos alimenticios”. El propósito de esta Cumbre Mundial sobre la Alimentación fue intercambiar información, identificar iniciativas futuras de cooperación hacia soluciones sobre sistemas alimentarios sostenibles y vidas saludables para lograr Estados Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones.

En esta investigación se contribuye que la mejora continua es una actividad sumamente importante para una empresa por el cual demuestra una gran relación en la calidad de servicio y producto, por el hecho de la mejora que se realiza en diferentes ámbitos empresariales, específicamente en las áreas internas de una compañía, donde demuestra una renovación de ideas que pueden mejorar en el desempeño de la organización. Es así como se decidió implementar esta línea de mercado en la integración de la empresa IPROCA S.A, con la elaboración y comercialización de la harina de pollo, fomentando un crecimiento monetario para la empresa, y sobre todo aplica la economía circular ya que actualmente es tendencia que la empresa realice aquello sin perjudicar al medio ambiente, sino más bien que cuidar y preocuparte, esto se le llamaría como una economía libre y justa.

## Preguntas de investigación

¿Cómo estima la demanda de mercado de la harina de pollo a Nivel Nacional?

¿Cuál sería el lugar idóneo para establecer el negocio y los aspectos legales a considerar?

¿Qué recurso humano es el necesario para la implementación del negocio?

¿Será rentable la elaboración y comercialización de la harina de pollo a nivel Nacional?

## Delimitación del problema

|  |  |
| --- | --- |
| **Campo** | Empresarial |
| **Área** | Estudio de pre factibilidad |
| **Aspecto** | Producción y Comercialización |
| **Problema** | ¿De qué manera se puede remplazar la harina de pollo en ciertos alimentos procesados para los animales? |
| **Tema** | Estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A |
| **Delimitación Temporal** | En el periodo octubre 2022/marzo 2023 |
| **Línea de Investigación** | Desarrollo e innovación empresarial |

## Justificación

El presente proyecto de investigación, tiene como finalidad realizar un Estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A. y determinar que si es o no factible esta nueva línea de harina en los consumidores de diferentes sitios, enfocados en la alimentación de animales a través de cereales y granos que les ayudará en el crecimiento de ellos.

El desarrollo de este proyecto ayudará a concienciar a la ciudadanía de que todas las actividades humanas contribuyen a la protección del medio ambiente, la salud y la creación de empleo, posicionándose como una de las pioneras en alimentación sostenible y competir en este sector.

La idea de negocio que se propone y desarrolla en este estudio surge de la necesidad de aportar un granito de arena a lo que hoy en día está haciendo la sociedad en su conjunto para proteger el medio ambiente y asegurar un futuro mejor mediante la reducción de la contaminación, utilizando una adecuada tecnología en cualquier proceso por contaminación sostenible, especialmente en implantación comercial.

## 1.8. Objetivos

### 1.8.1. Objetivo general

* Elaborar un estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A ubicada en la ciudad Santo Domingo.

### 1.8.2. Objetivo específico

* Determinar un estudio de mercado para conocer la técnica de campo y la demanda.
* Realizar un estudio técnico que permita la ejecución de esta nueva sucursal en la empresa IPROCA S.A.
* Identificar las normas y procesos legales para la ejecución de la empresa.
* Analizar los estados financieros para saber las pérdidas y ganancias del producto.

# CAPÍTULO II

# Contextualización

## Marco Teórico

Para iniciar este apartado procedemos a citar al autor Pastor (2018), que expresa lo siguiente:

En el pasado muchos de los residuos de la producción avícola se consideraban como basura, todo esto debido a que no se reconocía el verdadero valor que poseían y por tanto, se les desechaban sin darles ningún tipo de utilización. Sin embargo, con el paso de los años y el avance de la tecnología, las empresas que se dedicaban a este tipo de negocio se dieron cuenta de que muchos de estos subproductos tenían un alto valor en el mercado si eran tratados de tal manera que su utilización fuese económicamente viable.

De igual manera citamos el aporte del autor Yauri (2013), que indica lo posterior:

Una limitación al uso de la harina de plumas hidrolizada en alimentación animal es su desequilibrio en aminoácidos esenciales. Tiene una concentración muy elevada en cistina y alta en treonina y arginina, pero es deficitaria en metionina, lisina, triptófano e histidina. Por esta razón su uso debe limitarse a un 2-4% en piensos de monogástricos adultos.

En otro contexto, nos encontramos con lo planteado por el autor Marcial & Cumpa (2009), que expresa:

La calidad de los subproductos, y por ende el valor nutricional de éstos, depende directamente del método o forma de preparación, así como también del tipo de residuo animal que se procesará, ya que un aumento o disminución de la temperatura, presión, tiempo, etc., afectará sustancialmente el valor biológico del producto final.

Continuando con este apartado, identificamos lo que nos indica Sánchez (2018), que indica:

La búsqueda de una producción de harina de plumas de pollo puede constituir una alternativa económica interesante, ya que además de obtener un concentrado proteico enriquecido contribuirá a mejorar la alimentación de los animales que lo consuman, capaz de degradar plumas y mostrar su potencial, además de especificar el lugar, la ubicación y el diseño para su implementación.

## Marco Conceptual

**Estudio de Prefactibilidad**

Luna y Chaves (2011), expresaron que:

Para la realización de un estudio de pre factibilidad se debe tener en cuenta que su desarrollo y/o idea es un negocio que tiene como finalidad alcanzar la creación de una empresa, o suele ser una ampliación de la misma con nuevos intereses, servicios o productos, pero definitivamente es una nueva entidad; la consideración de cada característica, ámbito y el entorno en el que se desarrollan son también de exclusiva atención para su estudio así como su implementación, incluyendo conceptos de ahorro, optimización de recursos, estudio de eficiencia, generación de excedentes e inversiones, imprescindibles para desarrollar proyectos sostenibles.

**Estudio de mercado**

Para resaltar la importancia del estudio de mercados, tenemos que citar al autor Moya (2018), que nos explica este tema de la siguiente manera:

Permite resaltar los detalles relevantes que visualizan y detectan si el producto o servicio derivado de un proyecto se puede comercializar. En este sentido es necesario precisar que los estudios de mercado se apoyan en los sistemas de información de mercadotecnia, los cuales son una estructura permanente e interactiva, compuesta por personas, equipos, procesos y procedimientos, que tienen como finalidad recabar, clasificar, analizar, evaluar y distribuir información pertinente y precisa que servirá a quienes toman decisiones de mercadotecnia para mejorar la planeación, la ejecución y el control.

**Oferta y demanda.**

El modelo de la oferta y la demanda, según Eugenio (2008) no describe la interacción en el mercado de la siguiente manera:

De un determinado bien entre consumidores y productores, en relación con el precio y las ventas de dicho bien. Es el modelo fundamental de la microeconomía, y se usa para explicar una gran variedad de escenarios microeconómicos. Además, sirve como base para otras teorías y modelos económicos.

**Producto.**

Para este apartado citamos el aporte del autor Thompson (2009) que indica lo siguiente:

Un producto es el resultado de un esfuerzo creador que tiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles empaque, color, precio, calidad, marca, servicios y la reputación del vendedor los cuales son percibidos por sus compradores reales y potenciales como capaces de satisfacer sus necesidades o deseos.

**Producción sustentable.**

El autor Leff (2008), hace referencia al sistema económico, en su ánimo globalizador, de la siguiente manera:

Continuó soslayando y negando el problema de fondo. Así, antes de internalizar las condiciones ecológicas de un desarrollo sustentable, la geopolítica del “desarrollo sostenible” generó un proceso de mercantilización de la naturaleza y de sobre economización del mundo: se establecieron “mecanismos” para un “desarrollo limpio” y se elaboraron instrumentos económicos para la gestión ambiental que han avanzado en el establecer derechos de propiedad (privada) y valores económicos a los bienes y servicios ambientales.

**Economía circular.**

Para el reconocimiento del modelo de desarrollo, procedemos a identificar el aporte del autor Taddei (2014) que expresa:

El modelo de desarrollo, que ha prevalecido por más de un siglo ha modificado el carácter de dependencia del ser humano con la naturaleza. Este modelo ha derivado en una fuerte presión sobre los recursos naturales que se evidencia en la degradación ambiental, caracterizada por la erosión, desertificación, deforestación, pérdida de biodiversidad y suelos, así como por la contaminación de aguas, aire y suelos, generando diversos problemas sociales como pobreza, desnutrición, desempleo y violencia.

**Vísceras del pollo.**

El autor Yauri (2013), nos indica que: “La Harina de vísceras de aves es un producto que resulta del cocimiento de subproductos de origen de la matanza de aves constituido de partes cárneas, vísceras, cabezas y patas. La materia prima utilizada se recoge en establecimientos fiscalizados por Órganos competentes.”

**Tipo de factibilidad.**

Económica: que utiliza el análisis económico o el análisis de costo / beneficio en el que los beneficios se comparan con el costo

Técnica: Procedimiento que se hace para que todo esté en orden y obtener buenos resultados.

Legal: Ocupada de gran importancia ya que es una empresa que cumple con todo lo legal.

Operacional: operacional es una demostración de un proceso

Del cronograma: Establece un orden fichado al debido tiempo.

Del mercado y de bienes raíces: implica probar la ubicación geográfica del proyecto.

De recursos: Todos los bienes que aporta la empresa.

Financiera: Sostenibilidad y rentabilidad que se tiene para estar en equilibrio en lo contable.

Medio Ambiente: espacio en el que se desarrolla la vida de los distintos organismos favoreciendo su interacción

**Marketing**

La autora Ama (2019), nos recopila la siguiente información respecto al marketing, lo cual indica que “Según la definición del American Marketing Association de Estados Unidos, "El marketing es la actividad, un conjunto de instituciones y procesos para crear, comunicar, entregar, e intercambiar ofertas que tienen valor para los consumidores, clientes, socios y la sociedad en general."”

**Producción.**

Para este apartado, citamos el aporte de Esan (2016), el cual indica que: **“**los consumidores prefieren los productos que están ampliamente disponibles y baratos. El concepto de producción está más orientado a las operaciones a escala, decir en grandes cantidades.”

**Producto.**

El autor Esan (2016), también hace referencia a este apartado, indicando lo siguiente:

Mientras los productos ofrezcan más alta calidad, rendimiento o características innovadoras, el consumidor los preferirá. El concepto del producto cree en el consumidor y sostiene que los consumidores son más propensos a ser leales si tienen más opciones de productos o que obtienen más beneficios de los productos de la empresa.

**Ventas.**

El mismo autor Esan (2016), nos indica que: “los consumidores comprarán más productos solo si la empresa promueve o vende estos productos agresivamente. Por supuesto, en esta era de marketing, sabemos que la venta no es la única táctica para vender un producto. Es necesario centrarse en la comercialización.”

**Marketing social.**

Continuando con el mismo autor, se identifica que:

Las necesidades y deseos del mercado objetivo y en la entrega del mejor valor frente a sus competidores. La estrategia del Pully, que se aplica en el concepto de Marketing, consiste en que la empresa necesita hacer su marca tan fuerte que los clientes lo prefieran sobre cualquier otro competidor.

**Emprendedor**

El autor Alcaraz (2011), nos expone el papel del emprendedor en el plan de negocios, de la siguiente manera:

El plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresa (existe una línea muy débil entre el pensamiento y la acción, entre los sueños y las realidades, entre las intenciones y los hechos; el plan de negocios permite cruzar esa línea). También es la guía básica que nos lleva a “aterrizar las ideas” y a contestar las preguntas que conlleva todo proceso de creación para convertirla en una propuesta de valor con características suficientes para volverse un excelente proyecto.

**Consumidor consciente**

El autor Alzate (2022), nos reconoce un concepto similar, el cual es el: “segmento de consumidor verde, en donde los consumidores tienen una profunda preocupación por la protección y la sostenibilidad del medio ambiente, en los cuales se encuentra un efecto significativo y positivo de las marcas ecológicas sobre el comportamiento de estos consumidores.”

**Estudio de mercado**

Para el reconocimiento del Estudio de mercado, procedo a citar el aporte del autor Enrique (2016), en el que menciona que:

El papel de la investigación de mercado en la toma de decisiones gerenciales. Investigación de mercados y ética de la investigación. Definición de problemas, investigación exploratoria y métodos de investigación. Analítica secundaria y de big data. investigación de calidad. Realice una encuesta utilizando encuestas tradicionales. Investigación de mercado en línea: crecimiento móvil e investigación de redes sociales.

**Estudio Administrativo.**

Para la conceptualización de este apartado, procedo a citar el aporte de González (2020), que indica:

La gestión administrativa como elemento fundamental dentro de la administración, y aspecto aglutinador y sistémico, han sido el soporte y sostén del desarrollo empresarial, económico, social y tecnológico del planeta en los últimos siglos y en especial las últimas décadas. La gestión administrativa es un proceso que contempla cuatro funciones fundamentales: planificación, organización, dirección y control.

Planificación: es la primera función administrativa, consiste en definir las metas, trazar los objetivos, establecer los recursos y las actividades que se desarrollarán en un periodo de tiempo determinado.

Organización: consiste en armar una estructura para distribuir los recursos materiales, financieros, humanos, tecnológicos y de información, para desarrollar su trabajo, y poder alcanzar los objetivos planificados.

Dirección: Incluye la ejecución de las estrategias trazadas, orientando los esfuerzos hacia los objetivos trazados, a través del liderazgo, la motivación y la comunicación.

Control: Consiste en verificar que las tareas previstas estén alineadas con las estrategias planificadas, con el fin de corregir cualquier problema y evaluar los resultados, para un mejor proceso de toma de decisiones.

**Estudio técnico**

El estudio técnico, según Gómez (2020) indica que:

Conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos. La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero

**Estudio financiero**

Para el reconocimiento del estudio financiero, se identifica el aporte de González (2020), que indica lo siguiente:

El estudio financiero es el que encierra el termino cuantitativo y financiero del plan de negocio, en este se apoya la determinación del plan de negocio ya que resulta de suma importancia que cada uno de estos elementos cuantifique la inversión necesaria para emprender el negocio como son la inversión requerida, capital de trabajo y gastos pre operativos y la integración de la información financiera resumida en los estados financieros proyectados: Balance General y Estados de Pérdidas y Ganancias.

**Sustentabilidad**

Según el autor Verdaguera (2008), podemos identificar al concepto de sustentabilidad, el cual dispone que es:

Aceptando la idea de sostenibilidad como un ámbito vasto, difuso y lleno de contradicciones en el que confluyen todas las reflexiones y propuestas concebidas a lo largo del siglo xx desde los campos más diversos de la ciencia, la filosofía y la ideología en torno a la relación del hombre con su entorno vital, la tarea a cumplir en estos momentos consistiría en establecer aquellos criterios que, por una parte, suscitan un mayor consenso entre quienes han reflexionado y reflexionan desde la teoría y la práctica sobre dicha relación, y que, por otra, pueden ayudar a dotar al concepto de una estructura más sólida que dificulte su interpretación banalizada y facilite su uso como herramienta de transformación.

**Calidad**

Según el reconocimiento de ISO (2016), se determina lo siguiente respecto a la calidad:

NC/ ISO 9000 2005. Según la norma, la calidad es entendida como el grado en el que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos. Analizando y profundizando en el concepto calidad según expresan los autores anteriormente mencionados, se puede llegar a la conclusión de que existen elementos comunes referidos a: Necesidades, Expectativas, Mercado, Cliente, Satisfacción. Estos elementos comunes se encuentran tanto explícitamente, como de forma implícita. Como conclusión podemos afirmar que la calidad de un producto viene determinada solo por aquellas características que defina el cliente. La diversidad de criterio se justifica en base a la complejidad y alcance de esta categoría.

**Ministerio del medio ambiente.**

La Constitución del Ecuador vigente desde el año 2008, incluye varios artículos destinados a la protección, control y cuidado del medio ambiente como derechos de la “pacha mama” tierra madre.

Además, se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados.

En el título VII Régimen del Buen Vivir, capítulo segundo de la Constitución se habla de la, Biodiversidad y Recursos Naturales, el Art 395 por su parte expone que la Constitución reconoce los siguientes principios ambientales:

1. El Estado garantizará un modelo sustentable de desarrollo ambientalmente equilibrado y respetuoso de la diversidad cultural, que conserve la biodiversidad y la capacidad de regeneración natural de los ecosistemas, y asegure la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras.

2. Las políticas de gestión ambiental se aplicarán de manera transversal y serán de obligatorio cumplimiento por parte del Estado en todos sus niveles y por todas las personas naturales y jurídicas en el territorio nacional.

3. El Estado garantizará la participación activa y permanente de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades afectadas, en la planificación, ejecución, y control de toda actividad que genere impactos ambientales.

4. En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales en materia ambiental, éstas se aplicarán en el sentido más favorable a la protección de la naturaleza

**Servicio**

En el reconocimiento del concepto de servicio, procedemos a identificar el aporte de Bustamante (2019), que indica que:

Un servicio se define como el conjunto de prestaciones anexas que acompañan a la prestación principal, la cual puede ser un producto tangible. En términos generales, los servicios son acciones, procesos y ejecuciones, por lo tanto, las empresas y organizaciones deben prestar atención a los servicios que están entregando, pues en ellos radica la diferenciación que marcará la Satisfacción Usuaria, sobre la base de cuatro características consideradas básicas.

**Competencia**

Por otro lado, para el reconocimiento de competencia, citamos al autor Vásquez (2020), que indica que:

La competencia es un sistema comercial ya establecido e inherente al mundo empresarial de hoy. Ya sea por la competencia perfecta o imperfecta, como también en la denominada “desleal”, cualquiera sea ella, existe y convive en nuestro mercado; obviamente es útil para el consumidor cuando es correcta, así, cuando esta se da con ciertas libertades del mercado, tenderá de este modo a darse en un entorno económico beneficioso para quien consume un bien o servicio, que es en sí, el objetivo final.

**Cliente**

Para este concepto, citamos el aporte de Edebe (2022), que indica que: “Es toda persona física o jurídica que compra un producto o recibe un servicio y que mantiene una relación comercial con la empresa.”

**Almacenamiento**

Para este apartado, procedemos a identificar el aporte del autor Lambár (2013), que expresa lo siguiente:

Se han contemplado las características y los tipos de almacenes existentes, así como sus diferentes áreas, operaciones y actividades y el material a almacenar. Así mismo, se han considerado tanto los recursos humanos y materiales como el espacio físico requerido. Finalmente, se ha contemplado la posibilidad de que el almacenamiento lo desarrolle la propia empresa, un operador logístico contratado por la misma o que se haya tomado la decisión de operar simultáneamente con almacenes propios y con operadores logísticos.

**MARCO LEGAL**

La Constitución de la República del Ecuador publicada en el Registro Oficial No. 449 del 20 de octubre de 2008, considera la protección ambiental como uno de los deberes primordiales del Estado, en el Capítulo Segundo, Sección Segunda referida al Ambiente sano, indica que éste: “reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, sumak kawsay”, así como también: “El derecho a una vida digna, que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social y otros servicios sociales necesarios”. (Cortez, 2011)

Art.14.- Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, sumak kawsay Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados.

Art.15.- “El Estado promoverá en el sector público y privado, el uso de tecnologías ambientalmente limpias y energías alternativas no contaminantes y de bajo impacto”.

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características. La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa del consumidor; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor.

Art. 66.-, (numeral 27) “Se reconoce y garantizará a las personas el derecho a vivir en un ambiente sano, ecológicamente equilibrado, libre de contaminación y en armonía con la naturaleza”, promoviendo el uso de alternativas energéticas no contaminantes.

