



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

**ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TEMA:**

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PROCESADORA DE BALANCEADOS EN EL  
CANTÓN CALUMA, AÑO 2010 - 2011.**

**AUTORES:**

**DARWIN JASMANNY RIVERA ARREGUI  
JOSÉ VICENTE VEGA GUZMÁN**

**DIRECTOR:**

**ING. MARLON GARCÍA**

**PARES ACADÉMICOS:**

**ING. MARIO ESCOBAR  
ING. JAIME ALDAZ**

**2012**

## **II. DEDICATORIA**

A lo largo de mi vida estudiantil ha sido una de las etapas más hermosas de mi vida, en las que he sabido aprovecharlas, con esfuerzo y constancia para poder llegar con éxito a la culminación de mis estudios superiores; en las cuales habido personas importantes quienes me han sabido guiar por el camino del bien para poder llegar a ser una profesional.

A mis padres queridos Carlos Rivera y Elva Arregui, a ellos dedico este trabajo, quienes me han apoyado incondicionalmente en las buenas y en las malas, con su comprensión, su amor y sus sabios consejos, de igual forma a mis hermanos Rocío, Janeth, Graciela, Javier, Freddy y William que con su moral, su cariño y su granito de arena, han logrado que pueda culminar mi carrera y alcanzar mi sueño tan anhelado de llegar a ser un ingeniero comercial.

A mis amigos y compañeros, por brindarme su amistad sincera y con quienes compartimos las aulas en las que pasamos años de estudio, trabajo y responsabilidad para que esta etapa pueda llegar a un final feliz.

A todos ellos dedico este trabajo fruto de mi esfuerzo y dedicación constante que con la bendición de Dios se ha cumplido.

**Darwin Rivera Arregui**

Con mucho cariño a mis padres, Víctor Vega y Ruth Guzmán, quienes me dieron la vida y han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores; a ellos dedico este trabajo fruto de su esfuerzo y constancia, lo cual me ayudado a salir adelante buscando siempre el mejor camino; aunque hemos pasado momentos difíciles siempre han estado apoyándome y brindándome todo su amor, por todo esto les agradezco de todo corazón que estén a mi lado.

A mis hermanos y sus familias, gracias por comprenderme y apoyarme durante mi vida estudiantil, no puedo nombrarlos a cada uno de ellos, pero eso no quiere decir que no me acuerde de ustedes, a todos los quiero mucho por ser una familia muy especial para mí.

A todos mis amigos y compañeros por brindarme su amistad sincera durante mi vida estudiantil, para poder terminar con éxito mi sueño de llegar a ser un ingeniero comercial.

Este trabajo los dedico a todos ustedes, con toda mi alma el haber llegado a mi vida y el compartir todos estos momentos de alegría; son los que nos hacen crecer y valorar a las personas que nos rodea.

**José Vega Guzmán**

### **III. AGRADECIMIENTO**

Queremos dejar constancia del más sentido agradecimiento a Dios, creador del universo y dueño de nuestras vidas, por habernos brindado la suficiente inteligencia, fuerza y valor para terminar con éxito una etapa más de nuestra vida estudiantil.

A la Universidad “Estatad de Bolívar”, institución que se ha mantenido en los últimos tiempos con un liderazgo en todo el país, pues nos abrió sus puertas brindándonos maestros capacitados para poder llegar a ser profesionales aptos para servir a la sociedad.

A todos nuestros maestros y maestras, con quienes tuvimos la oportunidad de conocernos y compartir de manera desinteresada sus conocimientos, los mismos que alimentaron nuestros ideales con sus sabios consejos y experiencias, que nos servirán durante toda nuestra vida profesional.

Agrademos a nuestro director de tesis Ing. Marlon García, por su esfuerzo, sus consejos, sus orientaciones y su manera de trabajar, han sido fundamentales para nuestra formación profesional. Él ha inculcado en nosotras un sentimiento de seriedad, responsabilidad y rigor académico durante el tiempo de realización de nuestro proyecto

De igual forma al Ing. Mario Escobar y al Ing. Jaime Aldaz, nuestros pares académicos, por su ayuda incondicional para el desarrollo de este trabajo.

A todas aquellas personas que de una u otra manera colaboraron o participaron en la realización de este proyecto de investigación.

**Darwin y José**

#### **IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR.**

Ing. Marlon García, Director de Tesis

#### **CERTIFICO:**

Que el trabajo de grado titulado PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BALANCEADOS EN EL CANTÓN CALUMA, AÑO 2010 - 2011, cuyos autores son las señoras: Darwin Jasmanny Rivera Arregui y José Vicente Vega Guzmán, ha sido elaborado bajo los lineamientos y disposiciones reglamentarias establecidas por la Facultad de Ciencias Administrativas Gestión Empresarial e Informática, pudiendo continuar con los demás trámites legales.

Atentamente,

**ING. MARLON GARCÍA**  
**DIRECTOR**

## **V. AUTORÍA NOTARIADA**

Nosotros; Darwin Jasmanny Rivera Arregui y José Vicente Vega Guzmán declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual correspondiente a este trabajo, a la Universidad Estatal de Bolívar, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y normatividad institucional vigente.

## VI. TABLA DE CONTENIDOS

<b>ÍNDICE</b>	<b>PÁGINAS</b>
I. Portada	I
II. Dedicatoria	II-III
III. Agradecimiento	IV
IV. Certificación del Director	V
V. Autoría Notariada	VI
VI. Tabla de Contenido	VII
VII. Lista de Cuadros y Gráficos	X
VIII. Lista de Anexos	XIV
IX. Resumen Ejecutivo en Español	XVI
<b>CAPITULO I</b>	<b>1</b>
1.1. Tema	2
1.2. Antecedentes	2
1.3. Justificación	4
1.4. Objetivos	10
1.4.1. General	10
1.4.2. Específicos	10
1.5. Metodología	10
1.5.1. Métodos	11
1.5.2. Tipos de Investigación	12
1.5.3. Técnicas e instrumentos para la obtención de datos.	13
1.5.4. Universo y muestra.	13
1.5.5. Procesamiento de los datos	14
<b>CAPITULO II</b>	<b>16</b>
<b>2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>16</b>
2.1 Resultado de las Encuestas	16
2.2. Conclusiones	38