Art. 72.- La naturaleza tiene derecho a la restauración. Dicha restauración será independiente de la obligación que tienen el Estado y las personas naturales o jurídicas de indemnizar a los individuos y colectivos que dependan de los sistemas naturales afectados. (ECHEVERRÍA, 2018, pág. 7)

**MARCO AMBIENTAL**

La ejecución de los proyectos de idea de negocios trae consigo la responsabilidad de que el impacto ambiental que este ocasionará sea el mínimo posible. Cuando se trata de la implementación del sector alimenticio, también es importante considerar el marco ambiental que se encuentra establecido en la Constitución de la República del Ecuador:

Art.14 Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, sumak kawsay. Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados.

El Art. 15 El Estado promoverá, en el sector público y privado, el uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas no contaminantes y de bajo impacto. La soberanía energética no se alcanzará en detrimento de la soberanía alimentaria, ni afectará el derecho al agua. (Peña Jaramillo, 2016, pág. 11)

## 2.4. Variables

### 2.4.1. Variables independientes

Estudio de pre factibilidad.

### 2.4.2. Variable dependiente

Creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A en Santo Domingo.

Tabla 1.

Variable Independiente

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Conceptualización** | **Categorías** | **Indicadores** | **Ítems** | **Técnicas e instrumentos** |

Los análisis económicos y financieros efectuados en relación a una inversión se denominan comúnmente estudios de pre factibilidad, y también son conocidos como estudios de viabilidad. Llamados estudios de viabilidad. (Luna, n.d.)

Alcance de la Marca

Clientes potenciales

Ventas

¿Considera usted que existe alta competencia en la venta de harina Aviar en el país?

¿Con qué frecuencia su empresa adquiere harina para elaborar balanceado?

Estudio de Mercado

Encuestas realizadas a empresas productoras de alimento y gerentes generales.

¿Cómo considera la demanda de mercado de la harina Aviar en el país?

¿Cómo estima la oferta de mercado de harina Aviar en el país?

¿Qué formas de pago prefieren usar en su empresa para adquirir productos?

Efectivo\_\_ Transferencia\_\_Cheques\_\_ Tarjetas\_\_

Estudio Financiero

Margen de utilidad.

Tasa de crecimiento de ingresos

Proyecciones financieras

Variable Dependiente

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Conceptualización** | **Categorías** | **Indicadores** | **Ítems** | **Técnicas e instrumentos** |

El enfoque de circularidad en el sistema económico, aunque ha existido durante mucho tiempo, ha experimentado una revitalización reciente con un enfoque que destaca como una opción fundamental para disminuir el uso de recursos naturales y colaborar en la lucha. (Valor Martínezo et al., 2020)

Confianza

Satisfacción

Clase social

Tiempo de preparación.

¿Usted estaría dispuesto a escuchar capacitaciones sobre el Abono?

¿Conoce usted los beneficios de la harina de pollo?

¿Siente usted que podría aportar nutrientes extraídos del ave?

Consumidor consciente

Calidad

Planteamiento

Encuestas realizadas a empresas productoras de alimento y gerentes generales.

# CAPITULO III

# Marco Metodológico

## Plan de investigación

En este apartado encontramos lo que nos exponen los autores Delgado & Barrios (2019), los cuales indican lo siguiente:

Es importante considerar que la previsión de las actividades de investigación es modificable, no definitiva, que puede y en la mayoría de los casos, debe variarse y perfeccionarse durante el desarrollo del proceso de investigación. El Plan de Investigación es solo un instrumento de orientación general para el accionar del investigador, no debe concebírsele como un conjunto de determinaciones rígidas, absolutamente imperativas e inmutables.

## Tipos De Investigación

### Investigación descriptiva

Para el reconocimiento de este tipo de investigación, procedemos a identificar lo que nos dice Guevara (2020):

La investigación descriptiva se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad. La investigación explicativa es aquella que tiene relación causal, no sólo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta precisar las causas del mismo. Puede valerse de diseños experimentales y no experimentales.

**Investigación bibliográfica**

El autor Ayala (2018), nos indica lo siguiente respecto a este tipo de investigación: “Se le considera un paso esencial porque incluye un conjunto de fases que abarcan la observación, la indagación, la interpretación, la reflexión y el análisis para obtener bases necesarias para el desarrollo de cualquier estudio.”

**Investigación de campo**

En base al criterio recopilado en la Revista Venezolana de Sociología y Antropología (2007), se identifica lo siguiente:

El campo es visto como un lugar donde van los psicólogos sociales para buscar datos que traen de vuelta para sus análisis. Se trata de una visión separada del campo donde la llave para entenderla es la idea de la diferencia, no sólo como el lugar que es diferente sino también como un proceso analítico donde el otro es considerado como un desconocido.

## Fuentes De Investigación

**Fuentes primarias**

En este primer medio de fuentes, nos encontramos con el aporte de Acosta (2009), quien indica lo siguiente: “Estas fuentes contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa.”

**Fuentes secundarias**

De igual manera citamos a Silvestrini (2008) que expresa que: “Contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Componen la colección de referencia de la biblioteca y facilitan el control y el acceso a las fuentes primarias.”

## Población

Con los datos investigados el número de población es de 150 empresas que realizan el procedimiento y elaboración de comercialización de la harina de pollo en Ecuador, con la finalidad de ver la competencia en el mercado para la comercialización de harina en la empresa IPROCA S.A.

## Tamaño de la muestra

El tamaño de muestra desempeña un papel crucial en la investigación y el análisis de datos, sobre todo en estadística. Representa la cantidad de observaciones o elementos extraídos de una población con el fin de realizar inferencias y sacar conclusiones generales sobre dicha población.

Se aplicó como base para establecer nuestro grupo objetivo a los 200 socios que tiene AFABA de los cuales contestaron las encuestas 150 entre socios activos e inactivos. Estas encuestas plantean preguntas de gran relevancia para la investigación en curso.

# CAPITULO IV

# 4. Formulación del Proyecto:

Estudio de prefactibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A en Santo Domingo.

## 4.1. Análisis e interpretación de resultados

En la elaboración de este proyecto, y el análisis e interpretación de los resultados que se obtuvieron a las diferentes empresas, se ha tomado como fuente principal a las empresas del todo el Ecuador, aquellas que realicen actividades de producción agrícola, obteniendo aquellos resultados en empresas situadas en tales ciudades principalmente como: Chone, Portoviejo, 24 de mayo, Tambo, Cayambe, Santo Domingo, Ambato, entre otras. En base al objetivo principal de este proyecto el cual es brindar una solución al problema ya presentado, incentivando al aprovechar los desperdicios que deja con el faenamiento del pollo y poder brindar una oportunidad de negocio y obtener de hay una economía circular.

**Encuesta**

1. **¿Qué tipo de harina utiliza para la elaboración de balanceados que su empresa fabrica?**

Tabla 2.

Elaboración de balanceado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Harina De Vísceras | 87 | 58% |
| Harina de Plumas | 58 | 39% |
| Carne o Hueso | 5 | 3% |
| TOTAL | 150 | 100% |

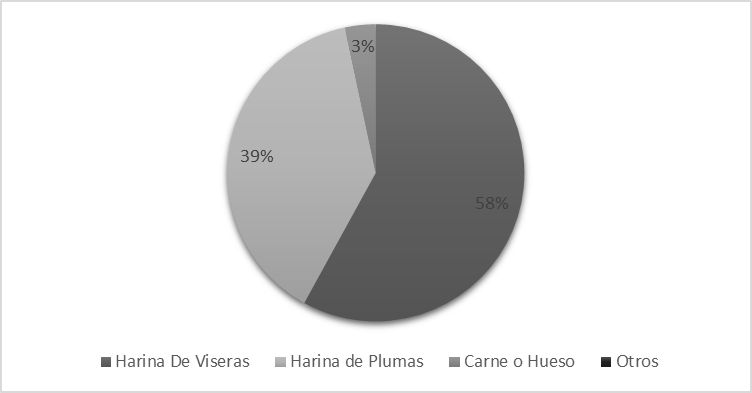
****

Figura 1. Elaboración de balanceado

**Análisis:**

Se demostró mediante el análisis de los datos expuestos en la pregunta presente, que el 58% de desechos que se utilizan para la producción de la harina de pollo son de vísceras de las aves ya procesadas. Visualizando una tasa alta de procesamiento de vísceras de pollos para la producción de esta línea de productos.

1. **¿Para qué tipo de balanceado adquiere su empresa harina de subproducto animal?**

Tabla 3.

Tipo de balanceado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Balanceado de pollo | 100 | 67% |
| Balanceado de pescado | 40 | 27% |
| Balanceados de perro | 10 | 6% |
| TOTAL | 150 | 100% |

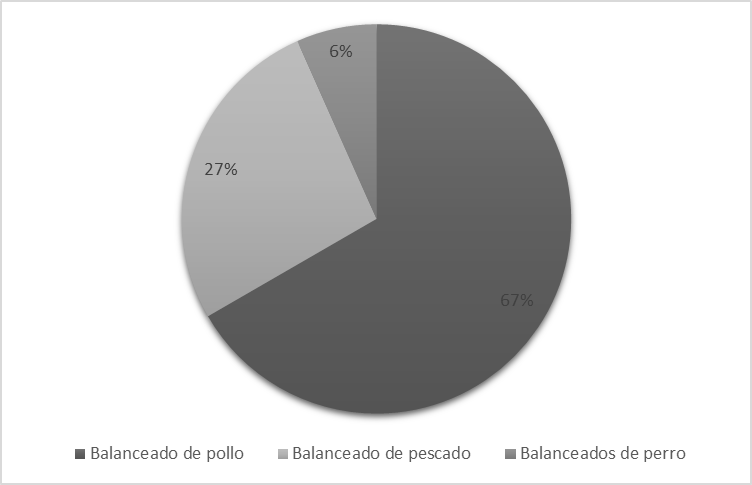
****

Figura 2. Tipo de Balanceado

**Análisis:**

Se demostró que el 67% de empresas procesadoras cuentan con una actividad más fuerte en su línea directa de creación de balanceado para pollo y como minoría a la línea de balanceado para perro con un 6% de aceptación.

1. **¿Con qué frecuencia su empresa adquiere harina para elaborar balanceado?**

Tabla 4.

Frecuencia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Cada semana | 105 | 70% |
| Cada 15 días | 35 | 23% |
| Cada mes | 10 | 7% |
| TOTAL | 150 | 100% |

Figura 3. Frecuencia

**Análisis:**

En la presente figura que representa a la frecuencia con la que se obtiene la materia prima para la elaboración de la harina, se estima que en un 70% se recepta la materia de producción generalmente cada semana.

1. **¿Cómo considera la demanda de mercado de la harina Aviar en el país?**

Tabla 5.

Demanda del mercado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alto | 140 | 93% |
| Medio | 10 | 7% |
| Bajo | 0 | 0% |
| TOTAL | 150 | 100% |

Figura 4. Demanda de mercado

**Análisis:**

Bajo el análisis de la demanda, se visualiza una demanda alta con el 93% dentro del mercado aviar en el país, detallando la existencia de un mercado amplio para la producción y procesamiento de aves de granja.

1. **¿Cómo estima la oferta de mercado de harina Aviar en el país?**

Tabla 6.

Oferta del mercado.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alto | 70 | 47% |
| Medio | 0 | 0% |
| Bajo | 80 | 53% |
| TOTAL | 150 | 100% |

Figura 5. Oferta de mercado

**Análisis:**

La oferta de mercado para la línea de producción de harina de pollo se estima baja, con un porcentaje del 53% de forma negativa en base a la variedad de líneas existentes en el mercado que oferten este producto.

1. **¿Considera la compra de harina de vísceras aviar como una opción nutritiva para la elaboración de balanceado?**

Tabla 7.

Nutrición

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SI | 150 | 100% |
| No | 0 | 0% |
| TOTAL | 150 | 100% |

*.*

Figura 6. Nutrición

**Análisis:**

El 100% de los encuestados estuvo de acuerdo a que la producción de harina de vísceras de aves es una opción nutritiva para la creación de balanceado aptos para animales como una opción más enriquecida por vitaminas procedente de las partes utilizadas del animal para este proceso.

1. **¿Qué factores considera al momento de elegir un nuevo proveedor de harina para balanceado?**

Tabla 8.

Factores a elegir

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Precios competitivos | 0 | 0% |
| Valor nutritivo del producto | 0 | 0% |
| Calidad | 150 | 100% |
| Entrega a tiempo | 0 | 0% |
| TOTAL | 150 | 100% |

Figura 7. Factores

**Análisis:**

Se demuestra que, el 100% de los encuestados buscan como factor principal una buena calidad sobre el producto final, esperando en base a su calidad, verse reflejado mediante resultados óptimos debido a la alta calidad del producto.

1. **¿Qué precio paga su empresa por cada saco de 45 kg de harina para elaborar balanceados?**

Tabla 9.

Precio

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| $20,00 – $30,00 | 130 | 87% |
| $31,00 - $40,00 | 15 | 10% |
| $41,00 - $50,00 | 5 | 3% |
| Más de $50,00 | 0 | 0% |
| TOTAL | 150 | 100% |

Figura 8. Precio

**Analisis:**

El precio más accesible hacia el mercado al que se le va a vender el producto es de $ 20,00 a $ 30,00 americanos, con una acogida del 83% de encuestados de acuerdo a la estimación del valor expuesto.

1. **¿Considera usted que existe alta competencia en la venta de harina Aviar en el país?**

Tabla 10.

Competencia

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Si | 90 | 60% |
| No | 60 | 40% |
| TOTAL | 150 | 100% |

Figura 9.Competencia

**Análisis:**

Según los valores de la encuesta, hay un porcentaje del 60% en relación al alto nivel de competencia dentro del mercado de producción y elaboración de harina a base de desechos del pollo para las diversas líneas de balanceado.

1. **¿Por qué medio le gustaría conocer las promociones de productos o subproductos?**

Tabla 11.

Medio de promoción

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Televisión | 5 | 4% |
| Radio | 5 | 3% |
| Redes sociales | 140 | 93% |
| Periódicos | 0 | 0% |
| TOTAL | 150 | 100% |

Figura 10. Medio de promoción

**Análisis:**

Se estipula que, en base a los datos expuestos el 93% de encuestados optan por la alternativa de las redes sociales como medio de promoción para el presente producto.

1. **¿Qué formas de pago prefieren usar en su empresa para adquirir productos?**

Tabla 12.

Forma de pago

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Efectivo | 10 | 7% |
| Transferencia | 50 | 33% |
| Cheques | 10 | 7% |
| Tarjetas | 80 | 53% |
| Otros | 0 | 0% |
| TOTAL | 150 | 100% |

Figura 11.Forma de pago

**Análisis:**

El 53% de encuestados prefieren realizar pagos mediante tarjetas, ya sean de: crédito o débito para el pago del producto. Debido a la seguridad de transacción directa o virtual, como la comodidad y agilidad de compra, al igual que la facilidad de métodos de pago.

### 4.1.1. Entrevista a empresarios

**Entrevista 1.** Una vez completadas las fases del proceso se fueron definiendo los actores primarios y secundarios, para ello se tomó al primer actor que en este caso fue el gerente dueño propietario el Ing. Gustavo Cantos, se le consultó mediante una entrevista vía zoom sobre qué hacían con los residuos de las partes de las aves ya procesadas, si conocían sus beneficios y componentes y en base a ello buscaban una manera de reutilizarlo para realizar algún tipo de producto derivado buscando así reducir el impacto ambiental y las bacterias que puede ocasionar. Tal el respondió “Si, conocemos los nutrientes que se encuentran en algunas de las partes que quedan restante de las aves”, “Al igual que otras empresas procesadoras, buscamos elaborar una línea de harina de pollo para consumo exclusivo de animales”

**Entrevista 2**. Se procede a entrevistar a una segunda persona el Ing. Antonio Quimiz quien es encargado de analizar los procesos de producción, a él se le pregunto sobre qué tipo de problemas están presentando en los procesos internos de la empresa, dado aquello el respondió “Actualmente la empresa tiene dificultades de realizar implementaciones en los procesos internos por tal motivo que no es muy frecuente el recibir partes de las aves para mantener una producción activa”.

**Entrevista 3.** Siguiendo la entrevista, se procede preguntar a un miembro de la zona donde se pregunta cómo la empresa se responsabiliza con el cuidado al medio ambiente, el automáticamente responde que suele ver un gran impacto ambiental, por los desagües de los desechos de la materia prima y el desfogue por el olor del procesamiento de la harina”

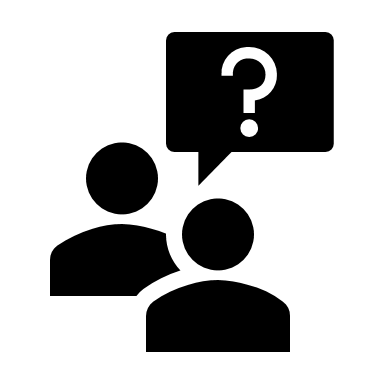
**Análisis:**

Figura 12. Mapa de empatía

El mapa de empatía es una herramienta gráfica empleada en la investigación de mercado y la obtención de información acerca de los clientes. Aunque no constituye una encuesta en sí misma, resulta valioso en la fase de investigación de mercado y puede complementar encuestas de diversas maneras. Su utilidad radica en que permite a las empresas adentrarse en la mente y el mundo emocional de sus posibles clientes, posibilitando la identificación de sus necesidades, deseos, frustraciones, aspiraciones y preocupaciones. Este conocimiento sólido sirve como base fundamental para la creación de encuestas diseñadas específicamente para abordar estos aspectos de manera precisa.

## 4.2. Estudio de mercado

### 4.2.1. Microambiente:

Según el aporte de (Pantoja Rodríguez, 2020), que explica de esta manera:

Es crucial concientizar y educar a la sociedad acerca de los inadecuados hábitos en la gestión de los desechos sólidos orgánicos, que se han convertido en un problema grave. A medida que la población crece y surgen nuevos estilos de vida, la producción de residuos se ha vuelto más diversa, y lamentablemente, no existe una cultura sólida ni una educación ambiental en este ámbito. El objetivo primordial es lograr un manejo controlado de los residuos sólidos orgánicos, específicamente los derivados de plumas de pollo, con el propósito de reciclarlos y reutilizarlos de manera responsable

En los últimos años, Perú se ha posicionado como uno de los países con mayor consumo de pollo en Latinoamérica, esto se puede ver reflejado en el crecimiento de la producción avícola del país, pero en paralelo a este crecimiento también se ha observado un aumento considerable de la generación de residuos como plumas, vísceras y sangre obtenidas como resultado de esta actividad. La mayor parte de las avícolas dedicadas al faenamiento de pollo eliminan los residuos generados del proceso, a través de una empresa tercera que se encarga de su manejo adecuado, originando de esta manera un gasto adicional a la empresa.

De igual manera procedemos a reconocer lo que nos indica Alzamora (2018), donde indica: “Con base en todos los comentarios suministrados por las personas relacionadas con el medio en las visitas efectuadas a las empresas procesadoras de pollo. Se estableció que la reutilización que actualmente se efectúa con estos "Desechos" es poco competente.”

Por otro lado, dentro de los datos expuestos por Mendoza (2000) que indica que:

La demanda actual de alimentos balanceados para satisfacer esta producción es de 4.3 millones de toneladas y se estima que para el siguiente siglo sea de 14 millones de toneladas por lo que se ha creado, sin lugar a dudas, un mercado muy propicio para la industria de los alimentos procesados.

**Análisis del consumidor:**

El presente proyecto se encuentra direccionado a empresas procesadoras del Ecuador, mismas que poseen mayor apoderamiento dentro del mercado de productos procesados. El grupo objetivo son empresas pretendan adaptar e incentivar sus sistemas de producción tradicionales bajo la elaboración de líneas enteras, involucrando el reconocimiento y generando valor a los desechos de la materia prima que en este caso son las aves para la creación de una línea agregada con la reutilización de los desechos basura y la implementación de nuevas técnicas de economía circular direccionándose a la rentabilidad que contribuye al medio ambiente.

**Proveedores:**

Entre los principales distribuidores de Harina de pollo en el Ecuador se puede encontrar las siguientes empresas:

Tabla 13.

Proveedores

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Logo | Nombre | Ciudad | Historia |
| Karioco – Pollos de calidad y el cariño | IPROCA S.A. | RECINTO NUEVO ISRAEL km26 VÍA SANTO DOMINGO | Explotación de mataderos que realizan actividades de faenamiento, preparación, producción y empacado de carne fresca de aves. |
|  | Avicola y agropecuaria maricela Cia. Ltda. | Av. Gral. Miguel Iturralde, Bellavista Principal S/N a 500 mts antes del puente de Alaquez | Dedicada a la explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas. |
|  | Alimentsa S.A. | Km 4 ½ via Duran Tambo | Dedicada a la elaboración de harina y solubles de pescado y otros animales acuáticos para alimentos de animales, no apto para el consumo humano. |
|  | Industrial Avicola Junin Gisaga Cia. Ltda. | Km 1 via Junin Portoviejo | Dedicada a la fabricación de alimentos preparadas para animales de granja. |
|  | AVIPECHICHAL S.A. | Via Junin Portoviejo Km 2 ½ S/N Junin – Manabi | Producción de huevos de pollo. |
|  | Avipaz Cia. Ltda. | Barrio Santa Fe, Sector 2 esquinas, Ambato. | Producción avícola con pesos óptimos; alimentos con nutrientes y materias primas de primera calidad. |

**Competidores:**

Debido a la gran de demanda en Ecuador de Harinas para la elaboración de concentrados animales, y debido a que no existe hasta el momento alguna empresa dedicada a elaborar Harina de Pollo a partir de sus desechos, esta planta productora no tendrá competencia en cuanto a la venta de su producto en los próximos años directamente. Entre los principales competidores están: BALCAMSA (Vía Daule), MEGA AVES (Cayambe-Ecuador), AVÍCOLA SAN ISIDRO S.A. (Ayora-Ecuador).

Tabla 14.

Competidores

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Logo | Nombre | Ciudad | Historia |
|  | BALCAMSA | Km 10, vía Daule, Lotización Expogranos | Empresa ecuatoriana especializada en la importación y comercialización de materia prima para la producción de alimentos balanceados de la industria pecuaria y acuícola. |
|  | MEGA AVES | Guayaquil No.50 y García More­no, Parroquia Azcázubi.  Cayam­be – Ecuador | Se dedica a la producción de alimentos balanceados, la crianza de aves, incubación de huevos, faenamiento, procesamiento y distribución de aves y producción de insumos agrícolas. |
|  | AVÍCOLA SAN ISIDRO S.A. AVISID | Via Al Recinto Las Mercedes s/n Via A Manabí.  Isidro Ayora – Ecuador | Explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas (aves de la especie gallus domesticus). |

### 4.2.2. Macro Ambiente

Los alimentos de origen animal pueden aportar los elementos faltantes de las mezclas de cereales y otros productos vegetales, y por este motivo, estos productos pueden mejorar el valor nutritivo de la ración total.

**Político:**

Para este apartado reconocemos el aporte de Chacón (2016), que dispone lo siguiente:

Se recomienda debido al tipo de procedimiento para la producción de este tipo de alimento, mediante el plan de seguridad y de manejo ambiental, mismo que se realizará con la finalidad de identificar los peligros y evaluar los riesgos, para poder proponer procedimientos de seguridad y el segundo se realizará con la finalidad de identificar los impactos ambientales, para poder proponer un plan de disposición de residuos.

**Económico:**

Continuando con el apartado doctrinario, encontramos al exponente Sánchez (2018), que indica lo siguiente:

La producción de harina o alimentos balanceados en el Ecuador demuestran que desde el año 2002 se trabajó con una capacidad instalada de 590 TM/hora, en donde se consiguió una producción de 1’150.000 TM anuales. El proceso de producción de alimentos balanceados contribuye con la producción de proteínas de origen animal, que actualmente ha crecido paulatinamente a 20’000.000 TM hasta la 14 fecha. Las principales empresas de balanceados y productoras de harina animal dentro del Ecuador son PRONACA, PROFASA y ANHALZER. Estas empresas utilizan el proceso de hidrolizarían para la producción de harina de plumas de pollo.

**Social.**

Para este apartado citamos al autor García (2006), el cual se pronuncia sobre este ámbito:

La adquisición de insumos nacionales ha sido uno de los principales problemas en la fabricación de alimentos balanceados, ha existido carencia de financiamiento, falta de liquidez, en la mayoría de alimentos balanceados, tendencia en el aumento de precio por intervención de competencia externa e intermediarios regionales, falta de oferta oportuna de los productos, datos estadísticos confiables, intervención del estado, problemas fronterizos, etc.

**Tecnológico:**

En este contexto, volvemos a acudir al apartado doctrinario para mencionar lo que expone Farrell (2013):

Las tecnologías como la aplicación de biofiltros y/o biodepuradores en los tubos de ventilación constituyen fuentes puntuales de contaminación que se presentan como detonantes no rentables en los países que se encuentran en desarrollo y tampoco en muchos países desarrollados. Los trabajadores agrícolas pueden disminuir los riesgos para la salud abajo la implementación de prácticas idóneas de higiene y usando protecciones para los ojos y mascarillas para el polvo siempre que sea posible y practicable, en especial en entornos de producción de aves de corral con presencia de polvo.

### 4.2.3. La Oferta

Actualmente en el Ecuador la competencia por ser mejores en los productos que se ofertan demuestra un alto nivel para adentrarse en el mercado de la producción, siendo este el caso de la harina de pollo, misma que se vende a nivel nacional en el Ecuador, presenciando los últimos años con la existencia notoria siendo parte de la competencia con las otras empresas implicadas, ya que cada empresa elabora su harina de pollo de la manera que más crea necesario para el bien de la empresa.

Según Sanchez (2018) en los últimos años el país Ecuador se ha posicionado como:

Uno de los países con mayor consumo de pollo en Latinoamérica, esto se puede ver reflejado en el crecimiento de la producción avícola de nuestro país, pero en paralelo a este crecimiento también se ha tenido un aumento considerable de la generación de residuos como plumas, vísceras y sangre obtenidas como resultado de esta actividad.

### 4.2.4. Demanda

El análisis del mercado, por consiguiente, el de la demanda, es un tema estratégico fundamental, ya que sin éste toda estrategia deja de tener sentido alguno, sobre todo si la empresa se precia de encontrarse orientada al cliente, orientada al mercado, en definitiva.

El autor Coca (2011) considera que:

Es de capital importancia poner mayor énfasis en su tratamiento y discusión, trabajar con mayor profundidad el tema, para hacer que académicos y organizaciones nos habituemos a analizar la demanda y, en consecuencia, actuar de forma más efectiva, desde luego con menor riesgo e incertidumbre.

Los precios para la harina de pollo en el mercado son equilibrados ya que al no haber demasiada competencia en el Ecuador esto favorece y da mucha ventaja, al establecer una planta que solo produzca dicho producto resultaría favorable para la economía de la empresa y se referentes para las otras empresas de innovación y su competencia seria mínima.

**Estimación de la demanda actual**

En este aspecto nos encontramos con el aporte de Orjuela & Medina (2002), que indica lo siguiente:

El análisis de la demanda actual, se realiza con el objetivo de determinar el volumen de bienes o servicios, que los consumidores actuales o potenciales están dispuestos a adquirir. Es decir, determinar la posibilidad de capturar una parte del mercado objetivo y ganar una participación en éste, que nos garantice el éxito de seguir adelante con el proyecto.

La Demanda actual presente es calculada en base a los datos reflejados en la pregunta cuatro de la respectiva encuesta, por lo que se puede visualizar que solo existe l 93% de demanda alta dentro del mercado de harina de pollo. Por lo tanto, en base a los cálculos correspondientes se obtiene una demanda actual de:

Tabla 15.

Demanda Actual

|  |  |
| --- | --- |
| Demanda actual | Demanda actual |
| Demanda actual | 150\*93% |
| Demanda actual | 139,5 |

### 4.2.5. Demanda Insatisfecha

Según el aporte de Burbano (2015), podemos encontrarnos en la presencia del siguiente concepto:

La demanda insatisfecha puede presentarse cuando la demanda es mayor a la oferta en un mercado, por la dificultad de acceder a los productos o servicios, la falta de satisfacción con los beneficios de los productos o servicios actuales, problemas con los precios, localización no adecuada, ente otros.

Tabla 16.

Demanda Insatisfecha

|  |  |
| --- | --- |
| Demanda Insatisfecha | Demanda Insatisfecha |
| Demanda Insatisfecha | 139,5\*53% |
| Demanda Insatisfecha | 74 |

La información que se refleja en la presente tabla es resultado de los datos presentados en la pregunta cinco de la respectiva encuesta, con un total de 74 de aprobación con respecto a la alta competencia dentro del mercado de la venta de harina aviar en el país, generando una alta oferta.

**Nicho de mercado**

En la siguiente tabla donde se visualiza la tabulación del nicho de mercado analizando la parte poco atendida del grupo de consumidores en base a los intereses similares de un mercado direccionado a los grupos inexplorados de la línea de productos de la harina de pollo. Presenciando la identificación de los datos detallados de quienes actúan teniendo poca satisfacción hacia sus demandas y necesidades con respecto a lo buscado. Representando las tabulaciones del nicho de mercado, se obtuvo como resultado el 40% que indica poca competencia.

Tabla 17.

Nicho de mercado

|  |  |
| --- | --- |
| Nicho de mercado | Demanda actual \* Factor |
| Nicho de mercado | 74\* 40% |
| Nicho de mercado | **29,6** |

Tomando la tasa de crecimiento del Ecuador para el año 2022, se prevé un incremento del 3,4 % de PIB de acuerdo a los datos de la Comisión Económica de América latina y el caribe y (CEPAL)

Lo que se puede detallar en la tabla 17

Tabla 18.

Proyección

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Años** | **Demanda** |
| 1 | 140 |
| 2 | 144 |
| 3 | 149 |
| 4 | 154 |
| 5 | 159 |

En la tabla de la demanda se estipula que cada año las ventas de la harina de pollo van a ir aumentando, debido a la alta demanda de este producto adquirida por los agricultores, asociaciones y otros. El primer año se estima un 140, el segundo aumentado el 144, a partir del año 3 se detalla que crecerá un 149, por tal motivo será beneficioso, el cuarto año crecerá un 154, por ultima toma de prueba en el año 5 se estima que crecerá un 159.

**Marketing Mix**

**4.2.6. Producto.**

La línea de harina Aviar de la empresa IPROCA S.A. es un producto orgánico obtenido a partir de los residuos del sector avícola sin tratamiento previo, mediante el empleo de vapor, prensado, desecado y moliendo en ópticas condiciones de higiene. Basados en el respeto a la naturaleza, el medio ambiente y los métodos de explotación sostenibles, de acuerdo con necesidades dentro de empresas procesadoras en las que su mayor impacto se radica por las altas tasas de desperdicio y contaminación atmosféricas; lo que provocará que se definan productos, como: harina de pollo a base de residuos de vísceras, sangre, cabeza, y otras partes consideradas desperdicios del ave ya procesada; mismo proceso que se realizara en dos sectores diferentes, el primer sector se encargará de: la separación de los residuos físicos y líquidos, el segundo sector se encargará de: el procesamiento de los desechos para convertirlos previamente en polvo, y por último el tercer sector es el encargado de: realizar las divisiones de los líquidos de las vísceras y demás partes del ave mediante su extracción de sustancias.

Mediante la presentación siguiente del producto:

Figura 13. Producto

En lo referente al logotipo, este representará los productos de la empresa y será usado como símbolo propio para la imagen corporativa de la misma, acompañado del eslogan “Amamos lo que hacemos”, mismo que estará presente en todos los servicios relacionados con IPROSA S.A, como serían redes sociales, etc. El logotipo pensado para la empresa es representado mediante un fondo color blanco con la letra “A” a los lados del nombre de la empresa bajo el nombre detallado de su línea de harina de restos aviares, el logotipo representa la limpieza y simplicidad de lo sencillo y practico, asemejando a la transparencia y el compromiso ambiental.



Figura 14. Eslogan



Figura 15. Logo

**4.2.7. Precio**

El precio de la Harina de Desecho de Pollo se establece tomando como referencia los valores de las harinas de animales actualmente utilizadas por las empresas que fabrican alimentos concentrados para animales. Estas empresas estarían dispuestas a adquirir este producto si cumple con los estándares de calidad requeridos. La ventaja para estas industrias es que, al contar con un suministro constante y regular de un producto nacional, el precio puede ajustarse para competir con las harinas importadas y nacionales que se utilizan actualmente

El valor propuesto para la harina de pollo sería de $1,00 por kilogramo, y se produciría de manera orgánica. Esto tiene como objetivo tener un impacto significativo en la sociedad y las empresas, pero, sobre todo, concienciar a las personas y otras compañías sobre la importancia del medio ambiente. Para determinar el precio de venta de esta harina, es esencial considerar los precios vigentes de otros insumos utilizados en la industria de alimentos concentrados para animales, como la harina de pescado, carne y sangre

Tabla 19.

Precio

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Precio de la harina de pollo | | |
| Detalle | **Unidad** | **Precio** |
| Residuos del pollo | Kilo | $0,49 |
| Empaque | Unidades | $0,21 |
| Logo | Unidades | $0,10 |
| Total | | **$0,80** |

En este caso los precios de la competencia son muy importantes para nosotros, ya que pueden influir en la estrategia de fijación de precios. Si deseamos ser competitivos, se debe considerar los precios los competidores, optar por igualar los precios de la competencia, superarlos o establecer precios más bajos.

**4.2.8. Promoción.**

La promoción que se va a utilizar es por volumen de compra y será promocionada por medios de comunicación que entre las principales seria las redes sociales, ya que por ese medio se logró captar la atención del público y, por ende, satisfacer las necesidades de las personas y así poder obtener ingresos para la empresa, dando una respuesta más rápida a los nuevos clientes que se quieran sumar a la compra del producto.

Tabla 20.

Promoción

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Publicidad y Promoción | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Redes sociales | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Total | **50** | **50** | **50** | **50** | **50** |

Según lo que se observa en la tabla 19 bajo los precios estimados a gastar en promoción mediante publicidad de redes sociales, se estima un total de $50,00 invertidos en promocionar el producto dentro de todas las plataformas digitales con las que podemos contar para llegar a los nuevos y viejos usuarios.

**4.2.9. Plaza (canales de distribución)**

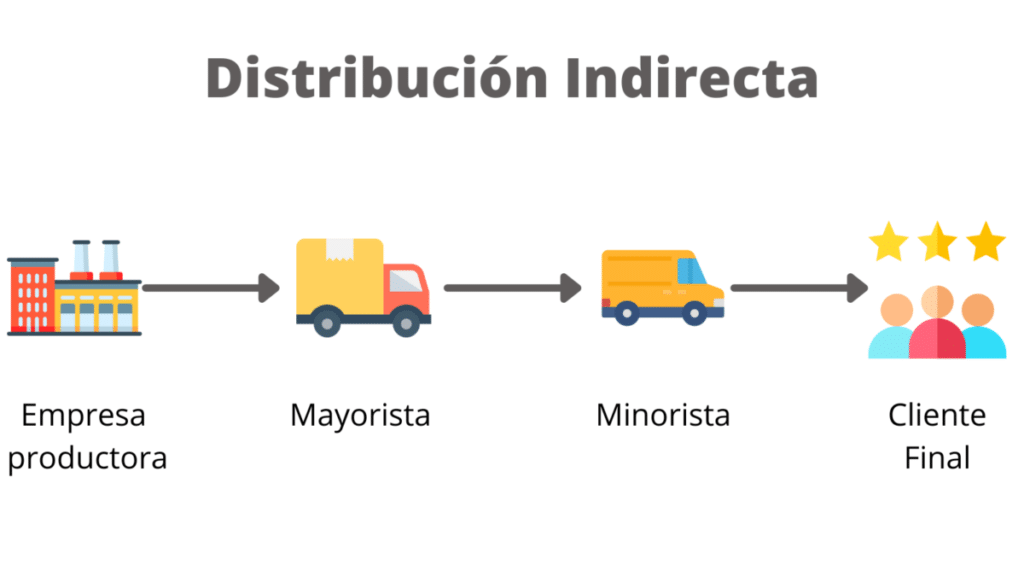
La distribución para el producto se obtiene desde la empresa la cual van a hacer la que produzca la harina de pollo, por lo tanto, los distribuidores darán el producto ya sea mayorista o menorista a los clientes que necesiten, de tal caso la empresa que dará la ****materia prima será la empresa IPROCA S.A, GREENLAND.

Figura 16.Canales de Distribución

**Competencia directa**

**Punta de venta**

El sitio principal de la venta de la empresa IPROCA S.A se realiza en la ciudad de Santo Domingo, en una zona que no esté expuesta a la sociedad ya que los olores que emerge a la hora de producir la harina de pollo son demasiado fuertes, incluso los trabajadores deben tener un uniforme acorde para dicha elaboración.

Al momento que el producto esté terminado se podrá vender en supermercados, mercados, sitios web para promocionar el producto ofertante, tiendas avícolas.

**4.3. Estudio Técnico**

Para conceptualizar a este apartado, procedemos a citar el aporte del autor Regalado (2018), el cual expresa lo siguiente:

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización, identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional.

**4.3.1. Tamaño del proyecto**

Tomando como base la información de la tabla correspondiente a la demanda insatisfecha que es 74 empresas y el 58 % de empresas que según la pregunta 1 de la encuesta, responden que utilizan harina de vísceras para la elaboración de balanceado, asimismo el 100% de empresas que de acuerdo a pregunta 3, adquieren harina para balanceado hasta una vez por mes (Incluido cada semana y cada 15 días) se obtiene el siguiente tamaño del proyecto:

**Demanda insatisfecha total**: 74 \* 58%= 43 empresas que usan harina de vísceras para elaboración de balanceado, y se toman el 100% de empresas que consumen el producto hasta una vez por mes, así:

43\*100%= 43 empresas que de acuerdo a la investigación demandan aproximadamente 1 toneladas por mes de harina aviar, por lo tanto:

43 empresas \* 1 toneladas= 43 toneladas por mes

43 tn \* 1,000 kg/ sacos de 45 kg

**Tamaño del proyecto mensual**: 956 sacos de 45 Kg., sin embargo, para iniciar el negocio se va a producir el 46% aproximadamente del tamaño del proyecto que representa 440 sacos de 45 kilos por mes, lo cual se irá incrementando paulatinamente con el pasar de los años y la demanda del producto.

**4.3.2. Dimensión y características del mercado**

**Distribución de Planta**

En el diseño y la distribución de la empresa “IPROCA S.A” se van a incluir ingresos los cuales son espacios de almacenamiento de materia prima, por otra parte, estará el lado donde se ubicarán los materiales de trabajo, también el lugar de almacenamiento del producto terminado.