<b>CAPITULO III</b>	<b>39</b>
<b>3.1 ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>40</b>
3.1.1 Definición del Producto	40
3.1.2 Análisis de la Demanda y Proyecciones	42
3.1.3 La Oferta, Análisis y Proyecciones	46
3.1.4 Análisis de la Demanda Insatisfecha y Proyecciones	47
3.1.5 Análisis de Precios	48
3.1.6 Capacidad de Producción	49
3.1.7 Análisis de Comercialización	50
<b>3.2 ESTUDIO TÉCNICO</b>	<b>52</b>
3.2.1 Tamaño	57
3.2.2 Localización	58
3.2.3 Ingeniería o proceso productivo	59
3.2.4 Requerimientos	63
3.2.5 Distribución de la Planta	66
<b>3.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL</b>	<b>68</b>
3.3.1 Nombre de la empresa	68
3.3.2 Giro del Negocio	68
3.3.3 Eslogan	69
3.3.4 Logotipo	69
3.3.5 Accionistas	70
3.3.6 Cuadro Directivo	70
3.3.7 Orgánico Estructural	72
3.3.8 Orgánico Funcional	72
<b>3.4 ESTUDIO FINANCIERO</b>	<b>77</b>
3.4.1 Costo Total	77
3.4.2 Inversión Total	78
3.4.3 Financiamiento	79
3.4.4 Estructura de Costos	81

3.4.5	Determinación de los Ingresos	82
3.4.6	Punto de equilibrio	83
3.4.7	Estado de pérdidas y ganancias	85
3.4.8	Estado de situación final	86
3.4.9	Flujo de fondos de efectivo proyectados	87
<b>CAPITULO IV</b>		<b>89</b>
<b>EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL</b>		<b>90</b>
4	Evaluación Financiera	90
4.1	Tasa de rendimiento económica mínima aceptable	90
4.2	Tasa interna de retorno TIR	91
4.3	Índices Financieros.	93
4.4	Evaluación Social	96
<b>CAPITULO V</b>		<b>128</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		<b>129</b>

## VII. LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

### CUADROS

No.		Página
1	Usted se dedica a la crianza de aves	16
2	La producción de su granja es	17
3	Cuantos quintales de balanceado consume semanalmente	18
4	Cuál es la marca de balanceado que adquiere habitualmente para su producción	19
5	Precio que paga por el quintal de balanceado inicial que adquiere para su producción	20
6	Precio que paga por el quintal de balanceado de crecimiento que adquiere para su producción	21
7	Precio que paga por el quintal de balanceado de engorde que adquiere para su producción	22
8	Cómo califica balanceado que adquiere para su producción	23
9	Conoce el contenido nutricional del balanceado que adquiere para su producción	24
10	Estaría de acuerdo con la creación de una empresa procesadora de balanceados en el cantón Caluma	25
11	Los distribuidores de balanceados cumplen con sus expectativas en el momento de adquirir el producto	26
12	Estaría dispuesto a consumir para su producción el balanceado que se produzca en el cantón Caluma	27
13	Usted comercializa balanceado para aves (pollos)	28
14	Qué cantidad de quintales de balanceado para pollos comercializa semanalmente	29
15	Marca de balanceado que comercializa habitualmente	30
16	Precio del quintal de balanceado inicial que comercializa	31
17	Precio del quintal de balanceado de crecimiento que comercializa	32

18	Precio del quintal de balanceado de engorde que comercializa	33
19	El balanceado que comercializa habitualmente en el cantón de qué ciudad lo trae	34
20	Cómo califica el proceso de entrega y abastecimiento de balanceado que comercializa	35
21	Estaría Ud de acuerdo con la implementación de una empresa procesadora de balanceado en el cantón Caluma	36
22	Si le ofrecerían mejores condiciones para la comercialización de balanceado producido en el cantón, usted las aceptaría	37

## GRÁFICOS

No.		Página
1	Usted se dedica a la crianza de aves	16
2	La producción de su granja es	17
3	Cuantos quintales de balanceado consume semanalmente	18
4	Cuál es la marca de balanceado que adquiere habitualmente para su producción	19
5	Precio que paga por el quintal de balanceado inicial que adquiere para su producción	20
6	Precio que paga por el quintal de balanceado de crecimiento que adquiere para su producción	21
7	Precio que paga por el quintal de balanceado de engorde que adquiere para su producción	22
8	Cómo califica balanceado que adquiere para su producción	23
9	Conoce el contenido nutricional del balanceado que adquiere para su producción	24
10	Estaría de acuerdo con la creación de una empresa procesadora de balanceados en el cantón Caluma	25
11	Los distribuidores de balanceados cumplen con sus expectativas en el momento de adquirir el producto	26
12	Estaría dispuesto a consumir para su producción el balanceado que se produzca en el cantón Caluma	27
13	Usted comercializa balanceado para aves (pollos)	28
14	Qué cantidad de quintales de balanceado para pollos comercializa semanalmente	29
15	Marca de balanceado que comercializa habitualmente	30
16	Precio del quintal de balanceado inicial que comercializa	31
17	Precio del quintal de balanceado de crecimiento que comercializa	32
18	Precio del quintal de balanceado de engorde que comercializa	33

19	El balanceado que comercializa habitualmente en el cantón de qué ciudad lo trae	34
20	Cómo califica el proceso de entrega y abastecimiento de balanceado que comercializa	35
21	Estaría Ud de acuerdo con la implementación de una empresa procesadora de balanceado en el cantón Caluma	36
22	Si le ofrecerían mejores condiciones para la comercialización de balanceado producido en el cantón, usted las aceptaría	37

## ANEXOS

No.		Página
1	Materia Prima Directa	98
2	Mano de Obra Directa	98
3	Materia Prima Indirecta	98
4	Depreciaciones	99
5	Mantenimiento	99
6	Amortización	99
7	Sueldos	101
8	Útiles de Aseo	101
9	Útiles de Oficina	101
10	Servicios Básicos	102
11	Depreciaciones	102
12	Sueldos, Promoción y Publicidad	104
13	Intereses	106
14	Terreno	108
15	Construcciones	108
16	Vehículo	109
17	Maquinaria	109
18	Equipo de Oficina	110
19	Muebles y encerres	110
20	Equipo de cómputo	110
21	Elaboración del Proyecto de Factibilidad	145
22	Gastos de Operación	111
23	Asesoría Jurídica	111
24	Materia Prima Directa Mes	113
25	Mano de Obra Directa Mes	113
26	Gastos de Fabricación Mes	113
27	Gastos administrativos y generales	116
28	Gastos de venta	119
29	Gastos Financieros Mensuales	119

30	Amortización	120
31	Formulario del Censo (Productores)	121
32	Formulario del Censo (Comerciantes)	124
33	Formulario de la ficha de Observación Directa	126
34	Formulario de la ficha de Entrevista	127

## IX. RESUMEN EJECUTIVO

El procesamiento de alimentos balanceados puede definirse como el conjunto de operaciones o tratamientos que modifican parcial o totalmente el producto o a su vez prolonga su vida útil, manteniendo en lo posible sus atributos, calidad, color, textura, y especialmente el valor nutritivo que proporciona este alimento a las aves de corral.

Esta definición involucra tiempos de transformación, combinación de productos, períodos, métodos de cocción y almacenaje con procesos industriales, los procesos de industrialización de alimentos balanceados que utilizan integral o parcialmente la materia prima a los que se les somete a un proceso de transformación, el mismo que debe garantizar su calidad.

La Provincia Bolívar posee una amplia gama de ecosistemas en su territorio, lo que ha dado lugar a dos zonas, la Sierra y el Subtrópico; pero a más de esto tiene 7 cantones que son Guaranda, Chimbo, San Miguel, Chillanes, Echeandía, Las Naves y Caluma, éste último Cantón se encuentra en la zona subtropical.

Una gran parte de los agricultores del Cantón Caluma se dedican al cultivo de morocho o maíz duro, soya; que es la materia prima fundamental para elaborar el balanceado, ya que es el principal alimento que utilizan los avicultores para suministrarles en la fase de la crianza y engorde de sus aves.

Los alimentos balanceados se producen a partir materias primas que se diferencian en macro y micro ingredientes, por lo que las porciones adecuadas de los ingredientes garantizan la calidad del producto, beneficiando a los animales o mascotas para su crecimiento y vida saludable, ya que el balanceado es un alimento nutritivo que resulta de la combinación de varios ingredientes, clasificados en 6 grandes grupos: agua, proteínas, grasas, hidratos de carbono, vitaminas y minerales.

Con este panorama, nos planteamos el **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BALANCEADO EN EL CANTÓN CALUMA, AÑO 2010 – 2011.**

Para lo que nos ceñimos a la metodología aprobada en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal de Bolívar.

El proyecto consta de varios capítulos, mencionándose al Capítulo I, con el Tema, los Antecedentes, la Justificación, Los Objetivos, la Metodología, Métodos, Fuentes, Técnicas, Universo y Muestra, etc.

En el Capítulo II se analiza las respuestas de cada una de las preguntas de los dos tipos de encuestas y finaliza con Conclusiones, el Capítulo III comprende el Estudio de Mercado con el análisis de la demanda, la oferta, la capacidad de producción, los precios y la comercialización. El estudio técnico contempla el tamaño, la localización, la ingeniería o proceso productivo y los requerimientos; en el estudio organizacional administrativo se plantea el organigrama estructural y manual funcional. En el Capítulo IV la evaluación financiera, tasa de rendimiento mínimo aceptable, tasa interna de retorno.

En el estudio financiero se determina los costos, inversiones, financiamiento, depreciaciones, amortizaciones, ingresos, punto de equilibrio, estado de resultados, estado de situación final y el flujo de fondos de efectivo proyectados.

Entre los principales indicadores financieros mencionamos:

- Costo total al primer año de \$407.369,80 USD.
- La inversión total es de \$136330,39 USD distribuidos en inversión fija tangible e intangible y Capital de Trabajo.
- El capital propio es de \$56.911,40 USD que corresponde al 41,75% de la inversión total.
- El financiamiento es de \$79.419,00 USD que corresponden al 58,25% de la Inversión total.
- Los ingresos totales al primer año son de \$480.000,00 USD.
- El punto de equilibrio es de \$ 302.311,00 USD.
- La utilidad neta ejercicio al primer año es de \$46.448,40 USD.

- El estado de situación final al 31 de diciembre del año 1 es de \$189.132,29 USD en activos.
- Tasa interna de retorno o recuperación de la inversión (TIR), corresponde al 41,20%
- El periodo de recuperación de la inversión PRI es en menos de 5 años.

La presente investigación arroja resultados positivos en los estudios de mercado, técnico, económico y financiero por lo que el **PROYECTO DE INVERSIÓN** beneficiará a los inversionistas, productores de maíz, soya, trigo y población del Cantón Caluma.

# **CAPITULO I**

## **1.1.TEMA**

### **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BALANCEADO EN EL CANTÓN CALUMA, AÑO 2010 - 2011.**

## **1.2. ANTECEDENTES**

Hacia finales del siglo XIX un industrial aceitero inglés comprimió especialmente para el ganado una mezcla alimenticia equilibrada, este producto fue perfeccionado en 1910 especialmente su procedimiento de compresión dando origen a un alimento en forma de placas, para en 1928, producir cubos y gránulos, creándose la primera granuladora en 1935. ARCE, 2010.

Posteriormente se modificó el alimento en forma de grano o semigrano con partículas apropiadas para la edad y tamaño del ave o animal; y, que no presente un exceso de finos polvos, sino manteniendo una homogeneidad en la distribución de los nutrientes que serían aprovechados en su crecimiento o engorde.

Todos los alimentos balanceados en la actualidad se producen a partir de materias primas que se diferencian en macro y micro ingredientes, por lo que las proporciones adecuadas garantizan la calidad del producto beneficiando a los animales o mascotas sea para su crecimiento y vida saludable.

Entre los Ingredientes, se mencionan ciertos nutrientes que están presentes en el alimento balanceado, los que se clasifican en seis grandes grupos: agua, proteínas, grasa, hidratos de carbono, vitaminas y minerales.

Los orígenes de algunos de estos nutrientes, como las proteínas y grasas pueden ser animales o vegetales; y, en el caso de las vitaminas y minerales son fuentes purificadas. Entre las proteínas de origen animal se encuentran la carne bovina, ovina, aves, pescado y huevo. ARCE, 2010.

Dentro de las vegetales provienen de la soya, maíz, morocho y con respecto a las grasas de origen animal, de las aves como aceite de pollo, de los bovinos como sebo vacuno y de fuentes marinas como los aceites de pescado. Algunas veces se utilizan aceites vegetales de soya y girasol.

El aporte nutritivo de hidratos de carbono, se cumple con la incorporación de granos, principalmente maíz, arroz y trigo; y, en menor medida cebada, avena y otros cereales, las vitaminas son de origen sintético o natural y los minerales son concentrados y purificados a partir de compuestos naturales.

La materia prima o ingredientes ingresan a granel a la planta procesadora para su elaboración y son almacenados en celdas individuales para luego ser molidos en la maquinaria, debiendo superar los controles de calidad reglamentarios y someterlos a análisis organolépticos, químicos, físicos y microbiológicos. Estos controles están en los puntos críticos del proceso de producción.