* Área de almacenamiento: 3446,39
* Área de equipo de trabajo: 80cm; 120 cm
* Área de limpieza: 1,70 \* 1,70 A: 2,9
* Área de bodega en los productos: 3446.39
* Estacionamiento de los vehículos de carga: 25.00

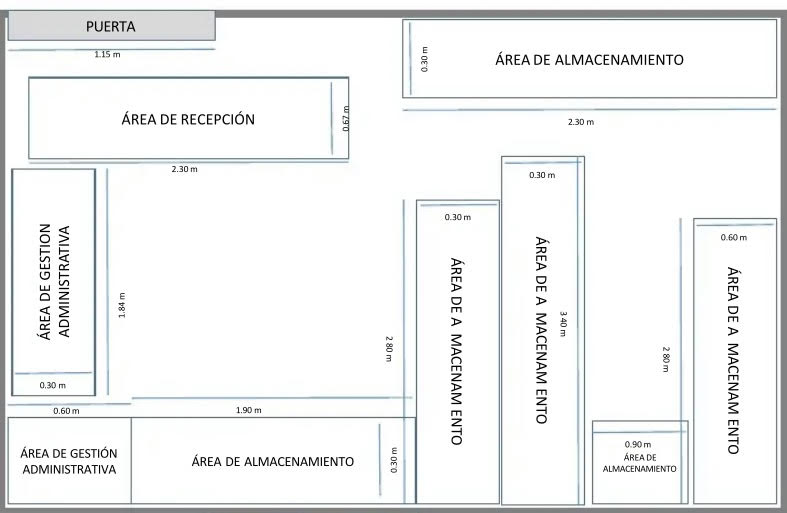


Figura 17. Esquema de distribución de la planta de distribución

**4.3.3. Localización del Proyecto**

La localización óptima del proyecto es la que contribuirá en mayor medida a que se logre la mejor tasa de rentabilidad sobre el capital. Respecto a la localización macro, el presente proyecto se realizará en Ecuador, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, ciudad de Santo Domingo, debido al constante progreso comercial dentro de las actividades procesadoras en especial resaltando la alta tasa de producción avícola en la zona y sus ubicaciones próximas.

**Macro localización**

En lo referente a la localización macro, este proyecto se lo va a realizar en Ecuador, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, ciudad de Santo Domingo, ya que esta ciudad ha estado en constante progreso y se encuentra entre las principales ciudades del país por lo que su economía ha crecido, así como también los números de empresas lo cual da a conocer su empresa en el exterior



Figura 18. Localización del macro proyecto

***Fuente:*** Google Maps

**Micro Localización**

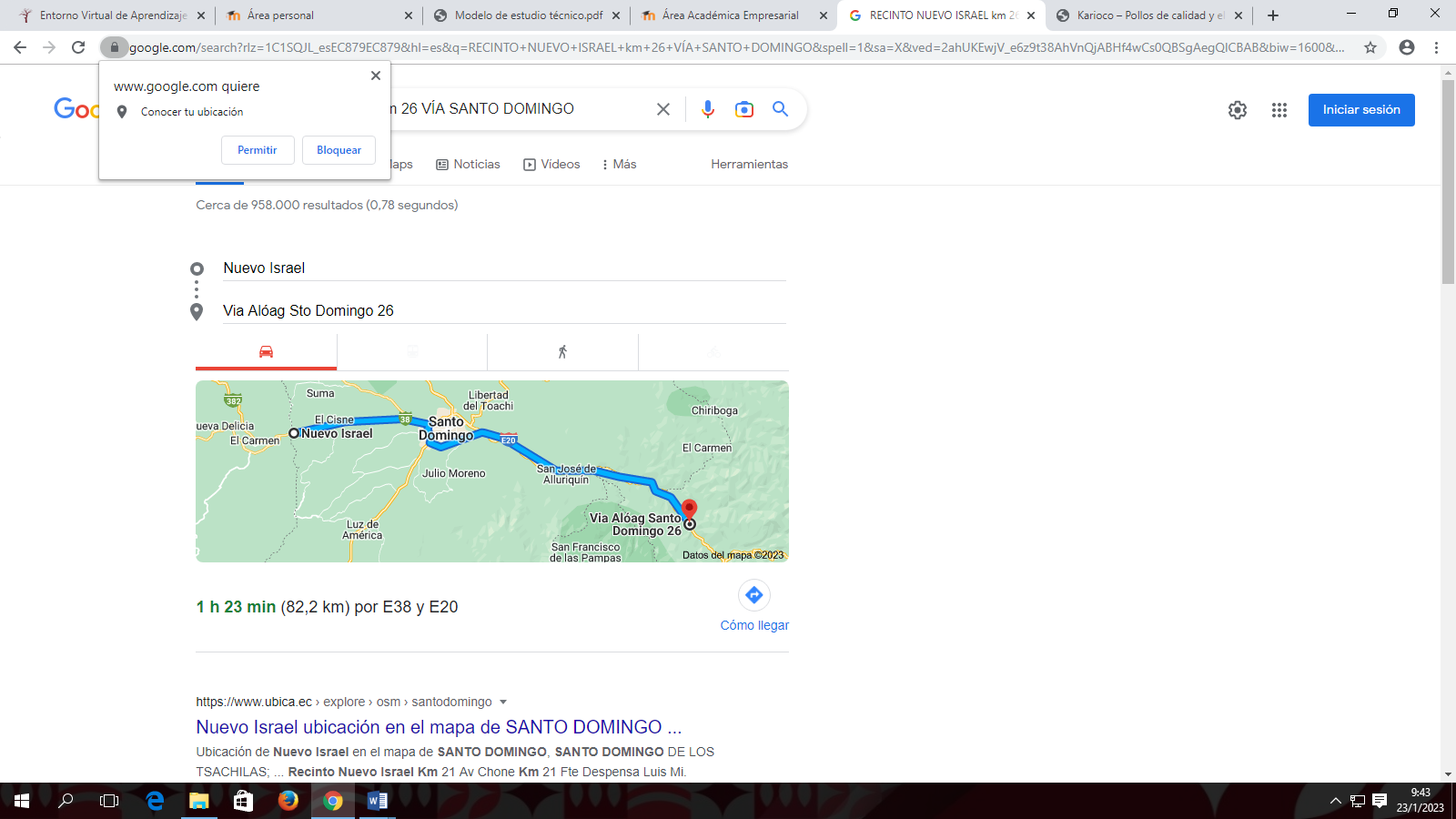
La empresa “IPROCA S.A” se localizará a las afuera del Cantón Santo Domingo de los Tsáchilas en el RECINTO NUEVO ISRAEL km26 VÍA SANTO DOMINGO, donde se fabricarán y comercializarán la harina de pollo a lugares como: empresas, tiendas y asociaciones.

Figura 19. Localización de empresa

***Fuente:*** Google Maps

**METODO BROWN – GIBSON**

**Factores Objetivos**

Al momento de realizar este trabajo para una mejor decisión sobre el terreno de trabajo se tomó en cuenta sobre el método Brown Gibson, donde se realizó un análisis sobre los tres puntos más importantes para la implementación de la empresa y tener un mejor crecimiento ante las competencias del mercado, las cuales fueron:

* Santo Domingo
* Manabí
* Los Ríos

En conclusión, la mejor opción es Santo Domingo ofreciendo una mejor y mayor rentabilidad.

Tabla 21.

Factores Objetivos

|  |  |
| --- | --- |
| LOCALIZACIÓN | C ¡ |
| Los Rios | **150** |
| Manabí | **300** |
| Santo Domingo | **450** |

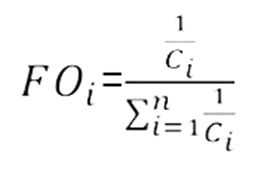
**Fórmula de factor**

Tabla 22.

Cálculo del valor relativo de los factores objetivos FOi

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| SERVICIO | COSTO | | FACTOR |
| Localización | **C¡** | **1/C¡** | **FO¡** |
| Santo Dom. | 450 | 0.002222 | 0.1818182 |
| Manabí | 300 | 0.003333 | 0.2727273 |
| Los Rios | 150 | 0.006667 | 0.5454545 |  |
|  | **TOTAL** | **0.012222** | **1** |

La fórmula utilizada para realizar este cálculo fue la siguiente:

****

**Factores Subjetivos**

**Tabla 22.**

Tabla 23.

Cálculo de la calificación W ¡

|  |  |
| --- | --- |
| FACTOR | ÍNDICE DE IMPORTANCIA RELATIVA (Wj) |
| Clima | 0.33333 |
| Seguridad | 0.66666 |
| Cercanía y proveedores | 0.3333 |
| TOTAL | **1** |

Dentro del estudio de los factores subjetivos se tomaron en consideración tres aspectos importantes: clima, seguridad, cercanía a proveedores. Mismos factores que procedieron a ser evaluados bajo su índice de importancia relativa para proceder a la valoración de estos dentro de la aplicación para la fórmula de factores subjetivos.

**Cálculo de índice RJJ “Clima”**

Tabla 24

Cálculo de índice RJJ “Clima

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| FACTOR | CLIMA | | | | |
| Localización | **Comparación** | | | **Suma** | **Rij** |
| Santo Dom. | 0 | 0 | 1 | 1 | 0.14 |
| Manabí | 1 | 1 | 1 | 3 | 0.43 |
| Los Rios | 1 | 1 | 1 | 3 | 0.43 |
|  | **TOTAL** | | | 7 | 1.00 |

**Cálculo de índice RJJ “Seguridad”**

Tabla 25

Rij Seguridad

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| FACTOR | SEGURIDAD | | | | |
| Localización | **Comparación** | | | **Suma** | **Rij** |
| Santo Dom. | 1 | 1 | 1 | 3 | 0,38 |
| Manabí | 1 | 1 | 1 | 3 | 0,38 |
| Los Rios | 0 | 1 | 1 | 2 | 0,25 |
|  | **TOTAL** | | | 8 | 1,00 |

**Cálculo de índice RJJ “Mano de obra”**

Tabla 26

Cálculo de índice RJJ “Mano de obra”

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| FACTOR | CERCANIA Y PROVEEDORES | | | | |
| Localización | **Comparación** | | | **Suma** | **Rij** |
| Santo Domingo | 1 | 1 | 1 | 3 | 0,43 |
| Manabí | 0 | 1 | 1 | 2 | 0,29 |
| Los Rios | 1 | 1 | 0 | 2 | 0,29 |
|  | **TOTAL** | | | 7 | 1,00 |

Rij Wij  
 0,43 0,38 0,29 0,666

0,14 0,38 0,43 0,333   
 0,43 0,25 0,29 0,333

El cálculo final será demostrado mediante los resultados finales al remplazar los datos en la formula completa mediante el método Brown Gibson.

La mejor localización según el método aplicado es la que sus valores reflejen mayor nivel es: Santo Domingo

Tabla 27

Resultados

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 0,43 | 0,38 | 0,29 | 0,666 | 0,49284 |
| 0,14 | 0,38 | 0,43 | 0,333 | 0,44289 |
| 0,43 | 0,25 | 0,29 | 0,333 | 0,40626 |

**4.3.4. Tecnología del Proceso Productivo**

Para el desarrollo del proyecto en la creación de la empresa “IPROCA S.A”, es necesario contratar una maquinaria que realice la producción para el almacenamiento de los residuos de harina de pollo. Para el uso de la tecnología no será de gran ayuda por lo que el producto es mas de maquinarias y no se requerirá del tanto el uso de tecnología, con excepciones que pueden ser publicaciones, recomendaciones por parte de empresas, asociaciones de avicultores entre otros. Para la elaboración del producto se necesitará: Tolva de descarga, Carga de digestor, Tornillo sin fin, Hidrólisis, Envasado.

**4.3.5. Ingeniería del proyecto**

El objetivo que pretenden las investigaciones para lograr una tecnosfera responsable es conseguir sistemas de fabricación integrados en la sostenibilidad formando la eco esfera como un todo integrado sin solución de continuidad entre la naturesfera y la tecnosfera. (Ávila, 2018, pág. 5). La ingeniería de proyectos es aquella etapa en la que se definen los recursos necesarios para la ejecución de planes o tareas: máquinas y equipos, lugar de implantación, tareas para el suministro de insumos, recursos humanos, obras complementarias, dispositivo de protección ambiental, entre otro.

Por ende, es aquella a la que se la conoce por generar la mayor eficiencia económica desde el punto de vista de la sociedad.

**Flujograma de Proceso** El flujograma de proceso y el diagrama de flujo que se utilizarán representan los pasos o etapas para la entrega de un producto terminado para los comerciantes, quienes podrán adquirir el producto de bajos costos, dentro de este proceso es importante recalcar que una de las actividades más importante es la preparación de la harina de pollo ya que se tiene que saber si la pluma cumple con las estándares de calidad ,ya que de este dependerá el éxito del producto, porque un producto en mal estado, o de mal gusto no agradará a ningún cliente, terminándolo por perder, cosa que no se desea.

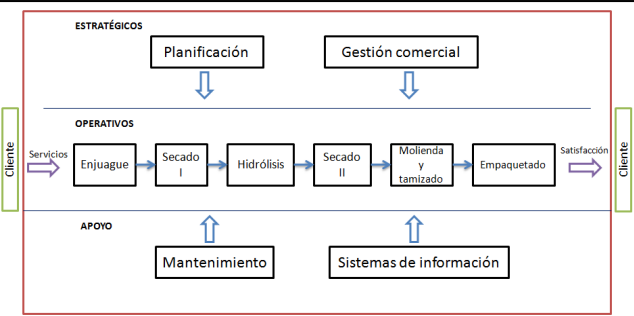
****

Figura 20. Flujograma

**4.3.6. Maquinaria y Equipos**

Tabla 28.

Maquinaria y Equipo

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombre | Descripción | Imagen |
| Máquina de secado | Los secadores industriales son los encargados de eliminar o reducir la humedad de un producto, por medio del calor mediante ventiladores. | Vista de DISEÑO DE UNA MÁQUINA SECADORA DE GRANOS DE ARROZ PORTÁTIL CON  CAPACIDAD DE SILO DE 7M3 PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ARROCEROS DE LA  REGION LAMBAYEQUE-PERÚ | INGENIERÍA: Ciencia, Tecnología e |
| Digestor | Un biodigestor es un recipiente o tanque (cerrado herméticamente) que se carga con residuos orgánicos. En su interior se produce la descomposición de la materia orgánica para generar biogás. | Digestor totalmente automatizado para una digestión Kjeldahl segura |
| Molino de martillo | Es una máquina destinada para procesos como trituración y molienda, es un tipo de molino de impacto o percusión, tienen la ventaja de ser capaz de procesar muchos tipos de materiales | Molino de Martillos |
| Tamiz vibratorio | Es una máquina de tamizado que vibra alrededor de su centro de gravedad. La vibración de las mallas se realiza mediante masas excéntricas en los extremos inferior y superior de la pieza generadora de movimiento. | Separador por Tamices Vibratorio |

**Mano de Obra**

La mano de obra que se empleará para los procesamientos de creación y comercialización del producto contará con:

Una mano de obra directa conformada por 5 empleados fijos que laborarán las 8 horas diarias con un sueldo a base de sus puestos a desempeñar más sus beneficios sociales que por ley corresponden a diferencia de los vendedores que trabajarán también bajo comisiones por venta.

En la mano de obra indirecta trabajarán 2 empleados dividiendo sus actividades para el área de producción y el área de almacenamiento y despacho que trabajarán bajo el sueldo básico actual más sus beneficios sociales.

Tabla 29.

Mano de obra indirecta

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CARGO** | Estado | **CANTIDAD** | **SUELDO** | **13ro** | **14to** | **APORTE PATRONAL** | **F. RESERVA** | **VACACIONES** | **SUELDO Y BENEFICIOS** | **GASTO MENSUAL** |
| Gerente | MOI | 1 | $ 750,00 | $ 62,50 | $ 37,50 | $ 91,13 | $ 62,50 | $ 31,25 | $ 1.034,88 | $ 1.034,88 |
| Secretaria/contador | MOI | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |
| Vendedores | MOI | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |
| Guardia | MOI | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |
| Bodeguero/ empacador | MOI | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |

Tabla 30.

Mano de obra directa

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CARGO** | Estado | **CANTIDAD** | **SUELDO** | **13ro** | **14to** | **APORTE PATRONAL** | **F. RESERVA** | **VACACIONES** | **SUELDO Y BENEFICIOS** | **GASTO MENSUAL** |
| Operador | MOD | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |

**4.4. Estudio Administrativo**

**4.4.1. Formulación estratégica: Análisis Situacional.**

Tabla 31.

FODA

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas**  • Lote de terreno apto para la ampliación de la actividad industrial.  • Misión y visión orientada a la satisfacción del cliente.  • Sistemas de refrigeración en perfecto estado y con capacidad disponible. | **Oportunidades**  • Oferta de pollos todo el año  • Acceso a materia prima libre de enfermedades (Proveedores) |
| **Debilidades**  • Escasa formación gerencial del personal  • Manejo no productivo del desperdicio del proceso de beneficio  • Camiones transporte insuficiente y en mal estado por falta de repuestos. | **Amenazas**  • Incremento de importación de canales congeladas  • Aumento del consumo y disminución de precios de carne bovina y porcina • Competencia con comercializadoras internacionales ya establecidas |

**Fortalezas**

• Lote de terreno apto para la ampliación de la actividad industrial: Cuentan con un terreno necesario para la expansión de la empresa

• Misión y visión orientada a la satisfacción del cliente: Cumplen con todas las características de calidad para la satisfacción del cliente

• Sistemas de refrigeración en perfecto estado y con capacidad disponible: Por lo tanto, las vísceras de pollo siempre se van a encontrar en buen estado de compensación

**Oportunidades**

• Oferta de pollos todo el año: Cuentan con los pollos de los galpones propios

• Acceso a materia prima libre de enfermedades: Por la calidad y cuidado de los pollos no van a frecuentar enfermedades

**Debilidades**

• Escasa formación gerencial del personal: En ocasiones no suele frecuentar el líder en la formación del personal

• Manejo no productivo del desperdicio del proceso de beneficio: Las sobras o desperdicios muchas veces no es bien utilizado

• Camiones transporte insuficiente y en mal estado por falta de repuestos: Al ser una nueva empresa no cuenta con el abastecimiento de transportes de buena calidad

**Amenazas**

• Incremento de importación de canales congeladas: Unidades primarias de la carne que resulta del animal una vez insensibilizado para su comercialización.

• Aumento del consumo y disminución de precios de carne bovina y porcina: Aparición del aumento en la demanda del consumo de animales de criaderos.

• Competencia con comercializadoras internacionales ya establecidas: Aparición de nuevas empresas que trabajan en conjunto con cadenas internacionales que envían su materia prima de calidad a nuestro país.

**Valores corporativos:**

* Escucha: La escucha es un valor empresarial que implica libertad de expresión. Es muy importante que nuestro equipo y nuestros clientes sientan que los escuchamos y que tenemos en cuenta lo que nos dicen.
* Resolución. Es la capacidad para resolver problemas. ¿Verdad que si consideras que una persona es resolutiva acudirás a ella cuando tengas un problema? Con tu empresa puede ocurrir lo mismo si implantas la resolución como uno de tus valores empresariales.
* Lealtad. Si nos mostramos leales y fieles con nuestro equipo y nuestros clientes, ellos nos devolverán esa fidelidad. El impulso de reciprocidad está insertado en la naturaleza humana desde sus orígenes.