Posteriormente las materias primas pasan a una balanza para por medio de sistemas computarizados de dosificación reproducir exactamente las cantidades indicadas en la formulación de cada alimento. Esta dosificación incluye también el agregado de una premezcla de todos los micronutrientes hasta obtener una dilución homogénea dentro de la mezcla total del alimento.

Unidos los materiales o materias primas, pasan al proceso de cocción y formado, en la elaboración de alimentos secos utilizando las líneas de producción compuestas por extrusores, secadoras, engrasadores y enfriadoras.

Previo al empaque y para evitar la condensación de humedad, el balanceado es enfriado y se procede al envasado llene y cierre de cada paquete en materiales plásticos o de papel que garantizan la estabilidad y frescura del producto.

Finalmente se almacenan en centros de distribución hasta su envío a los distintos canales de comercialización; de allí que los alimentos balanceados hoy por hoy se han convertido en un producto principal por ejemplo en el mercado de las mascotas,

pues alimentar a los perros o gatos con balanceados es más práctico, económico y nutritivo que la comida casera, cosa que muy poca gente conoce los detalles de su elaboración y beneficios.

El Balanceado es un alimento muy nutritivo, de fácil preparación y su procedimiento de transformación es sencillo, pues los ingredientes combinados adecuadamente, garantizan la composición nutricional que necesitan los animales para su crecimiento y engorde.

El Balanceado tiene muchas aplicaciones debido a su utilización y aplicación pues existe balanceados para perros, gatos, piscícolas (larvas de camarón, peces, tilapias), cerdos, pollos, ganado vacuno, caballar en todas las edades, basta con añadir porciones o materias primas que modifican su composición nutricional.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

En el cantón Caluma y región no existe una empresa productora y comercializadora de balanceados que procese este producto, pero si existe una demanda cada vez más creciente de balanceados por el incremento de granjas avícolas, porque en las casas crían aves de corral para su sustento.

A la ciudad de Caluma, llegan quintales de balanceados de otras ciudades y empresas como Improsa, Pronaca y Nutril que abastecen a los productores de aves de corral.

No se registran estadísticas oficiales de la producción de aves, así como de la comercialización de balanceados por lo que la creación de una empresa procesadora de balanceado en el cantón Caluma, se convertirá en una oportunidad de desarrollo.

Actualmente en el cantón Caluma de acuerdo a un dialogo informal mantenido con el Presidente de la Asociación de Peladores de Pollos, Sr. Freddy Chávez, semanalmente se pelan unos 800 pollos, cuyos 40 asociados acuden a la peladora a hacer uso de la maquinaria; además de unas 20 personas que poseen unas cuantas aves.

De los 40 socios tan solo unos 10 son pequeños productores de aves que poseen en sus granjas unos 300 a 500 pollos utilizando el balanceado Nutril sea para el crecimiento o engorde y los adquieren en los almacenes tanto en Caluma Nuevo como en Caluma Viejo; por lo que a través de este proyecto de inversión se aprovechará al máximo la materia prima existente en el cantón, tales como soya, maíz, morocho, grasas de origen animal y aceites.

En lo referente a granjas porcinas y ganado vacuno muy poco se conoce de ellas y no están acostumbrados a engordarlos con balanceados.

El cantón Caluma se encuentra en el subtrópico de la provincia Bolívar, se encuentra en una zona de características topográficas irregulares con alturas que fluctúan entre 200 a 1600 m.s.n.m, encontrándose los sectores de mayor altitud al este y los más bajos al oeste con una temperatura promedio de 22 °C y en los que se puede aprovechar las bondades naturales como clima y suelo.

A través del **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BALANCEADO EN EL CANTON CALUMA**, los productores de aves aprovecharán este producto, beneficiándose directamente pues no tendrán que pagar el costo de transporte lo que les permita recuperar y mejorar su inversión; cada vez que en el sector subtropical el consumo de carne blanca se incrementa año a año, dado las proteínas y vitaminas que poseen así como la facilidad para su cocción; han visto incrementar su producción y venta por el alimento que se les dan; pues este contiene nutrientes, carbohidratos, grasas, aminoácidos, proteínas y lípidos; y, se lo denomina balanceado.

El balanceado es un alimento nutritivo cuyos compuestos varían de acuerdo a la composición o materias primas que han utilizado para alimentar las aves de corral.

En el ámbito rural las cosas son diferentes de las grandes, medianas o pequeñas ciudades, pues el balanceado sirve para generar una cadena alimenticia de las aves y

su repercusión se ve en el incremento de estos animales en las distintas ferias en pie o en piezas.

El cantón Caluma dado sus características especiales de clima, temperatura y ambiente es propicio para la cría de pollos, lo que ha despertado el interés de los pobladores para dedicarse a esta actividad, incrementándose en un año cerca de 5 locales de expendio de pollos, que existen en el Cantón.

Pero este incremento no genera beneficios tan directos para el cantón pues la mayor parte de los productos balanceados adquieren de cantones cercanos como Ventanas, Quevedo, Montalvo e incluso Guayaquil, donde grandes empresas a más de criar y engordan aves de corral (pollos), poseen su propia planta de balanceados, tal es el caso de Incubandina de la ciudad de Montalvo que posee su propia planta. existiendo plantas procesadoras de este producto en diferentes ciudades del país como Nutril, Pronaca, entre otras, encareciendo el producto de una u otra manera, en vista que, para adquirir deben viajar a diferentes cantones y los que lo realizan en Caluma se ven obligados a pagar un mayor precio.

Estos animales (aves de corral), sino consumen balanceados no adquieren el tamaño y peso para tener una rentabilidad, por lo que el balanceado se convierte necesariamente en la materia prima para alcanzar este objetivo.

Para la producción de balanceado en la provincia Bolívar y especialmente en el cantón Caluma existe la materia prima necesaria como morocho, maíz duro, soya, etc.

El balanceado es un alimento en forma de semigrano y grano que tiene varias ventajas y se traducen en una mejor conversión alimenticia y en la homogeneidad de los nutrientes.

El balanceado es el principal alimento que utilizan los avicultores, suministrando en la fase de cría a los pollos, el balanceado inicial y en la fase de engorde el balanceado final; y, con un mínimo porcentaje de maíz en la última semana.

Creado para administrarse a pollos de engorde en forma libre y que desde el día de su nacimiento se les suministra una ración de alimento. Además se debe manifestar que los nutrientes que se agregan al producto dependen de la edad de los animales. Por lo tanto el balanceado contiene por lo general los siguientes Ingredientes: Maíz, pasta de soya, subproductos de arroz y de trigo, aceite de palma, fosfato, carbonato de calcio, metionina, L-triptofano, lisina, anticoccidiales, enzimas, antifúngicos, vitaminas y minerales, los que producen según análisis. MACHADO, 1999.