**4.3.1.3. Misión**

Dentro de la empresa la misión es:

Ser reconocidos como una empresa líder del sector alimentario en Ecuador, por su alta calidad de producto, capacidad de innovación. Profundo conocimientos de sus clientes, excelentes servicios y fomentando siempre el desarrollo agropecuario del país.

# 4.3.1.4. Visión

La visión es llegar a ser una empresa a la vanguardia del sector alimentos en Ecuador, satisfaciendo las necesidades de nuestros consumidores, con la marca que generen valor agregado, con centros de distribución en todo el territorio nacional, sustentado en un equipo humano íntegro y de excelencia.

Tabla 32.

Objetivos estratégicos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Perspectiva** | **Objetivo** | **Meta del objetivo** |



Mejorar la satisfacción del consumidor a un 90% en el año 2025

Perspectiva Cliente - Merado

Perspectiva de Procesos

Alcanzar un mayor número de clientes a un 80% en el año 2025

En el 2025 lograr ser una empresa reconocida a nivel nacional por su producto de calidad a un 90%

Captar a candidatos calificados o con la capacidad de adquirir las competencias necesarias para el puesto que desempeñarán y los objetivos de la empresa.

Estudiar la factibilidad económica, administrativa y la constitución legal de la empresa

Profundo conocimientos de sus clientes, excelentes servicios y fomentando siempre el desarrollo agropecuario del país.

Perspectiva Financiera



Lograr un incremento de personal capacitado y con experiencia en todas las áreas un 75% en el año 2025

Perspectiva de Talento Humano

**4.4.2. Organigrama**

|  |
| --- |
|  |
| GERENTE  CONTADOR |
|  |
| VENDEDORES  BODEGUERO |
|  |
| OPERADOR |
| GUARDIAS |

Figura 21 Organigrama

**4.4.3. Funciones del Talento Humano**

**Gerente General de la empresa IRPOCA S.A:** El gerente que va a necesitar la empresa, una persona que tenga conocimientos y experiencia en las áreas administrativas, finanzas y comunicación

**Objetivo:** Planear, definir, desarrollar y velar por el cumplimiento de las políticas y estrategia establecidas

**Naturaleza**

* Saber planificar, controlar, dirigir y organizar
* Conocimientos en todas las áreas de la empresa
* Ser empático

**Responsabilidad**

* Supervisar los controles que se llevan a cabo dentro y fuera de la empresa
* Inspeccionar que todos los trabajadores cumplan con las normas
* Constante reunión con auditoria

**Perfil del cargo**

* Profesional en Ingeniería Industrial
* 2 años en industrias alimenticias o similares

**Requisito de cargo**

* **Formación profesional:** Universitaria
* **Grado académico en maestría:** Maestría en Industria, talento humano
* **Especialización:** Maestría en procesos alimenticios
* **Experiencia**: 4 años
* **Otros:** Conocimientos en sistemas contables, software e ingles

**Relación jerárquica:** Comunicar al gerente y dueño de la empresa

**Funciones:** Almacenamiento de la materia prima (vísceras) para la elaboración del producto

**Contador de la empresa IPROCA S.A:** El contador se tomará con una mayor responsabilidad para el manejo y control del registro de activos y pasivos de la empresa y, algunas veces, efectúa todos sus pagos correspondientes, como el pago de nóminas a trabajadores.

**Objetivo:** El objetivo del contador es analizar e interpretar información financiera cuantitativa y cualitativa para la toma de decisiones en las organizaciones; con actitudes y valores, visión y generador del cambio en su ámbito social.

**Naturaleza:**

* Diseña, gestiona y ejecuta las estrategias económicas y financieras
* Interpreta la información contable para el planeamiento, el control y la toma de decisiones.
* Forma parte de las decisiones gerenciales, en base a la interpretación de la información contable y financiera.

**Responsabilidad:**

* Elaborar estrategias y establecer metas
* Hacer auditorias
* Asesorar financiera y tributariamente

**Perfil del cargo:**

* Realizar informes financieros
* Conocimiento sobre avanzado sobre la administración de empresa.
* Poseer un buen rendimiento y respeto hacia los demás.

**Requisito de cargo**

* **Formación profesional:** Título universitario.
* **Grado académico en maestría:** Licenciado en contaduría
* **Especialización:** Finanzas.
* **Experiencia:** 2 Años de experiencia o 3 años de experiencia laboral.

**Relación jerárquica:** Toda información o acción tendrán que pasar a conocimiento del Gerente.

**Vendedor de la empresa IPROCA S.A.** Es la persona que tiene encomendada la venta o comercialización de productos o servicios de una compañía.

**Objetivo:** Su objetivoprincipal, es que logre vender el servicio o producto en el menor tiempo posible sin perder la calidad del producto.

**Naturaleza:**

* Ser una persona responsable
* Mantener la calma en situación criticas
* Demostrar competitividad

**Responsabilidad:**

* Capacidad para trabajar bajo presión.
* Habilidad para la comunicación efectiva.
* Capacidad para trabajar en equipo.
* Destrezas para la planificación y la organización de los recursos laborales.
* Iniciativa en la toma de decisiones.

**Perfil del cargo:**

El perfil de un buen vendedor se ajusta a una persona con buenas habilidades de comunicación, de interacción con las personas, capacidad de aprendizaje, y una gran autodisciplina.

**Requisito de cargo**

* **Formación profesional:** Título universitario o Bachiller
* **Grado académico:** Universitario en mercadotecnia
* **Especialización:** Marketing
* **Experiencia:** 1 Año de experiencia

**Relación jerárquica:** Toda información pasar el por el gerente.

**Bodeguero de la empresa IPROCA S.A.:**  Atiende las labores asistenciales difíciles relacionadas con la recepción, distribución y entrega de bienes, asimismo el registro y control de la documentación, entre otras tareas similares.

**Objetivo:** Su objetivoprincipal, es colaborar en la realización del inventario general, para determinar el dato de los faltantes o sobrantes reales y así establecer la propuesta de compras.

**Naturaleza:**

* Puntual
* Eficiente
* Oportuno en el cumplimiento de actividades

**Responsabilidad:**

* Responsable de mantener en buen estado, conservación y vigilancia el uso adecuado de los bienes que están bajo su guarda y cuido.
* Iniciativa en la toma de decisiones.

**Perfil del cargo:**

El perfil de un buen vendedor se ajusta a ser una persona responsable, ya que debe de atender a todos los productos que se encuentren en bodega. Debe ser atento para revisar los estados los productos y estar pendiente de la fecha de caducidad de los diferentes productos. Además, debe seguir procedimientos.

**Requisito de cargo**

* **Formación profesional:** Título universitario o Bachiller
* **Grado académico:** Bachiller unificado
* **Experiencia:** 3 Año de experiencia

**Relación jerárquica:** Toda información pasar el por el gerente.

**Operador de la empresa IPROCA S.A.:**  Estos operarios se encargan, concretamente, de la descarga de la mercancía desde los barcos a otros barcos o bien a otras zonas del puerto.

**Objetivo:** Su objetivo principal es optimizar el espacio que hay disponible en cualquier unidad de transporte de carga (UTC), ya sea un contenedor o la caja de un vehículo.

**Naturaleza:**

* Recepción
* Carga y Estiba de mercadería
* Descarga y entrega de mercadería

**Responsabilidad:**

* Se encarga de cargar y descargar el producto poniendo especial énfasis en la óptima distribución de la mercancía.

**Perfil del cargo:**

El estibador es el trabajador de los puertos. Se encarga de las operaciones de carga y descarga de los buques o barcos empleando maquinaria especializada para el movimiento de la carga.

**Requisito de cargo**

* **Formación profesional:** Título universitario o Bachiller
* **Grado académico:** Grado Superior de Estiba
* **Experiencia:** 1 Año de experiencia

**Relación jerárquica:** Toda información pasar el por el gerente.

**Guardia de la empresa IPROCA S.A.:**  Los guardias de seguridad son responsables de mantener la seguridad de las personas y de las propiedades en un área específica.

**Objetivo:** Su objetivo principal es Proteger los bienes y a los empleados de la empresa manteniendo un entorno seguro y protegido.

**Naturaleza:**

* Aporta a la seguridad ciudadana
* Disminuye los niveles de riesgo
* Utiliza y aplica herramientas de prevención

**Responsabilidad:**

* Proteger los bienes y a los empleados de la empresa
* Mantener un entorno seguro y protegido
* Prestar atención a los indicios de delito o desorden e investigar los altercados.
* Actuar legítimamente en defensa directa de la vida o la propiedad.

**Perfil del cargo:**

Un vigilante de seguridad debe ser: Responsable y estar siempre alerta. Capaz de mantener la calma, a veces incluso ante situaciones difíciles. Atento y amable, y mostrar buenas habilidades de comunicación.

**Requisito de cargo**

* **Formación profesional:** Título Bachiller
* **Grado académico:** Bachillerato unificado
* **Experiencia: 2** Años de experiencias

**Relación jerárquica:** Toda información pasar el por el gerente.

**4.5. Estudio Legal.**

Para el reconocimiento de este apartado, procedo a identificar el aporte del autor Suarez (2020), que expresa lo siguiente:

El análisis legal es el proceso de incorporar datos en su toma de decisiones sobre temas que afectan a los bufetes de abogados y abogados, como la previsión de eventos, la estrategia legal y la gestión de recursos. Cuando se usa correctamente, el análisis legal puede proporcionar una transparencia y conocimiento incomparables sobre los miembros, departamentos y tomadores de decisiones de los asesores legales internos, lo que brinda una ventaja competitiva.

La implementación de un estudio legal es fundamental para la creación o implementación de nuevas empresas, el simple hecho de llevar un registro sobre toda la situación, patentes, documentos importantes es necesario tener un asesor para realizar cualquier acción necesaria para crecer o trabajar sin ningún problema.

**4.5.1. Tipo de empresa.**

La empresa que se está realizando en estos momentos es una ampliación de una línea de producción de la empresa Principal IPROCA, la cual su objetivo principal es en ofrecer materiales para el cuidado de los animales y plantaciones, así mismo la compañía es una Asociación anónima la cual se divide entre dos o más socios que puedan participar y aportar la ayuda necesaria para el crecimiento.

Sin embargo, como dato informativo se indica lo siguiente:

**Permisos de Funcionamiento**

**Superintendencia de Compañías** (Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros, 2023, pág. 11)**:**

* Reservar el nombre de su compañía en la Superintendencia de Compañías.
* Solicitud de aprobación de la constitución de la empresa.
* Minuta de la Superintendencia y 3 copias certificadas de la “Escritura de Constitución” notariadas.
* Copia de nombramiento del representante legal de la organización.
* 3 copias notariadas del depósito bancario y apertura de la cuenta de integración de capital. (El monto mínimo para Cía. Ltda. es $800.00).

**Servicio de Rentas Internas** (Servicios de Rentas Internas, s.f., pág. 4)**:**

* Obtención de Registro Único de Contribuyentes (RUC).

**Requisitos:**

* Original y copia certificada de la Escritura Pública de constitución.
* Original y copia de cédula y papeleta de votación de representante legal.
* Planilla de servicio básico del lugar donde va a iniciar las actividades.

Una vez obtenido el RUC es indispensable cumplir con las siguientes obligaciones:

* Facturación
* Contabilidad
* Declaraciones (IVA-IMPUESTO A LA RENTA)

**Municipio de Santo Domingo** Ministerio de Gobierno (2023)**:**

* Obtención de la Patente Municipal dentro de los 30 días subsiguientes al último día del mes en que se inicia las actividades de la empresa y debe ser renovado cada año.

**Requisitos:**

* Inscripción de la patente por la página web del Municipio.
* Presentación de Ruc original y copia.
* Original y copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.
* Copia de la carta de Impuesto Predial del lugar físico.

**Obtención de la patente por primera vez:**

* Formulario de solicitud inscripción en registro de patentes municipales.
* Copia legible de los estados financieros del periodo contable a declarar.
* Original y copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.
* Original y copia del RUC.
* Original y copia del permiso de bomberos.
* Original y copia de la declaración de impuesto a la Renta.

**Obligaciones con organismos de control**

**Registro Mercantil** (Registro Mercantil, s.f., pág. 9)**:**

* Original y copia de Escritura de constitución de la empresa.
* Original y copia de cédula y papeleta de votación de representante legal.

**Cuerpo de Bomberos** (Cuerpo de Bomberos, s.f., pág. 12)**:**

* Presentar solicitud del permiso del Municipio.
* Copia de factura a nombre del propietario de compra o recarga de extintores.
* Copia de facturas a nombre del propietario de compra de señaléticas, detectores de humo.
* Inspección de las Instalaciones y se seguridad contra incendios por parte del inspector designada por el cuerpo de bomberos.

**IESS** (IESS, s.f., pág. 20)**:**

* Acercarse al IESS para registrar la empresa en historial laboral.
* Copia de RUC.
* Original y copia de cédula y papeleta de votación de representante legal.
* Copia de nombramiento del representante legal.
* Copia de contratos de trabajo legalizados en el Ministerio de Trabajo.
* Copia de último pago de servicio básico

Según laSecretaría de Ambiente del Municipio del Distrito Metropolitano Quito (2023) **Dirección de Regularización Ambiental:**

El proceso de regularización ambiental se lo realiza a través de la herramienta informática SUIA, donde se ingresará la información referente a las características particulares de su proyecto, obra o actividad, una vez concluido este paso el sistema indicará el nivel de impacto ambiental, el tipo de permiso ambiental a obtener (Certificado, Registro o Licencia Ambiental) para regularizar su proyecto.

* Aplicar la normativa ambiental nacional y local en el Distrito Metropolitano de Quito.
* Ejecutar las competencias adquiridas mediante la acreditación ante el Sistema Único de Manejo Ambiental SUMA como Autoridad Ambiental de Aplicación responsable AAA.
* Realizar el respectivo seguimiento ambiental y generar el debido reporte a la Autoridad Ambiental Nacional AAN sobre las acciones realizadas como AAA.
* Aplicar métodos y procedimientos para determinar la aplicabilidad de evaluación de impactos ambientales y procesos de regularización, seguimiento y control de proyectos, obras y/o actividades que generen riesgo o impacto ambiental.
* Emitir criterios técnicos, en aplicación de métodos y procedimientos, referentes al Subsistema de Evaluación de impactos Ambientales según las competencias del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito en prevención, seguimiento y control de contaminación ambiental.
* Realizar inspecciones técnicas de seguimiento y control ambiental, en ejercicio de las atribuciones de la Secretaría de Ambiente como parte del control público, en coordinación con otras instituciones municipales, provinciales o nacionales.
* Levantar información de carácter ambiental, referente a denuncias, regularización, seguimiento y control ambiental para la generación de indicadores y marcos estadísticos para la toma de decisiones y uso público.
* Emitir informes y elaborar borradores de suspensión o revocatoria de autorizaciones administrativas ambientales en función de la normativa vigente para la posterior emisión por parte de la Secretaría de Ambiente.

**Conclusión**

En conclusión, el estudio de mercado es lo que nos va a permitir a nosotros como empresa conocer las preferencia y necesidades de los clientes, esto es favorable ya que nos ayudar adaptar el productor para poder saciar la demanda, por ende, eso nos aumenta la posibilidad de que el producto tenga éxito en el mercado y poder comprender los nichos establecidos.

La accesibilidad y visibilidad de una empresa para los clientes, la reducción de los gastos logísticos en los centros de distribución y el atractivo de sus bienes y servicios son solo algunos de los beneficios clave de elegir la mejor ubicación.

Como resultado se puede concluir que la empresa posee componentes legales y administrativos cruciales que le permitirán operar de la mejor manera en todas las iniciativas que apoyen una cultura de cumplimiento legal interno.

La planificación requiere previsiones financieras precisas; en otras palabras, las opciones de previsión ayudan a una gestión eficiente de los recursos y a una comunicación eficiente.

**Recomendación**

Es fundamental para culminar un proyecto de este tipo buscar información actual y útil para llevar a cabo. La investigación de mercado es relevante porque ayudará a identificar posibles necesidades para la ubicación de la empresa.

Se recomienda utilizar el método de quienes tienen un gran impacto en el crecimiento de la empresa y apoyan la compra de ese producto al momento de decidir una buena ubicación para las operaciones de la empresa. Por último, hay que tener en cuenta que la elección de la ubicación debe estar en consonancia con la estrategia y los objetivos de la empresa.

Se debe establecer una base sólida para una operación eficaz, el cumplimiento de las regulaciones y la protección de los intereses de la empresa y sus propietarios antes de que se puedan desarrollar los aspectos legales y administrativos de la ejecución empresarial.

Es recomendable que cualquier negocio nuevo ingrese con precisión el monto de inversión anticipado para evitar problemas y cifras incorrectas que podrían dañar los documentos de pronóstico financi

**CAPÍTULO V**

**5. Propuesta**

**5.1 Titulo de la propuesta**

Estudio de pre factibilidad para la creación de una línea de producción y comercialización de harina de pollo en la empresa IPROCA S.A.

**5.2 Autores de la propuesta**

* Emily Julieth Andrade Hidalgo.
* Elian Farug Jaramillo Cevallos.

**5.3 Empresas Financiadoras**

* Ninguna.

**5.4 Área de cobertura de la propuesta**

La empresa Iproca S.A esta ubicada en Santo Domingo de los Tsáchilas y Manabí específicamente en el sitio Cantón El Carmen. Logrando el compromiso es que su producto sea de una mejor calidad para cumplir con las expectativas de los clientes en calidad y servicio.

## 5.5 Fecha de presentación

La presentación formal del presente proyecto se desarrolló en el mes de abril del 2023, como trabajo de titulación para la carrera de Administración de Empresas de la Universidad San Gregorio de Portoviejo.

## 5.6 Fecha de terminación

La fecha de entrega de este proyecto está establecida para el mes de septiembre del 2023, previo a la sustentación del mismo.

## 5.7 Duración del proyecto

La Universidad San Gregorio de Portoviejo, basada en la estructura, fases, cumplimiento y aprobaciones respectivas presenta y socializa el cronograma de trabajo con tiempo pertinente y justo para la planificación y desarrollo de proyectos de investigación con propuesta de gestión empresarial de una idea de negocio.

## 5.8 Participantes del Proyecto

* Autores del proyecto
* Tutora de Proyecto
* Docentes de asignaturas y del programa de titulación
* Público en general

## 5.9 Objetivo General

Realizar un estudio financiero que determine la viabilidad de la implementación de la línea de comercialización de Harina de Pollo en la empresa Iproca S.A.

## 5.10 Objetivos Específicos

* Conocer la inversión requerida para llevar a cabo el proyecto.
* Analizar la rentabilidad estimada de la inversión.

## 5.11 Beneficiario Directo

* Autores del proyecto
* Iproca S.A

## 5.12 Beneficiario Indirecto

* Tutora y docentes de titulación
* Público en general
* Plantas Procesadoras de Alimentos

## 5.13 Impacto de la Propuesta

La harina de aviar es rica en proteínas, grasas y minerales, por lo que es una valiosa fuente de nutrientes en la nutrición animal. Estos nutrientes son esenciales para el crecimiento, desarrollo y mantenimiento de la salud animal. Como Equilibrio nutricional la harina de aviar se utiliza como materia prima para la elaboración de alimento para animales. Esto ayuda a complementar la dieta y proporcionar al animal una dieta equilibrada.

Iproca, por su parte generará fuentes de ingreso dando un valor agregado a un producto que es considerado un desperdicio, así logrando mayor utilidad para la empresa.