**TABLA No 1**

**BALANCEADO INICIAL PARA ADMINISTRAR A POLLOS DE 1 A 14  
DÍAS**

<b>ANÁLISIS GARANTIZADO</b>		
	<b>Min.</b>	<b>Max.</b>
Proteína cruda	22.0%	
Grasa cruda	4.5%	
Fibra cruda		5.0%
Ceniza		8.0%
Humedad		13.0%

FUENTE: Bakker, 2009

**Ingredientes:**

Maíz, trigo, sorgo, harinas de soya girasol y/o algodón, harina pescado, subproductos de trigo, subproductos de arroz, subproductos de cervecería, subproductos de procesamiento de aves, carbonato de calcio, fosfato de calcio, sol, bicarbonato de sodio, aceite de palma y/o ácidos grasos libres, suplementos de vitaminas: A, D3, E, K3, riboflavina, pantotenato de calcio, niacina, ácido fólico, mononitrato de tiamina, cianocobalamina, clorhidrato de piridoxina, biotina, suplementos de minerales traza: sulfato de manganeso, sulfato de zinc, sulfato de cobre, sulfato ferroso, selenito de sodio, yodato de calcio, metionina (dl-metionina, metionina hídrosi-análogo), L-lisina, L-treonina, cloruro de colina, absorbente, antibiótico, antioxidante, antimicótico (ácidos orgánicos) y anticoccidial.

## TABLA No 2

### BALANCEADO CRECIMIENTO PARA ADMINISTRAR A POLLOS DE 15 A 28 DÍAS

<b>ANÁLISIS GARANTIZADO</b>		
	<b>Mín.</b>	<b>Max.</b>
Proteína cruda	20.0%	
Grasa cruda	5.0%	
Fibra cruda		5.0%
Ceniza		8.0%
Humedad		13.0%

FUENTE: Bakker, 2009

#### **Ingredientes:**

Maíz, trigo, sorgo, harinas de soya girasol y/o algodón, harina pescado, subproductos de trigo, subproductos de arroz, subproductos de cervecería, subproductos de procesamiento de aves, carbonato de calcio, fosfato de calcio, sol, bicarbonato de sodio, aceite de palma y/o ácidos grasos libres, suplementos de vitaminas: A, D3, E, K3, riboflavina, pantotenato de calcio, niacina, ácido fólico, mononitrato de tiamina, cianocobalamina, clorhidrato de piridoxina, biotina, suplementos de minerales traza: sulfato de manganeso, sulfato de zinc, sulfato de cobre, sulfato ferroso, selenito de sodio, yodato de calcio, metionina (dl-metionina, metionina hidróxi-análogo), L-lisina, cloruro de colina, absorbente, antibiótico, antioxidante, antimicótico (ácidos orgánicos) y anticoccidial.

**TABLA No 3**

**BALANCEADO ENGORDE PARA ADMINISTRAR A POLLOS DE 29 A 35  
DÍAS**

<b>ANÁLISIS GARANTIZADO</b>		
	<b>Mín.</b>	<b>Max.</b>
Proteína cruda	18.0%	
Grasa cruda	5.0%	
Fibra cruda		5.0%
Ceniza		8.0%
Humedad		13.0%

FUENTE: Bakker, 2009

**Ingredientes:**

Maíz, trigo, sorgo, harinas de soya girasol y/o algodón, harina pescado, subproductos de trigo, subproductos de arroz, subproductos de cervecería, subproductos de procesamiento de aves, carbonato de calcio, fosfato de calcio, sol, bicarbonato de sodio, aceite de palma y/o ácidos grasos libres, suplementos de vitaminas: A, D3, E, K3, riboflavina, pantotenato de calcio, niacina, ácido fólico, mononitrato de tiamina, cianocobalamina, clorhidrato de piridoxina, biotina, suplementos de minerales traza: sulfato de manganeso, sulfato de zinc, sulfato de cobre, sulfato ferroso, selenito de sodio, yodato de calcio, metionina (dl-metionina, metionina hídrosi-análogo), L-lisina, cloruro de colina, antibiótico, antioxidante, antimicótico (ácidos orgánicos) y anticoccidial.

Un buen balanceado permitirá mejorar la producción de aves de corral (pollos), ubicado en la ciudad de Caluma su planta industrial, favorecerá a una gran cadena de beneficiarios directos como los proveedores de materia prima, de los distribuidores de carne de pollo y los usuarios o consumidores al contar con un producto altamente garantizado en calidad.

Se beneficiaran los distribuidores, pues no gastarán en transporte del balanceado de otras ciudades, ya que contarán con esta empresa en la ciudad de Caluma.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1 GENERAL**

Elaborar el proyecto de inversión para la creación de una Empresa Procesadora de Balanceado en el Cantón Caluma.

### **1.4.2 ESPECÍFICOS**

- Determinar la factibilidad del proyecto mediante el estudio y segmentación del mercado identificando a los principales demandantes, oferentes y demanda insatisfecha.
- Establecer los requerimientos técnicos, costos de producción, administración y ventas; inversión e ingresos que requiere el proyecto para la puesta en marcha del negocio.
- Evaluar financieramente el proyecto mediante el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Período de Recuperación y demás indicadores financieros.

## **1.5. METODOLOGÍA**

Para desarrollar el proyecto de inversión en la ciudad de Caluma, es indispensable tener una visión integral de la realidad, por lo que se tiene que detallar los métodos, fuentes de investigación, técnicas e instrumentos así como el universo al cual va orientado el estudio.

### **1.5.1 MÉTODOS**

Los métodos que habrán de utilizarse son:

#### **1.5.1.1. MÉTODO DEDUCTIVO**

Necesario para establecer las pautas sobre el proyecto de inversión, como estudio de mercado, técnico, financiero, económico, ambiental y social que afiance la viabilidad de la inversión partiendo de criterios generales que serán analizados en resultados particulares y acciones establecidas. Se recopilará información de las necesidades colectivas y afirmaciones generales y particulares en la zona de influencia.

#### **1.5.1.2. MÉTODO INDUCTIVO**

Por medio de este método recopilaremos información particular que serán llevadas a una conclusión general a fin de dimensionar el proyecto de acuerdo a las necesidades de la zona.

Se considerará ciertas particularizaciones derivadas de la situación contextual de la formulación del proyecto, acentuando las pautas de la factibilidad del estudio, tales como preferencias de los propietarios de granjas avícolas, porcinas cuyos criterios de aceptabilidad de la propuesta y establecimiento de definiciones son necesarios y básicos para implementar el proyecto.

#### **1.5.1.3. MÉTODO HISTÓRICO**

Lo emplearemos para la recolección de datos e información de años anteriores con respecto del crecimiento de la demanda o productores de aves, así como de los productores y oferentes de balanceados a nivel regional; y, una vez recabado la información necesaria lo analizaremos para determinar su validez histórica.

#### **1.5.1.4. MÉTODO DESCRIPTIVO**

Se utilizará este método para tabular e interpretar los datos obtenidos en las encuestas, así como en la descripción de los productos a ofertar, precio, logotipo, slogan, etc.

## **1.5.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

Para el desarrollo del presente proyecto de inversión utilizaremos varios tipos de investigación, así:

### **1.5.2.1. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA**

Consiste en la recolección de información relacionado a teorías para estructurar el proyecto de inversión, todo lo requerido a fin de ofrecer la viabilidad de la propuesta.

### **1.5.2.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO**

Necesario para la estructuración de los estudios, en especial, del mercado, lo cual a través de la relación directa con los posibles clientes en el levantamiento de información mediante encuestas y entrevistas que nos garanticen la veracidad y efectividad al proyecto de inversión.

### **1.5.2.3. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA**

Tomada como referente para establecer el proyecto dentro de las características establecidas de estudios específicos que denotan la factibilidad o puesta en marcha de la idea del negocio dirigido hacia lo comercial, técnico, organizativo, financiero, económico, social y ambiental; acciones que den secuencia lógica a la estructuración del proyecto de inversión.

## **1.5.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS**

### **1.5.3.1. CENSO**

El censo es una técnica que nos va a permitir obtener información del 100% del universo objeto de estudio. Por medio de esta técnica obtendremos información directa recabada en el lugar de los hechos y a los actores sociales, lo que implica preguntas objetivas destinadas a recolectar opiniones de los posibles clientes en

tópicos como preferencias, nivel de consumo, disponibilidad económica de adquisición y consumo potencial para determinar el estudio de mercado.

Para obtener la información recorreremos la ciudad y aplicaremos el censo en forma personalizada con el formato que consta como Anexo No 1 y 2.

### **1.5.3.2. OBSERVACIÓN DIRECTA**

Para determinar las características de instalación y labores productivas que giran alrededor de la planta procesadora de balanceados visitaremos, las fábricas productoras en Montalvo.

### **1.5.3.3. ENTREVISTA**

Dirigido a los productores de balanceado, del cantón Montalvo

### **1.5.4. UNIVERSO**

Nuestro Universo estará conformado por los 40 socios de la Asociación de Peladores de Pollos y dueños de planteles avícolas, a los que sumaremos los 5 distribuidoras de balanceado a los que se les entrevistará.

#### **1.5.4.1. MUESTRA**

No se determina la muestra porque el universo en su totalidad es de 40 productores y 5 distribuidores, por lo tanto es pequeño o finito, por esta razón se utilizará el universo en su totalidad a través del censo.

### **1.5.5. PROCESAMIENTO DE DATOS**

Para realizar el procesamiento de los datos, se utilizará el paquete estadístico Excel versión 7.0, y la presentación de los datos se la hará mediante la utilización de gráficas, tablas, cuadros de acuerdo al caso.

Una vez realizados los respectivos censos se procede a tabular los resultados de cada una de las preguntas realizadas, luego se efectúa la representación gráfica.

# **CAPITULO II**

## CAPITULO II

### 2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 2.1 Resultado de las Encuestas

##### PREGUNTA No 1

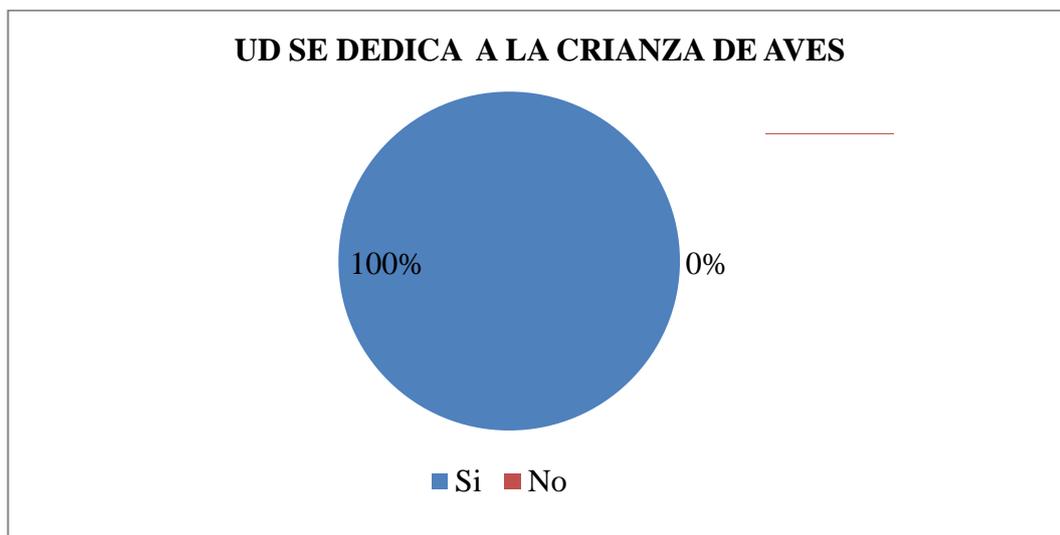
**¿UD SE DEDICA A LA CRIANZA DE AVES?**

**CUADRO No 1**

OPCIÓN	POBLACIÓN	PORCENTAJE
Si	40	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,0 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 1**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Del total de los encuestados que son los Comerciantes Avícolas del Cantón Caluma, todos se dedican a la crianza de aves (Pollos).