## 5.14 Descripción de la propuesta

El siguiente proyecto se realiza con la finalidad de determinar la viabilidad de un estudio de prefactibilidad viabilidad de la implementación de la línea de comercialización de Harina de Pollo en la empresa Iproca S.A que se beneficien las personas dedicadas a actividades avícolas y empresas productoras de alimento en el Ecuador. Además de recopilar datos de demanda, oferta y demanda de los clientes en función de sus productos y logística.

Tabla 33

Datos del Emprendimiento

|  |  |
| --- | --- |
| **NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO** | Iproca |
| **TASA DE CRECIMIENTO PRODUCCIÓN** | 2.80% |
| **TASA DE CRECIMEINTO DEL PVP** | 0.72% |
| **TASA DE INFLACIÓN** | 3.58% |
|  |  |

Fuentes: (Ecuador et al., 2022); tomado del Banco Central del Ecuador.

De acuerdo a la fuente mencionada, se estima que la economía crecerá en torno a un 2.80% en comparación con la producción durante el próximo año. Asimismo, se pronostica un incremento del 0.72% en el Producto Interno Bruto (PVP). Además, se ha registrado una tasa de inflación del 3.58%. Estos datos serán utilizados para llevar a cabo los cálculos correspondientes en relación a las proyecciones para los años a continuación.

Tabla 34.

Descripción de la tasa

|  |
| --- |
| TASA INTERÉS ANUAL  15,00%  TASA EFECTIVA MENSUAL  1,17%  TASA DE DESCUENTO  5,14%  TASA INTERNA DE RETORNO  32,13% |

La ejecución de la propuesta en Iproca se llevará a cabo mediante la obtención de un microcrédito con un período de reembolso de 48 meses. Este préstamo conlleva una tasa de interés anual del 15.00% y una tasa de descuento del 5.14%.

Para esta situación, se emplea una tasa mensual efectiva del 1.17% y se ha calculado una tasa interna de retorno Estos valores son de gran relevancia ya que forman la base para realizar los cálculos necesarios destinados a establecer proyecciones y puntos de equilibrio.

**5.14.1 Ingresos**

Tabla 35.

Comercialización en cantidad mensual y anual

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| DESCRIPCIÓN | MES 1 | MES 2 | MES 3 | MES 4 | MES 5 | MES 6 | MES 7 | MES 8 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Harina Aviar (45kg) | 440 | 440 | 440 | 440 | 440 | 440 | 440 | 440 | **5280** | 5428 | 5580 | 5736 | 5897 |
| TOTAL | **440** | **440** | **440** | **440** | **440** | **440** | **440** | **440** | **5280** | **5428** | **5580** | **5736** | **5897** |

Se detallan las ventas mensuales y anuales. Las proyecciones se han establecido con valores constantes para el primer año, mientras que para los años siguientes se han calculado empleando la tasa de crecimiento correspondiente. Estas previsiones son esenciales para orientar la estrategia de comercialización a lo largo de cada mes y año, además de facilitar el seguimiento y control necesario en esta área.

Tabla 36.

Proyección de Ingresos

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **AÑO 1** | **AÑO2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| Harina Aviar (45kg) | 5280 | 5428 | 5580 | 5736 | 5897 |
| PVP | $ 25.50 | $ 25.68 | $ 25.87 | $ 26.05 | $ 26.24 |
| INGRESO DE HARINA AVIAR (45 KG) | $ 134,640.00 | $ 139,406.47 | $ 144,341.68 | $ 149,451.61 | $ 154,742.44 |

Dentro de la estimación de Ingresos, se presenta una descripción detallada de los productos disponibles, acompañada de las cantidades proyectadas para su producción durante un período de 5 años. Asimismo, se indica el precio individual al que se ofrecerán al público, lo que da lugar al cálculo de los ingresos totales para cada producto en particular y para la suma total de todos los productos. A través de esta información, se logra obtener una proyección de los ingresos brutos basados en las cantidades de producción previstas.

**5.14.1 Costo de materiales directos**

Tabla 37.

Costos y gastos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| MATERIA PRIMA | CANTIDAD | P. U | Total |
| Vísceras de pollo | 1628 | 0 | 0 |
| Quimico caldero posca | 39.6 | 6 | 237.6 |
| Aceite transmisor | 83.6 | 5.8 | 484.88 |
| Termin 8 | 39.6 | 4.77 | 188.892 |
| Biomix | 39.6 | 33.5 | 1326.6 |
| Luptapol | 39.6 | 4.5 | 178.2 |
| Funda de poliestireno | 440 | 0 | 0 |

Los gastos relacionados con la materia prima directa abarcan los montos asociados a las cantidades requeridas para la elaboración de harina de vísceras, tales como el termin 8, luptapol, biomix. Esta evaluación permite establecer la cantidad precisa necesaria para la elaboración de lo planificado en términos mensuales.

Tabla 38.

Sueldo y Salarios

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| SUELDOS Y SALARIOS |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| CARGO | Estado | **CANTIDAD** | **SUELDO** | **13ro** | **14to** | **APORTE PATRONAL** | **F. RESERVA** | **VACACIONES** | **SUELDO Y BENEFICIOS** | **GASTO MENSUAL** |
| Gerente | MOI | 1 | $ 750,00 | $ 62,50 | $ 37,50 | $ 91,13 | $ 62,50 | $ 31,25 | $ 1.034,88 | $ 1.034,88 |
| Secretaria/contador | MOI | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |
| Vendedores | MOI | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |
| Guardia | MOI | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |
| Operador | MOD | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |
| Bodeguero/ empacador | MOI | 1 | $ 500,00 | $ 41,67 | $ 37,50 | $ 60,75 | $ 41,67 | $ 20,83 | $ 702,42 | $ 702,42 |
| GASTO SUELDOS Y SALARIOS - producción |  | 6 | $ 3.250,00 | $ 270,83 | $ 225,00 | $ 394,88 | $ 229,17 | $ 135,42 | $ 4.546,96 | $ 4.546,96 |

De acuerdo con el análisis realizado, esta tabla detalla los montos asociados a los salarios que reciben los individuos contratados para ocupar los puestos de gerente, vendedor, operador, etc. Estos roles son esenciales para atender las demandas de los clientes en cuanto a la preparación y entrega del producto.

Tabla 39.

Gastos mensuales de la mano de obra

|  |  |
| --- | --- |
| MANO DE OBRA DIRECTA | $ 702.42 |
| MANO DE OBRA INDIRECTA | **3,844.54** |

Dentro de la estructura de la empresa de servicios con producción propia a la que pertenece a la empresa Iproca, se destina un monto de $3,844.54 para la mano de obra indirecta y para la directa un monto de $702.42

Tabla 40.

Servicios básicos de la empresa

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **GASTO MENSUAL** |
| Agua | 180.00 |
| Energía eléctrica | 200.00 |
| **Total** | **380.00** |

La tabla exhibe los costos completos asociados a los servicios esenciales, con un promedio de $380 como cifra central. Estos montos se derivan de los consumos diarios de agua, electricidad, que han sido calculados para su determinación.

Tabla 41.

Transporte y publicidad.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| DESCRIPCIÓN | **GASTO MENSUAL** |
| Transporte | 1,374.00 |
| Publicidad | 50.00 |
|  |  |
| Total | **1,424.00** |

Dentro de la tabla correspondiente a transporte y publicidad, se presentan los montos mensuales necesarios. Se destina $50 para la promoción en plataformas de redes sociales, mientras que se asignan $1,374 para cubrir los desplazamientos mínimos requeridos en términos de transporte.

Tabla 42.

Gastos de depreciación mensual

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **GASTO MENSUAL** |
| Gasto de Depreciación Mensual | $362.67 |

Los gastos de DM son de $362.67 en su totalidad.

Tabla 43.

Estado de costos de producción proyectados

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Materia Prima Directa |  |  |  |
| Inventario Inicial de Materia Prima |  | - |  |
| Compras | 2,416.17 |  |  |
| Fletes | - | 2,416.17 |  |
| Material Disponible |  | **2,416.17** |  |
| Menos: Inventario Final |  |  |  |
| Material Utilizado en Producción |  | **2,416.17** |  |
| Menos: Inventario Final de Materia Prima |  | - |  |
| Materia Prima Directa (Utilizada) |  |  | **2,416.17** |
| Mano de Obra Directa |  |  |  |
| Sueldos de Fabricación |  | 702.42 |  |
| Menos: Mano de Obra Indirecta |  |  |  |
| Mano de Obra Directa |  |  | **702.42** |
| Mano de Obra Indirecta |  | 3,844.54 |  |
| Servicios Básicos |  | 380.00 |  |
| Transporte |  | 1,374.00 |  |
| Publicidad |  | 50.00 |  |
| Depreciación |  | 362.67 |  |
| Costos Indirectos de Fabricación |  |  | **6,011.21** |
| Costos de Productos Fabricados |  |  | **9,129.80** |
| Unidades Producidas |  |  | **440.00** |
| COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN |  |  | $ 20.75 |

Dentro de la tabla, se desglosan de manera exhaustiva los costos de producción estimados, que engloban el costo unitario de producción. Estos valores comprenden los cálculos detallados previamente, que abarcan la materia prima directa, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

Tabla 44.

Gastos totales

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **DESCRIPCIÓN** | **MENSUAL** | **AÑO 1** | **AÑO2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| GASTO SUELDOS Y SALARIOS | $ 4,546.96 | $ 54,563.50 | $ 56,516.87 | $ 58,540.18 | $ 60,635.92 | $ 62,806.68 |
| GASTO SERVICIOS BÁSICOS | $ 380.00 | $ 4,560.00 | $ 4,723.25 | $ 4,892.34 | $ 5,067.49 | $ 5,248.90 |
| GASTO COMBUSTIBLE |  | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| GASTO TRANSPORTE | $ 1,374.00 | $ 16,488.00 | $ 17,078.27 | $ 17,689.67 | $ 18,322.96 | $ 18,978.92 |
| GASTO ARRIENDO | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| GASTO PUBLICIDAD | $ 50.00 | $ 600.00 | $ 621.48 | $ 643.73 | $ 666.77 | $ 690.65 |
| OTROS GASTOS |  | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| **SUBTOTAL GASTOS** | $ 6,350.96 | $ 76,211.50 | $ 78,939.87 | $ 81,765.92 | $ 84,693.14 | $ 87,725.15 |
| % IMPREVISTOS | 5% |  |  |  |  |  |
| **TOTAL, DE GASTOS** | $ 6,668.51 | $ 80,022.08 | $ 82,886.87 | $ 85,854.22 | $ 88,927.80 | $ 92,111.41 |
| **COSTO FIJO UNITARIO** |  | $ 15.16 | $ 15.27 | $ 15.39 | $ 15.50 | $ 15.62 |

La tabla presenta un desglose completo de los gastos totales, tanto mensuales como proyectados para los cinco primeros años. Estos valores se derivan de los cálculos iniciales que fueron presentados en las tablas previas.

Tabla 45

.Depreciación y Amortización

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **AÑOS DEPRECIACIÓN** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| **ACTIVO FIJO** |  |  |  |  |  |  |
| EDIFICIO | 20 | $ 25.50 | $ 25.50 | $ 25.50 | $ 25.50 | $ 25.50 |
| VEHICULO | 5 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| MAQUINARIA Y EQUIPOS | 10 | $ 3,001.10 | $ 3,001.10 | $ 3,001.10 | $ 3,001.10 | $ 3,001.10 |
| HERRAMIENTAS | 5 | $ 566.00 | $ 566.00 | $ 566.00 | $ 566.00 | $ 566.00 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 3 | $ 633.33 | $ 633.33 | $ 633.33 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| EQUIPOS DE OFICINA | 10 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| MUEBLES Y ENSERES | 10 | $ 101.10 | $ 101.10 | $ 101.10 | $ 101.10 | $ 101.10 |
| OTROS ACTIVOS FIJOS | 2 | $ 25.00 | $ 25.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| **TOTAL, DEPRECIACIÓN** |  | **$ 4,352.03** | **$ 4,352.03** | **$ 4,327.03** | **$ 3,693.70** | **$ 3,693.70** |
| **ACTIVO DIFERIDO** |  |  |  |  |  |  |
| GASTO DE CONSTITUCIÓN | 5 | $ 60.00 | $ 60.00 | $ 60.00 | $ 60.00 | $ 60.00 |
| **TOTAL, AMORTIZACIÓN** |  | **$ 60.00** | **$ 60.00** | **$ 60.00** | **$ 60.00** | **$ 60.00** |

La tabla exhibe los gastos relacionados con la depreciación y la amortización, los cuales son constantes durante los primeros 5 años. Estos gastos reflejan la disminución en los valores de cada activo con el paso del tiempo.

Tabla 46.

Inversión de la propuesta

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **AÑO 0** | **TOTAL** | **% PARTICIPACIÓN** |
| **CAPITAL DE TRABAJO** | $ 9,084.68 | $ 9,084.68 | 19.75% |
| **ACTIVO FIJO** | $ 36,312.00 | $ 36,312.00 | 78.94% |
| EDIFICIO | $ 510.00 | $ 510.00 |  |
| VEHICULO |  | $ 0.00 |  |
| MAQUINARIA Y EQUIPOS | $ 30,011.00 | $ 30,011.00 |  |
| HERRAMIENTAS | $ 2,830.00 | $ 2,830.00 |  |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | $ 1,900.00 | $ 1,900.00 |  |
| EQUIPOS DE OFICINA |  | $ 0.00 |  |
| MUEBLES Y ENSERES | $ 1,011.00 | $ 1,011.00 |  |
| TERRENO | $ 0.00 | $ 0.00 |  |
| OTROS ACTIVOS FIJOS | $ 50.00 | $ 50.00 |  |
| **ACTIVO DIFERIDO** | $ 300.00 | $ 300.00 | 0.65% |
| GASTO DE CONSTITUCIÓN | $ 300.00 | $ 300.00 |  |
| **OTROS ACTIVOS** | $ 300.00 | $ 300.00 | 0.65% |
| MARCAS Y PATENTES | $ 300.00 | $ 300.00 |  |
| **INVERSIÓN TOTAL** | **$ 45,996.68** | **$ 45,996.68** | **100.00%** |

En esta tabla se muestra la IT que se requiere para empezar con la producción de Harina de Vísceras, teniendo un valor de 45,996.88$

Tabla 47.

Inversión por participación

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Inversión** | |  |
| **Descripción** | **% participación** |  |
| Capital de trabajo | 19.75% |  |
| Activo fijo | 78.94% |  |
| Activo diferido | 0.65% |  |
| Otros activos | 0.65% |  |
| **Total** | **100.00%** |  |

La tabla ilustra los porcentajes requeridos en función de la contribución de fondos, procedentes tanto de los socios con una participación del 87.64%, como de la necesidad de obtener un préstamo del 12.36% para satisfacer los objetivos establecidos.

***5.14.2.1 Capital de trabajo y estructura del costo unitario y total***

Tabla 48.

Capital de trabajo

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CAPITAL DE TRABAJO** |  |  |  |
| **DESCRIPCIÓN** | PREVISIÓN | TOTAL MES | TOTAL |
| MATERIA PRIMA | 1 | $ 2.416,17 | $ 2.416,17 |
| GASTOS | 1 | $ 6.668,51 | $ 6.668,51 |
| **TOTAL CAPITAL DE TRABAJO** | **1** | **$ 9.084,68** | **$ 9.084,68** |

En la siguiente tabla se detalla el capital del trabajo dando como resultados de materia prima $2.416,17 y los gastos que se tendrá mensualmente $6.668,51 lo cual el resultado genera un capital de trabajo en total de $9.084,68

Tabla 49.

Estructura del costo unitario y total

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTRUCTURA DEL COSTO TOTAL** |  |  |  |  |  |
| **DESCRIPCIÓN** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| COSTO VARIABLE TOTAL | $ 28,994.06 | $ 30,032.05 | $ 31,107.20 | $ 32,220.84 | $ 33,374.34 |
| COSTO FIJO TOTAL | $ 80,022.08 | $ 82,886.87 | $ 85,854.22 | $ 88,927.80 | $ 92,111.41 |
| **COSTO TOTAL** | $ 109,016.14 | $ 112,918.92 | $ 116,961.41 | $ 121,148.63 | $ 125,485.75 |
| INGRESO TOTAL | $ 134,640.00 | $ 139,406.47 | $ 144,341.68 | $ 149,451.61 | $ 154,742.44 |
| **% UTILIDAD** | **23.50%** | **23.46%** | **23.41%** | **23.36%** | **23.31%** |

En la tabla se muestran los costos unitarios que abarcan los productos requeridos para la elaboración de harina de vísceras, tales como el termin 8, luptapol, biomix. Esta evaluación permite establecer la cantidad precisa necesaria para la elaboración asi también mostrando un cálculo del porcentaje de la utilidad respectiva..

Tabla 50.

Financiamiento

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **FINANCIAMIENTO** |  | **FUENTE** | | |
| **DESCRIPCIÓN** | **INVERSIÓN** | **PROPIA** | **DONACIÓN** | **PRÉSTAMO** |
| **CAPITAL DE TRABAJO** | $ 9.084,68 | $ 4.000,00 |  | $ 5.084,68 |
| **ACTIVO FIJO** | $ 36.312,00 | $ 36.312,00 |  | $ 0,00 |
| EDIFICIO | $ 510,00 |  |  | $ 510,00 |
| VEHICULO | $ 0,00 |  |  | $ 0,00 |
| MAQUINARIA Y EQUIPOS | $ 30.011,00 |  |  | $ 30.011,00 |
| HERRAMIENTAS | $ 2.830,00 |  |  | $ 2.830,00 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | $ 1.900,00 |  |  | $ 1.900,00 |
| EQUIPOS DE OFICINA | $ 0,00 |  |  | $ 0,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | $ 1.011,00 |  |  | $ 1.011,00 |
| TERRENO | $ 0,00 |  |  | $ 0,00 |
| OTROS ACTIVOS FIJOS | $ 50,00 |  |  | $ 50,00 |
| **ACTIVO DIFERIDO** | $ 300,00 |  |  | $ 300,00 |
| GASTO DE CONSTITUCIÓN | $ 300,00 |  |  | $ 300,00 |
| **OTROS ACTIVOS** | $ 300,00 |  |  | $ 300,00 |
| MARCAS Y PATENTES | $ 300,00 | $ 300,00 |  | $ 0,00 |
| **FINANCIAMIENTO TOTAL** | **$ 45.996,68** | **$ 40.312,00** | **$ 0,00** | **$ 5.684,68** |
| **% PARTICIPACION** | **100,00%** | **87,64%** | **0,00%** | **12,36%** |

Basándonos en los datos presentados en la tabla, se evidencia que se demanda una inversión inicial de $45,996.68para establecer el negocio. Al mismo tiempo, se revela que se cuenta con un capital propio total de $40,312.00En consecuencia, es innegable la necesidad de obtener un financiamiento global de $$ 5,684.68, lo que proporcionará los recursos adecuados tanto para el inicio como para la realización de las proyecciones.

Tabla 51

.Financiamiento

|  |  |
| --- | --- |
| **FINANCIAMIENTO** | |
| **DESCRIPCIÓN** | **% PARTICIPACIÓN** |
| PROPIA | 87.64% |
| DONACIÓN | 0.00% |
| PRÉSTAMO | 12.36% |
| **TOTAL** | **100.00%** |

La tabla ilustra los porcentajes requeridos en función de la contribución de fondos, procedentes tanto de los socios con una participación del 87.64%, como de la necesidad de obtener un préstamo del 12.36% para satisfacer los objetivos establecidos.

**5.14.3 Préstamo del proyecto (tabla de amortización)**

Tabla 52.

Tabla de amortización

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
| **No.** | **CAPITAL INSOLUTO** | **INTERÉS** | **CUOTA** | **CAPITAL PAGADO** |
| 1 | $ 5,684.68 | $ 727.64 | $ 1,866.09 | $ 1,138.44 |
| 2 | $ 4,546.23 | $ 556.88 | $ 1,866.09 | $ 1,309.21 |
| 3 | $ 3,237.02 | $ 360.50 | $ 1,866.09 | $ 1,505.59 |
| 4 | $ 1,731.43 | $ 134.66 | $ 1,866.09 | $ 1,731.43 |
| 5 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| **TOTAL** |  | **$ 1,779.68** | **$ 7,464.35** | **$ 5,684.68** |
| La tabla presenta el plan de amortización correspondiente al préstamo requerido, cuyo capital total asciende a $19336.06. En esta tabla, se puede observar una cuota de pago constante de $450.50, que se abonará en un plazo de 60 meses, que coincide con el horizonte proyectado de este estudio financiero de la propuesta  Resumen tabla de amortización Iproca | | | | |
| **No.** | **CAPITAL INSOLUTO** | **INTERÉS** | **CUOTA** | **CAPITAL PAGADO** |
| 1 | $ 5,684.68 | $ 727.64 | $ 1,866.09 | $ 1,138.44 |
| **TOTAL** |  | **$ 1,779.68** | **$ 7,464.35** | **$ 5,684.68** |

La tabla exhibe un resumen de la amortización del préstamo otorgado por la entidad financiera, indicando los conceptos de pago para cada año. Estos valores permanecerán invariables, a menos que surjan regulaciones gubernamentales que provoquen modificaciones retroactivas en las operaciones financieras.

**5.14.4 Estado Financiero**

Tabla 53

. Estado de situación financiero proyectado Iproca

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO | | | | | | |
|  | | | | | | |
| DESCRIPCIÓN | **AÑO 0** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| ACTIVO | **$ 45,996.68** | **$ 81,161.85** | **$ 94,241.34** | **$ 107,385.26** | **$ 121,487.67** | **$ 137,886.67** |
| CORRIENTE | **$ 9,084.68** | **$ 48,661.88** | **$ 66,153.41** | **$ 83,684.36** | **$ 101,540.47** | **$ 121,693.17** |
| CAJA/BANCOS | $ 9,084.68 | $ 48,661.88 | $ 66,153.41 | $ 83,684.36 | $ 101,540.47 | $ 121,693.17 |
| FIJO | **$ 36,312.00** | **$ 31,959.97** | **$ 27,607.93** | **$ 23,280.90** | **$ 19,587.20** | **$ 15,893.50** |
| EDIFICIO | $ 510.00 | $ 510.00 | $ 510.00 | $ 510.00 | $ 510.00 | $ 510.00 |
| DEP. AC. EDIFICIO |  | -$ 25.50 | -$ 51.00 | -$ 76.50 | -$ 102.00 | -$ 127.50 |
| VEHICULO | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| DEP. AC. VEHICULO |  | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| MAQUINARIA Y EQUIPOS | $ 30,011.00 | $ 30,011.00 | $ 30,011.00 | $ 30,011.00 | $ 30,011.00 | $ 30,011.00 |
| DEP. AC. MAQUINARIA Y EQUIPOS |  | -$ 3,001.10 | -$ 6,002.20 | -$ 9,003.30 | -$ 12,004.40 | -$ 15,005.50 |
| HERRAMIENTAS | $ 2,830.00 | $ 2,830.00 | $ 2,830.00 | $ 2,830.00 | $ 2,830.00 | $ 2,830.00 |
| DEP. AC. HERRAMIENTAS |  | -$ 566.00 | -$ 1,132.00 | -$ 1,698.00 | -$ 2,264.00 | -$ 2,830.00 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | $ 1,900.00 | $ 1,900.00 | $ 1,900.00 | $ 1,900.00 | $ 1,900.00 | $ 1,900.00 |
| DEP. AC. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN |  | -$ 633.33 | -$ 1,266.67 | -$ 1,900.00 | -$ 1,900.00 | -$ 1,900.00 |
| EQUIPOS DE OFICINA | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| DEP. AC. EQUIPOS DE OFICINA |  | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| MUEBLES Y ENSERES | $ 1,011.00 | $ 1,011.00 | $ 1,011.00 | $ 1,011.00 | $ 1,011.00 | $ 1,011.00 |
| DEP. AC. MUEBLES Y ENSERES |  | -$ 101.10 | -$ 202.20 | -$ 303.30 | -$ 404.40 | -$ 505.50 |
| TERRENO | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| OTROS ACTIVOS FIJOS | $ 50.00 | $ 50.00 | $ 50.00 | $ 50.00 | $ 50.00 | $ 50.00 |
| DEP. AC. OTROS ACTIVOS FIJOS |  | -$ 25.00 | -$ 50.00 | -$ 50.00 | -$ 50.00 | -$ 50.00 |
| DIFERIDO | **$ 300.00** | **$ 240.00** | **$ 180.00** | **$ 120.00** | **$ 60.00** | **$ 0.00** |
| GASTO DE CONSTITUCIÓN | $ 300.00 | $ 300.00 | $ 300.00 | $ 300.00 | $ 300.00 | $ 300.00 |
| AMORT. AC. GASTO DE CONSTITUCIÓN |  | -$ 60.00 | -$ 120.00 | -$ 180.00 | -$ 240.00 | -$ 300.00 |
| OTROS ACTIVOS | **$ 1,400.00** | **$ 1,400.00** | **$ 1,400.00** | **$ 1,400.00** | **$ 1,400.00** | **$ 1,400.00** |
| MARCAS Y PATENTES / SOFTWARE | $ 1,400.00 | $ 1,400.00 | $ 1,400.00 | $ 1,400.00 | $ 1,400.00 | $ 1,400.00 |
| PASIVO | **$ 5,684.68** | **$ 11,449.40** | **$ 11,037.53** | **$ 9,935.80** | **$ 8,850.30** | **$ 9,244.83** |
| PASIVO CORRIENTES | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| 15% EMPLEADOS |  | 3,072.63 | 3,227.80 | 3,394.91 | 3,662.19 | 3,825.45 |
| IMPUESTO A LA RENTA 22% |  | 3,830.54 | 4,572.71 | 4,809.46 | 5,188.11 | 5,419.38 |
| PASIVO NO CORRIENTES | **$ 5,684.68** | **$ 4,546.23** | **$ 3,237.02** | **$ 1,731.43** | **$ 0.00** | **$ 0.00** |
| PRÉSTAMO A LARGO PLAZO | $ 5,684.68 | $ 4,546.23 | $ 3,237.02 | $ 1,731.43 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| PATRIMONIO | **$ 40,312.00** | **$ 53,893.01** | **$ 67,611.15** | **$ 82,039.52** | **$ 97,603.84** | **$ 113,861.99** |
| CAPITAL SOCIAL | $ 40,312.00 | $ 40,312.00 | $ 40,312.00 | $ 40,312.00 | $ 40,312.00 | $ 40,312.00 |
| UTILIDAD RETENIDA |  |  | $ 13,581.01 | $ 27,299.15 | $ 41,727.52 | $ 57,291.84 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO |  | $ 13,581.01 | $ 13,718.14 | $ 14,428.37 | $ 15,564.32 | $ 16,258.15 |
| PASIVO Y PATRIMONIO | **$ 45,996.68** | **$ 65,342.42** | **$ 78,648.68** | **$ 91,975.32** | **$ 106,454.14** | **$ 123,106.82** |

Los datos presentados en esta tabla representan las categorías estimadas desde el inicio hasta los cinco años subsiguientes, abarcando incluso el préstamo de larga duración obtenido de la institución financiera, el cual es necesario para alcanzar los objetivos corporativos. Este compromiso financiero impacta en las ganancias anuales a lo largo de todos los años. Utilizamos el 22% ya que la empresa contará con 6 trabajadores y por esa razón es considerada como una micro pequeña empresa.

Tabla 54.

Estado de Resultados obtenidos en Iproca

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO** | | | | | |
|  | | | | | |
| **DESCRIPCIÓN** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| **INGRESOS OPERATIVOS** | **$ 134.640,00** | **$ 139.406,47** | **$ 144.341,68** | **$ 149.451,61** | **$ 154.742,44** |
| VENTAS | $ 134.640,00 | $ 139.406,47 | $ 144.341,68 | $ 149.451,61 | $ 154.742,44 |
| **GASTOS OPERATIVOS** | **$ 113.428,17** | **$ 117.330,95** | **$ 121.348,45** | **$ 124.902,33** | **$ 129.239,45** |
| COSTO VARIABLE TOTAL | $ 28.994,06 | $ 30.032,05 | $ 31.107,20 | $ 32.220,84 | $ 33.374,34 |
| GASTO SUELDOS Y SALARIOS | $ 54.563,50 | $ 56.516,87 | $ 58.540,18 | $ 60.635,92 | $ 62.806,68 |
| GASTO SERVICIOS BÁSICOS | $ 4.560,00 | $ 4.723,25 | $ 4.892,34 | $ 5.067,49 | $ 5.248,90 |
| GASTO COMBUSTIBLE | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 |
| GASTO TRANSPORTE | $ 16.488,00 | $ 17.078,27 | $ 17.689,67 | $ 18.322,96 | $ 18.978,92 |
| GASTO ARRIENDO | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 |
| GASTO PUBLICIDAD | $ 600,00 | $ 621,48 | $ 643,73 | $ 666,77 | $ 690,65 |
| OTROS GASTOS | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 | $ 0,00 |
| GASTO IMPREVISTOS | $ 3.810,58 | $ 3.946,99 | $ 4.088,30 | $ 4.234,66 | $ 4.386,26 |
| GASTO DEPRECIACIÓN | $ 4.352,03 | $ 4.352,03 | $ 4.327,03 | $ 3.693,70 | $ 3.693,70 |
| GASTO AMORTIZACION | $ 60,00 | $ 60,00 | $ 60,00 | $ 60,00 | $ 60,00 |
| **UTILIDAD/PERDIDA OPERATIVA** | **$ 21.211,83** | **$ 22.075,52** | **$ 22.993,24** | **$ 24.549,28** | **$ 25.502,98** |
| GASTO FINANCIERO | $ 727,64 | $ 556,88 | $ 360,50 | $ 134,66 | $ 0,00 |
| **UTILIDAD/PERDIDA BRUTA** | **$ 20.484,18** | **$ 21.518,64** | **$ 22.632,74** | **$ 24.414,62** | **$ 25.502,98** |
| 15% EMPLEADOS | $ 3.072,63 | $ 3.227,80 | $ 3.394,91 | $ 3.662,19 | $ 3.825,45 |
| IMPUESTO A LA RENTA 22% | $ 3.830,54 | $ 4.572,71 | $ 4.809,46 | $ 5.188,11 | $ 5.419,38 |
| **UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO** | **$ 13.581,01** | **$ 13.718,14** | **$ 14.428,37** | **$ 15.564,32** | **$ 16.258,15** |

En la tabla que muestra el estado de resultados, se presenta una estimación anual hasta un período de cinco años. Esto abarca desde el primer año con ingresos operativos de $ 134,640.00, hasta alcanzar $ 154,742.44. Estos ajustes en las categorías reflejan un aumento gradual en las utilidades a lo largo de este período.

**5.14.5 Flujo de Caja**

Tabla 55.

Flujo de caja

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **AÑO 0** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| **FUENTES** | **$ 45,996.68** | **$ 134,640.00** | **$ 139,406.47** | **$ 144,341.68** | **$ 149,451.61** | **$ 154,742.44** |
| VENTAS |  | $ 134,640.00 | $ 139,406.47 | $ 144,341.68 | $ 149,451.61 | $ 154,742.44 |
| APORTE DE CAPITAL | $ 40,312.00 |  |  |  |  |  |
| PRÉSTAMO | $ 5,684.68 |  |  |  |  |  |
| **USOS** | **$ 45,996.68** | **$ 117,785.40** | **$ 122,585.51** | **$ 127,031.87** | **$ 131,865.02** | **$ 134,730.58** |
| **PARA INVERSIÓN** | **$ 45,996.68** | **$ 0.00** | **$ 0.00** | **$ 0.00** | **$ 0.00** | **$ 0.00** |
| CAPITAL DE TRABAJO | $ 9,084.68 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| ACTIVO FIJO | $ 36,312.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| ACTIVO DIFERIDO | $ 300.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| OTROS ACTIVOS | $ 300.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| **PARA COSTOS Y GASTOS** |  | **$ 117,785.40** | **$ 122,585.51** | **$ 127,031.87** | **$ 131,865.02** | **$ 134,730.58** |
| COSTO VARIABLE TOTAL |  | $ 28,994.06 | $ 30,032.05 | $ 31,107.20 | $ 32,220.84 | $ 33,374.34 |
| GASTO SUELDOS Y SALARIOS |  | $ 54,563.50 | $ 56,516.87 | $ 58,540.18 | $ 60,635.92 | $ 62,806.68 |
| GASTO SERVICIOS BÁSICOS |  | $ 4,560.00 | $ 4,723.25 | $ 4,892.34 | $ 5,067.49 | $ 5,248.90 |
| GASTO COMBUSTIBLE |  | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| GASTO TRANSPORTE |  | $ 16,488.00 | $ 17,078.27 | $ 17,689.67 | $ 18,322.96 | $ 18,978.92 |
| GASTO ARRIENDO |  | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| GASTO PUBLICIDAD |  | $ 600.00 | $ 621.48 | $ 643.73 | $ 666.77 | $ 690.65 |
| OTROS GASTOS |  | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 | $ 0.00 |
| GASTO IMPREVISTOS |  | $ 3,810.58 | $ 3,946.99 | $ 4,088.30 | $ 4,234.66 | $ 4,386.26 |
| GASTO FINANCIERO |  | $ 727.64 | $ 556.88 | $ 360.50 | $ 134.66 | $ 0.00 |
| 15% EMPLEADOS |  | $ 3,072.63 | $ 3,227.80 | $ 3,394.91 | $ 3,662.19 | $ 3,825.45 |
| IMPUESTO A LA RENTA 22% |  | $ 3,830.54 | $ 4,572.71 | $ 4,809.46 | $ 5,188.11 | $ 5,419.38 |
| PAGO DE CAPITAL PRÉSTAMO |  | $ 1,138.44 | $ 1,309.21 | $ 1,505.59 | $ 1,731.43 | $ 0.00 |
| **FLUJO DE EFECTIVO** | **$ 0.00** | **$ 16,854.60** | **$ 16,820.96** | **$ 17,309.81** | **$ 17,586.59** | **$ 20,011.85** |
| EFECTIVO INICIAL | $ 9,084.68 | $ 9,084.68 | $ 25,939.28 | $ 42,760.24 | $ 60,070.05 | $ 77,656.64 |
| **EFECTIVO FINAL** | **$ 9,084.68** | **$ 25,939.28** | **$ 42,760.24** | **$ 60,070.05** | **$ 77,656.64** | **$ 97,668.49** |

La tabla muestra que el flujo de efectivo inicial en el primer año no varía y es de $ 9,084.68 pero al paso de cada año proyectado y al término de los cinco años existe una diferencia notable en este flujo de efectivo y que aumenta progresivamente.

**5.14.6 Evaluación económica**

Tabla 56.

Punto de nivelación

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNTO DE NIVELACIÓN ANUAL** | **Harina Aviar (45kg)** |
| VOLUMEN | 3999 |
| INGRESO | $ 101,983.78 |
| PRECIO | $ 20.65 |
| CAPACIDAD UTILIZADA | 75.75% |

La tabla nos enseña los puntos de nivelación del producto que se va a comercializar en la nueva línea de Iproca, detallando los volúmenes de venta, ingresos, precios por producto y la utilidad que va a generar cada uno.

**Tabla 57**

Tabla 57.

Punto de equilibrio total

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL** | |
| INGRESO ANUAL | $ 101,983.78 |
| INGRESO MENSUAL | $ 8,498.65 |
| INGRESO DIARIO | $ 283.29 |

Se requiere un ingreso anual de $101,983.78, un ingreso mensual de $ 8,498.65 y un ingreso diario de $283.29 para que el negocio cubra y respalde sus gastos.

Tabla 58.

*Flujo de fondos proyectados IPROCA S.A*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FLUJO DE FONDOS PROYECTADO** | | | | | | |
| **0** | | | | | | |
| **DESCRIPCIÓN** | **AÑO 0** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| DESVENTAJA | -$ 45.996,68 |  |  |  |  |  |
| VENTAJA | $ 0,00 | $ 16.854,60 | $ 16.820,96 | $ 17.309,81 | $ 17.586,59 | $ 20.011,85 |
| VALOR RESIDUAL |  |  |  |  |  | $ 17.293,50 |
| FLUJO NETO | -$ 45.996,68 | $ 16.854,60 | $ 16.820,96 | $ 17.309,81 | $ 17.586,59 | $ 37.305,35 |
| FLUJO ACTUALIZADO | -$ 45.996,68 | $ 16.030,63 | $ 15.216,50 | $ 14.893,21 | $ 14.391,62 | $ 29.035,63 |
| **VAN** | | | | | | **$ 43.570,92** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **B/C** | | | | | | **1,947262265** |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **DESCRIPCIÓN** | **AÑO 0** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** | **AÑO 4** | **AÑO 5** |
| DESVENTAJA | -$ 45.996,68 |  |  |  |  |  |
| VENTAJA | $ 0,00 | $ 17.582,25 | $ 17.377,84 | $ 17.670,31 | $ 17.721,25 | $ 20.011,85 |
| VALOR RESIDUAL |  |  |  |  |  | $ 17.293,50 |
| FLUJO NETO | -$ 45.996,68 | $ 17.582,25 | $ 17.377,84 | $ 17.670,31 | $ 17.721,25 | $ 37.305,35 |
| FLUJO ACTUALIZADO | -$ 45.996,68 | $ 13.306,61 | $ 9.953,63 | $ 7.659,90 | $ 5.813,88 | $ 9.262,66 |
| **TIR** | | | | | | **32,13%** |

**PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (AÑOS)**

Como podemos darnos cuenta en la tabla de evaluación financiera va redactado el flujo de fondo que se proyecta en la empresa IPROCA S.A, dentro de un periodo de 5 años estará detallando el valor actual neto de $43.570,92 con una tasa de retorno de $32,13 lo que permite que el tiempo del proyecto se va a recuperar durante 5 años.