## PREGUNTA No 2

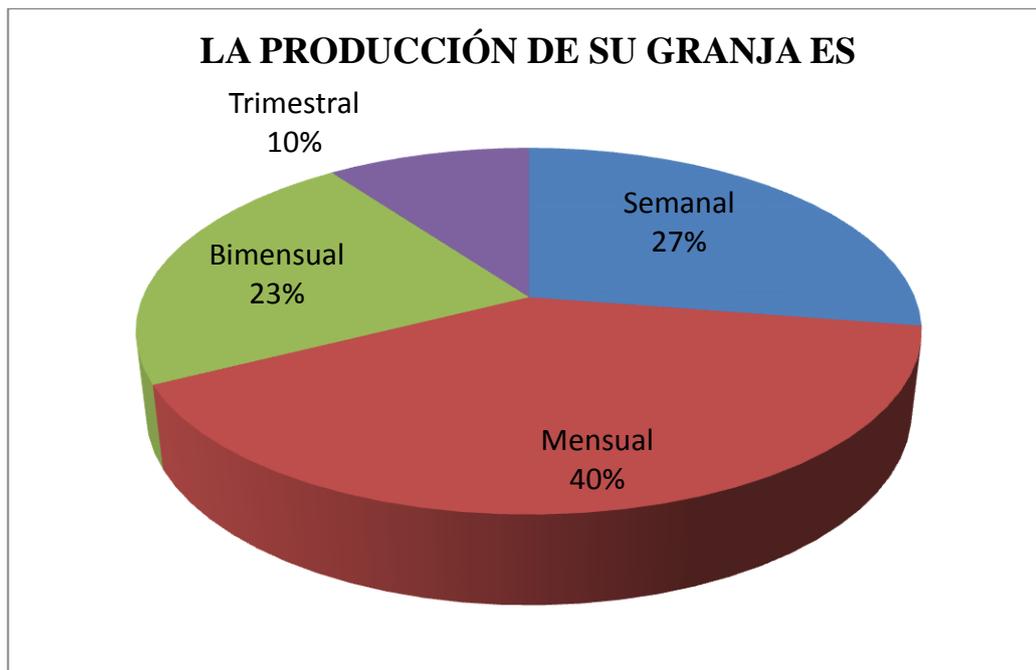
### ¿LA PRODUCCIÓN DE SU GRANJA ES?

CUADRO No 2

PRODUCCIÓN	NUMERO	PORCENTAJE
Semanal	11	27,5
Mensual	16	40
Bimensual	9	22,5
Trimestral	4	10
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

GRAFICO No 2



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Con respecto a la Producción, cuatro de cada diez encuestados manifiestan que sus granjas producen mensualmente, de esta forma entendemos que en menor cantidad los productores avícolas producen semanal, bimensual y trimestralmente.

### PREGUNTA No 3

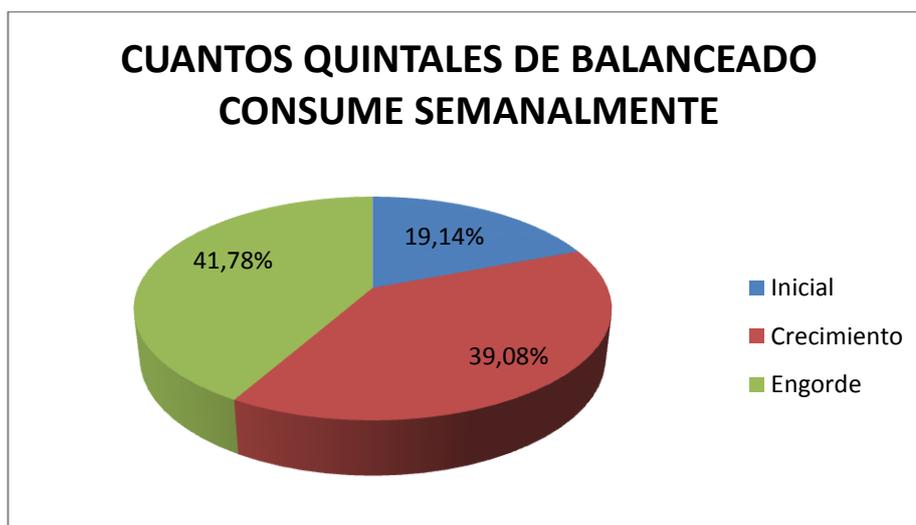
**¿CUÁNTOS QUINTALES DE BALANCEADO CONSUME SEMANALMENTE?**

**CUADRO No 3**

BALANCEADOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Inicial	284	19,14%
Crecimiento	580	39,08%
Engorde	620	41,78%
<b>TOTAL</b>	<b>1484</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 3**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Los Productores Avícolas, nos indican que para la producción de sus granjas consumen en menor cantidad el balanceado de inicial de acuerdo a la edad de las aves; luego según el crecimiento les suministran balanceado de crianza, incrementándose el consumo hasta alcanzar el peso deseado con el balanceado de engorde.

#### PREGUNTA No 4

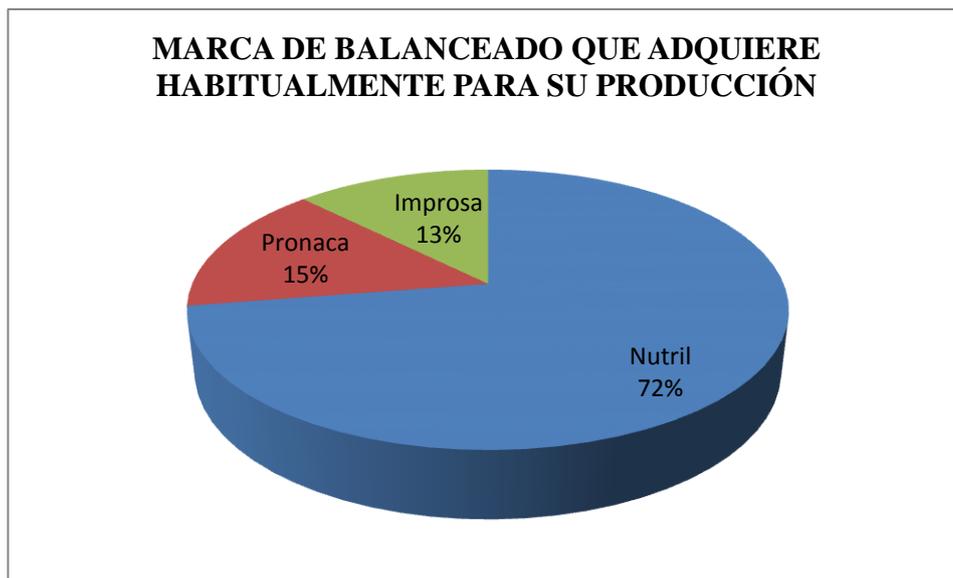
**¿CUÁL ES LA MARCA DE BALANCEADO QUE ADQUIERE HABITUALMENTE PARA SU PRODUCCIÓN?**

**CUADRO No 4**

MARCAS	POBLACIÓN	PORCENTAJE
Nutril	29	72,5
Pronaca	6	15
Improsa	5	12,5
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 4**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Los resultados según las encuestas realizadas demuestran que 7 de cada diez productores avícolas consumen balanceados Nutril y las otras en menor cantidad como Pronaca e Improsa.