***5.14.7.1 Valor Actual Neto (VAN)***

El Valor Actual Neto de un proyecto es el valor actual/presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta, entendiéndose por flujos de efectivo netos la diferencia entre los ingresos periódicos y los egresos periódicos. Para actualizar esos flujos netos se utiliza una tasa de descuento denominada tasa de expectativa o alternativa/oportunidad, que es una medida de la rentabilidad mínima exigida por el proyecto que permite recuperar la inversión, cubrir los costos y obtener beneficios (Mete, 2014) . Nos vamos a dar cuenta que el tiempo prudente de la empresa para recuperar su inversión es del año 1 hasta el año 5

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | |  | |  |  |  |  |  | TASA DE DESCUENTO | 0,0514 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | $ -45.996,68 | $ 16.854,60 | $ 16.820,96 | $ 17.309,81 | $ 17.586,59 | $ 37.305,35 |
|  |  |  | (1+0.0514)^1 | (1+0.0514)^2 | (1+0.0514)^3 | (1+0.0514)^4 | (1+0.0514)^5 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | $ -45.996,68 | $ 16.854,60 | $ 16.820,96 | $ 17.309,81 | $ 17.586,59 | $ 37.305,35 |
|  |  |  | 1,0514 | 1,1054 | 1,1623 | 1,2220 | 1,2848 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | $ -45.996,68 | $ 16.030,63 | $ 15.216,50 | $ 14.893,21 | $ 14.391,62 | $ 29.035,63 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | VAN= | $ 43.570,92 |  |  |  |  |

***5.14.7.2 Tasa interna de retorno (TIR)***

La TIR (tasa interna de retorno) nos indica la rentabilidad promedio que nos genera el capital que permanece invertido en el proyecto; entonces podemos decir que un proyecto de inversión resulta factible financieramente cuando en todo momento provee saldos positivos es decir si existe suficiente dinero para financiar los gastos de la inversión que implica si se va a poner en marcha o no la operación. (Quiñonez, 2018, pág. 3) .Nos vmos a poder

fijar cual sería la tasa de retorno para poder analizar la empresa empleadamente para las operaciones y solvencias al pasar 5 años estipulados.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| |  | | --- | |  | |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | TIR | 0,3213 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | $ -45.996,68 | $ 17.582,25 | $ 9.834,09 | $ 9.769,21 | $ 9.677,59 | $ 13.633,58 |
|  |  |  | (1+0.6416)^1 | (1+0.6416)^2 | (1+0.6416)^3 | (1+0.6416)^4 | (1+0.6416)^5 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | $ -45.996,68 | $ 17.582,25 | $ 9.834,09 | $ 9.769,21 | $ 9.677,59 | $ 13.633,58 |
|  |  |  | 1,3213 | 1,7459 | 2,3069 | 3,0481 | 4,0275 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | $ -45.996,68 | 13306,60676 | 5632,745704 | 4234,853545 | 3174,965194 | 3385,124216 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | TIR | - 16.262,38 |  |  |  |  |
|  |  | TIR | 32% |  |  |  |  |

**5.14.7 Relación beneficio/costo**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| |  | | --- | |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | $ 16.030,63 | $ 15.216,50 | $ 14.893,21 | $ 14.391,62 | $ 29.035,63 |  |
|  |  |  |  |  | $-45.996,68 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | B/C= | $1,95 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

El análisis b/c es una herramienta que evalúa inversiones considerando factores sociales y medioambientales que no se contemplan en la evaluación estrictamente financiera.

El cálculo del índice de relación beneficio/costo arroja un valor de 1.95, lo que indica claramente que el proyecto es viable y lucrativo para la empresa.

**Indicadores o Ratios Financieros**

Los Ratios financieros juegan un papel importante en la revelación de información actualizada porque muestran la imagen de una empresa en relación con sus estados financieros en una fecha determinada. Permiten a los gerentes analizar información específica y tomar decisiones estratégicas convenientes para la organización.

Los Ratios Financieros son necesarios para medir el desempeño de las empresas. El objetivo de esta investigación es; describir las ratios con su respectiva formula. entre ellos está el ratio de gestión, ratio de rentabilidad y ratio de liquidez.

**Grado de apalancamiento operativo (GAO)**

|  |
| --- |
| 105645,936 |
| 25623,861 |

Mediante el análisis del nivel de apalancamiento operativo, se puede determinar que, por cada unidad de productos vendido, se obtiene un margen de beneficio del 4.12%.

**Grado de apalancamiento financiero (GAF)**

Dado que el índice de apalancamiento financiero supera el valor de 1,09 resulta beneficioso considerar la incorporación de financiamiento externo.

**Grado de apalancamiento total (GAT)**

El análisis revela que, con cada incrementación de un punto porcentual en las ventas, se logra un incremento en la utilidad del 4,43%.

**Rotación de activos totales**

La fórmula ilustra que por cada unidad monetaria de activos en posesión de Iproca, la empresa genera una ganancia de $2,93.

**Índice de endeudamiento**

La proporción de endeudamiento de la compañía Iproca equivale al 12% de su capacidad de pago en comparación con sus pasivos.

**Margen de utilidad bruta**

Por cada dólar generado en ventas, la empresa Iproca logra una rentabilidad del 15% en términos de margen de utilidad bruta.

**Margen de utilidad neta**

0.10

El resultado del cálculo del margen de utilidad neta es del 10%, lo que indica el beneficio obtenido a partir de las ventas de la empresa.

**Rentabilidad económica (ROA)**

La expansión productiva de Iproca se refleja en un incremento cercano al 30% en términos de rentabilidad económica.

**Rentabilidad financiera (ROE)**

El rendimiento financiero se traduce en un beneficio directo del 34%, tomando como base los recursos empleados.

## 5.15 Importancia

La importancia de la harina aviar en la industria alimentaria y la cría de animales se debe a diversos factores esenciales. En primer lugar, esta harina representa una fuente valiosa de proteínas de alta calidad que se emplea extensamente en la alimentación de los animales. Dado que las proteínas son indispensables para el desarrollo, el crecimiento y el mantenimiento de los animales, la harina aviar brinda un perfil nutricional equilibrado que satisface estas demandas esenciales.

El Proyecto implica una inversión que abarca un lapso de 5 años, la cual se compone de mayoría en fondos internos disponibles. Cabe abarcar que este proyecto beneficia directamente a las empresas productoras de alimento y así mismo a los productores y criadores de animales de corral.

**5.16 Metas del Proyecto**

* Lograr una expansión exitosa de la empresa Iproca.
* Satisfacer la demanda de los clientes productores y consumidores del mercado ecuatoriano
* Generar utilidad a largo plazo a base de desperdicios del pollo.

**5.17 Finalidad de la propuesta**

Como objetivo de la propuesta tenemos la implementación de una línea comercial de Harina de Vísceras para el sector agropecuario la cual será distribuida a lo largo del territorio ecuatoriano enfocándonos más en las provincias de Santo Domingo y Manabí. Igualmente, durante la ejecución del proyecto, se tiene previsto introducir capacitaciones para el equipo y una constante mejoría en innovación, con el propósito de brindar a los clientes una experiencia única con nuestro producto que genere confianza al momento de mezclarlo y utilizarlo.

Contribuir con la bioeconomía circular de manera que los desechos orgánicos, se reutilicen de una manera sostenible tanto para el ambiente como para la empresa.

# Referencias

Acosta, Z. M. (2009). FUENTES DE INFORMACIÓN PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN CUANTITATIVA Y CUALITATIVA. *DGPP*, 3/20.

Alcaraz, R. (2011). *Emprendedor Éxito.* México: Educación.

Alzamora, P. F., Gianfranco Mendoza, D. M., & Rosales, R. (2018). *DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE HARINA A BASE PRODUCTIVO DE HARINA A BASE DE PLUMAS DE POLLO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AVÍCOLA EL GALPÓN E.I.R.L.* Piura.

Alzate, O. (2022). *Monografía presentada para optar al título de Especialista en Evaluación Socioeconómica de Proyectos.* Medellín: Ediciones UAntioquia.

Ama. (2019). *Qué es el Marketing.* Washington DC: American Marketing Association.

Ambiental, M. N. (2008). Prospectiva Ambiental Nacional. *Marco Ambiental* .

antropología, Revista Venezolana de Sociología y antropología. (2007). Replanteando la investigación de campo: relatos y lugares. *Resumen*, 1/1.

Ávila, M. (2018). Cómo se forja la tecnosfera de una sociedad responsable. *LA INGENIERÍA DE PROYECTOS*.

Ayala, A. (2018). *Investigación Bibliográfica: Definición, Tipos, Técnicas.* 1/18.

Burbano, H. V. (2015). *“Estudio de la demanda insatisfecha de los productos alimenticios para personas hipertensas y diabéticas y la viabilidad de la creación de un centro de distribución dirigido a este mercado en la ciudad de Tulcán.”.* Tulcan.

Chacón, M. A. (2016). *Estudio de Prefactibilidad para optimizar la producción de harina e plumas hidrolizada de pollo en la empresa PROCINSUR SRL.* Arequipa.

Coca, C. A. (2011). *La demanda. Una perspectivsa de marketing: reflexiones conceptuales y aplicaciones.* PERSPECTIVAS.

Constitucion de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). *Constitucion de la República del Ecuador*. Recuperado el 14 de 12 de 2021, de Lexis: https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/CONSTITUCION-DE-LA-REPUBLICA-DEL-ECUADOR.pdf?fbclid=IwAR0gwL6B0-h7\_fK2jJCkaxVp9TB0h\_UGs9sGaJchCK48ibcZBBW73ttEQIk

Cuerpo de Bomberos. (s.f.). *Cuerpo de Bombero Manta*. Obtenido de https://www.bomberosmanta.gob.ec/

Cumpa, G. M. (2008). Evaluación de la harina de vísceras de pollo en reemplazo de la harina de pescado en el engorde de machos de codorniz japonesa. *Dialnet*, 1-4.

Delgado, F., & Barrios, M. (2019). *PLAN DE INVESTIGACIÓN.* Guatemala : UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

Delgado, M. A. (2019). Comportamiento productivo y análisis sensorial de la carne de pollo alimentados con harina integral de zapallo . *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 3-19.

Diego, M. (2018). DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE HARINA A BASE DE PLUMAS DE POLLO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AVÍCOLA EL GALPÓN E.I.R.L. *Universidad de Piura*, 14-120.

ECHEVERRÍA, H. (2018). Base Legal para DDN en Ecuador. *Observatorio Jurídico de Derechos de la Naturaleza*.

EDEBE. (2022). *El cliente.* RELACIÓN EMPRESA - CLIENTE.

Esan. (2016). El Marketing y sus definiciones. *ESAN BUSINESS*.

Espinoza, F. (2015). Políticas de importación de soya y su impacto en la producción avícola en la provincia de Manabí. *Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas*.

Farrell, D. (2013). *REVISIÓN DEL DESARROLLO AVICOLA.* Australia: FAO.

Garcia, L. M. (2006). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA FÁBRICA PRODUCTORA DE HARINA VIAL A PARTIR DE LA PLUMA DE POLLO.* Guayaquil.

Gianfranco, M. (2018). DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE HARINA A BASE DE PLUMAS DE POLLO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AVÍCOLA EL GALPÓN E.I.R.L. *Universdidad de Piura*, 13-120.

Gómez, A. (2020). *Estudio Técnico de Proyectos.* Ciudad de México: UNAM.

Gonzales, J. E. (1990). *Industrializacion de la harina de pollo a partir de los desechos.* Cali.

Haro, A., & Taddei, C. (2014). Sustentabilidad y economía: la controversia de la valoración ambiental. *SCielo*.

Hereña, R. (2008). Evaluación de la harina de vísceras de pollo en reemplazo de la harina de pescado en el engorde de machos de codorniz japonesa. *UNALM*, 1-4.

IESS. (s.f.). *IESS*. Obtenido de https://www.iess.gob.ec/

INSTITUCIONA, M. L. (2012). ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL DE LA PRIMERA LÍNEA DEL METRO DE QUITO. *MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL*.

Intriago, M. (2015). Políticas de importación de soya y su impacto en la producción avícola en la provincia de Manabí. *Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas*.

ISO. (2016). Desarrollo del concepto calidad. *Nueva ISO 9001:2015*.

Largacha, J. M. (2022). CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA AVÍCOLA EN EL SITIO DEL GUASMO DEL CANTÓN OLMEDO-PROVINCIA DE MANABÍ. *ULEAM* .

Leff, E. (2008). Decrecimiento o desconstrucción de la economía. *Polis*.

Luna, R., & Chaves, D. (2011). Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos. *PROARCA*.

Marco, V. (2018). Análisis de la demanda histórica del producto. *UPSE*, 39-155.

Mendoza, G. (2018). DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE HARINA A BASE DE PLUMAS DE POLLO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AVÍCOLA EL GALPÓN E.I.R.L. *Universidad de Piura* , 14-120.

Mendoza, R., Aguilera, C., & Montemayor, J. (2000). *Utilización de Subproductos Avícolas en las Dietas para Organismos Acuáticos.* Mexico: Universidad Autónoma de Nuevo León.

Mete, L. M. (2014). VALOR ACTUAL NETO Y TASA DE RETORNO: SU UTILIDAD COMO HERRAMIENTAS PARA EL ANÁLISIS EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. *Scielo*.

Ministerio de Gobierno . (2023). *Ministerio de Gobierno*. Obtenido de https://www.ministeriodegobierno.gob.ec/santo-domingo/

Monteza, D. (2018). DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE HARINA A BASE DE PLUMAS DE POLLO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AVÍCOLA EL GALPÓN E.I.R.L. *Universidad de Piura* , 14-120.

Moya, I. (2018). *Estudio de mercado.* Ecuador: Introducción a la Mercadotecnia.

Muñoz, Z. N. (2021). EVALUACIÓN DEL EFECTO DE LA INCORPORACIÓN DE QUINOA. *UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO*, 26-210.

Nuñez, C. (2022). Evaluación de la sostenibilidad ambiental en la Planta de Harinas de Avidesa Mac Pollo S.A. *Universidad San Tomas* .

Orjuela, C. S., & Medina, S. P. (2002). *Guia del estudio del mercado para la evalucacion de proyectos.*

Pastor, F. (2018). DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE HARINA A BASE DE PLUMAS DE POLLO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AVÍCOLA EL GALPÓN E.I.R.L. *Universidad de Piura* , 13-120.

Peña Jaramillo, F. J. (2016). Necesidad de reformar la ley de gestión ambiental con la finalidad de crear unidades de gestión ambiental de forma obligatoria en todas las instituciones públicas. *Universidad Nacional de Loja*.

Quiñonez, É. P. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). *REVISTA DE PRODUCCIÓN, CIENCIAS E INVESTIGACIÓN*.

Regalado, C. E. (2018). *ESTUDIO TÉCNICO.* UA: DESARROLLO EMPRESARIAL.

Registro Mercantil. (s.f.). *Direccion Nacional de Registro Publico*. Obtenido de https://www.registrospublicos.gob.ec/registro-mercantil-santo-domingo/

Rosales, R. (2018). DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE HARINA A BASE DE PLUMAS DE POLLO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA AVÍCOLA EL GALPÓN E.I.R.L. *Universidad de Piura* , 14-120.

Sanchez, M. (2018). DISEÑO DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE HARINA DE PLUMAS DE POLLO, PARA CUBRIR LA DEMANDA DE ALIMENTOS BALANCEADOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL CANTON SANTA ELENA, 2018. *UPSE*, 17-155.

Sánchez, V. (2018). *Diseño de una planta productora de harina de pluma de pollo, para cubrir la demanda de alimentos balanceados en el sector agropecuario en el Cantón Santa Elena 2018.* Santa Elena: UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA.

Sánchez, V. M. (2018). *DISEÑO DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE HARINA DE PLUMAS DE POLLO, PARA CUBRIR LA DEMANDA DE ALIMENTOS BALANCEADOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL CANTON SANTA ELENA.* La Libertad.

Secretaría de Ambiente del Municipio del Distrito Metropolitano Quito. (2023). *Distinción Ambiental*. Obtenido de http://www.quitoambiente.gob.ec/index.php/calidad-y-gestion-ambiental

Segovia. Maria, C., Mamani, S. B., & Nova, P. M. (2021). SUPLEMENTACIÓN DE HARINA DE VÍSCERAS DE POLLO EN LA ALIMENTACIÓN DE TRUCHA ARCO IRIS (Oncorhynchus mykiss) EN ETAPA JUVENIL, EN SAN PABLO DE TIQUINA. *Revista de Investigación e Innovación Agropecuaria y de Recursos Naturales*, 133.

Servicios de Rentas Internas. (s.f.). *Servicios de Rentas Internas*. Obtenido de https://www.sri.gob.ec/web/intersri/home

Silvestrini, R. a. (2008). FUENTES DE INFORMACIÓN PRIMARIAS, SECUNDARIAS Y TERCIARIAS. 1/8.

Suarez, A. (2020). Analisis Legales. *Wp Charms*, 0.

Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros. (2023). *Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros*. Obtenido de https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm

Thompson, I. (2009). Deficinición de un producto. *Marketing-Free* , 1/6.

Vásquez, C. (2020). La competencia empresarial y su aplicabilidad. *Memorias del II Congreso Binacional de Investigación, Ciencia y Tecnología de las Universidades*, 25-41.

Vélez, I. V. (2022). CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA AVÍCOLA EN EL SITIO DEL GUASMO DEL CANTÓN OLMEDO-PROVINCIA DE MANABÍ. *ULEAM* .

Vera, D. (2021). “Implementación de un programa de nutrición alternativa en aves de engorde de estirpes mejoradas. *ESPE*, 18-58.

Verdaguera, C. (2008). Sostenibilidad de los econbarrios. *Cundinamarca*, 2/20.

Vilafuente, S. (2018). Analisis de la demanda. *UPSE*, 38-155.

Vinicio, M. (2018). DISEÑO DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE HARINA DE PLUMAS DE POLLO, PARA CUBRIR LA DEMANDA DE ALIMENTOS BALANCEADOS EN EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL CANTON SANTA ELENA, 2018. *UPSE*, 78- 155.

Yauri, A. (2013). *Valuación de tres niveles de harina de visceras de ave como fuentes de proteína en la alimentación de pollos parrilleros.* Cuenca: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA.

YAURI, U. (2013). *Valuación de tres niveles de harina de visceras de ave como fuentes de proteína en la alimentación de pollos parrilleros.* Cuenca: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA.

Zambrano, N. Y. (2021). EVALUACIÓN DEL EFECTO DE LA INCORPORACIÓN DE QUINOA. *Universidad Tecnica Estatal de Quevedo* , 26-210.

APÉNDICE

# Apéndice

**Apéndice: Árbol del problema**

Aumento de malos olores a la hora del almuerzo

Excesivas quejas por parte de los moradores y trabajadores

Impregnación de olores en ropa de los trabajadores

Alto nivel de contaminación debido al proceso de la elaboración de harina de pollo de la empresa IPROCA S.A

Inapropiados olores en la planta de producción

Escasas maquinarias y equipos para mitigar olores

Inadecuada disponibilidad para el control del proceso

**Apéndice: Formato de encuesta**



1. ¿Cómo considera usted la demanda de la harina de pollo en las empresas?

Alto\_\_\_ Medio \_\_\_ Bajo\_\_\_

1. ¿Cuánto es el consumo que tiene de harina de pollo en la empresa?

Alto\_\_\_ Medio\_\_\_ Bajo\_\_\_

1. ¿Cómo clasifican la harina de pollo al momento de comprar?

Valor energético \_\_\_\_\_ Valor proteico \_\_\_

1. ¿Conoce usted algún sustituto para la harina de pollo en la nutrición?

SI \_\_\_ NO\_\_\_

1. ¿Qué tipos de análisis requieren para elegir un nuevo proveedor?

Todos los días\_\_\_\_ Una vez a la semana\_\_\_\_

Una vez al mes\_\_\_\_ Una vez al año \_\_\_\_

1. ¿Qué precio está dispuesto a pagar por la harina de pollo?

1.50\_\_\_ 2.00\_\_\_ 2.50\_\_\_

1. ¿Cuál es su proveedor habitualmente la harina de pollo?

Panadería\_\_\_ Supermercado\_\_\_ Tiendas de barrios\_\_\_ Otros\_\_\_

1. ¿Determine qué factores considera a la hora de elegir la harina de pollo?

Calidad\_\_\_ Variedad\_\_\_

**Apéndice C: Fotos**



Ilustración . Recolección de desechos y mortalidad de pollos.



Ilustración . Foto tomada al momento de transportar el pollo







Ilustración .Visitas técnicas

Ilustración . Granjas avícolas de proveedores

Ilustración .Realizando Encuestas