### PREGUNTA No 5

**¿PRECIO QUE PAGA POR EL QUINTAL DE BALANCEADO INICIAL QUE ADQUIERE PARA SU PRODUCCIÓN?**

**CUADRO No 5**

<b>COSTO</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>
\$27,00	2	5
\$26,50	4	10
\$26,00	16	40
\$25,00	18	45
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 5**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

De acuerdo a las encuestas realizadas se pudo notar que existe una diferencia de precios entre \$0.50 ctvos. \$1,00 1,50 y \$2,00 de las marcas mencionadas anteriormente. De esta manera nos dan a conocer que el mínimo de los productores prefieren pagar a costos altos debido a la calidad del producto.

**¿PRECIO QUE PAGA POR EL QUINTAL DE BALANCEADO DE CRECIMIENTO QUE ADQUIERE PARA SU PRODUCCIÓN?**

**CUADRO No 6**

<b>COSTOS</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>
\$26,00	3	7,5
\$25,75	15	37,5
\$25,50	16	40
\$25,00	6	15
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 6**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

De igual se pudo notar que existe una diferencia de precios entre \$0.50 ctvos. \$0,75 y \$1,00 de las marcas mencionadas anteriormente. De esta manera nos dan a conocer que la mayor parte de los encuestados pagan entre \$25,75 y \$25,50ctvos.

**¿PRECIO QUE PAGA POR EL QUINTAL DE BALANCEADO DE ENGORDE QUE ADQUIERE PARA SU PRODUCCIÓN?**

**CUADRO No 7**

<b>COSTO</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>
\$26,00	6	15
\$25,75	5	12,5
\$25,50	15	37,5
\$25,00	14	35
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 7**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

De igual se pudo notar que existe una diferencia de precios entre \$0.50 ctvos. \$0,75 y \$1,00 de las marcas mencionadas anteriormente. De esta manera nos dan a conocer que la menor parte de los encuestados pagan entre \$26,00 y \$25.75ctvos.

### PREGUNTA No 6

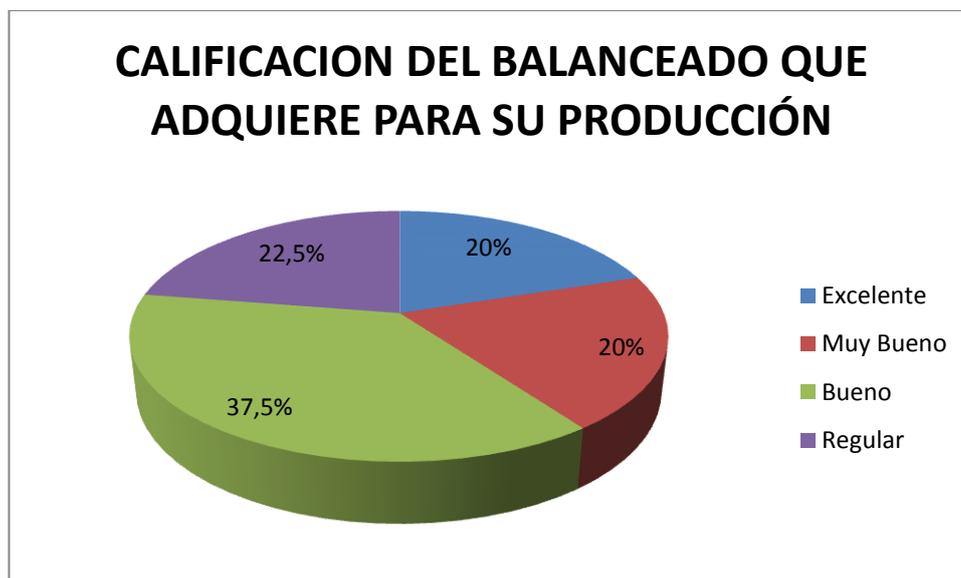
**¿CÓMO CALIFICA EL BALANCEADO QUE ADQUIERE PARA SU PRODUCCIÓN?**

**CUADRO No 8**

OPCION	POBLACIÓN	PORCENTAJE
Excelente	8	20
Muy Bueno	8	20
Bueno	15	37,5
Regular	9	22,5
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 8**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Respecto a la calificación del producto, la mayor parte de los productores lo califican como bueno y regular y mientras que cuatro de cada diez, dicen que el producto es excelente y bueno.

### PREGUNTA No 7

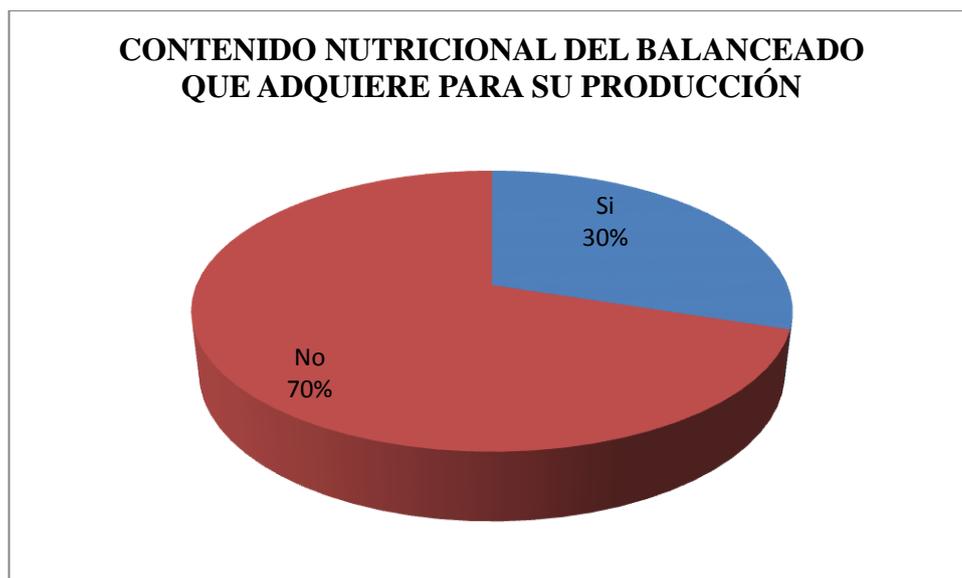
**¿CONOCE EL CONTENIDO NUTRICIONAL DEL BALANCEADO QUE ADQUIERE PARA SU PRODUCCIÓN?**

**CUADRO No 9**

<b>OPCION</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	12	30
No	28	70
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 9**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

La mayor cantidad de los encuestados que corresponden a siete de cada diez encuestados no conocen el contenido nutricional del balanceado que adquieren para su producción.

### PREGUNTA No 8

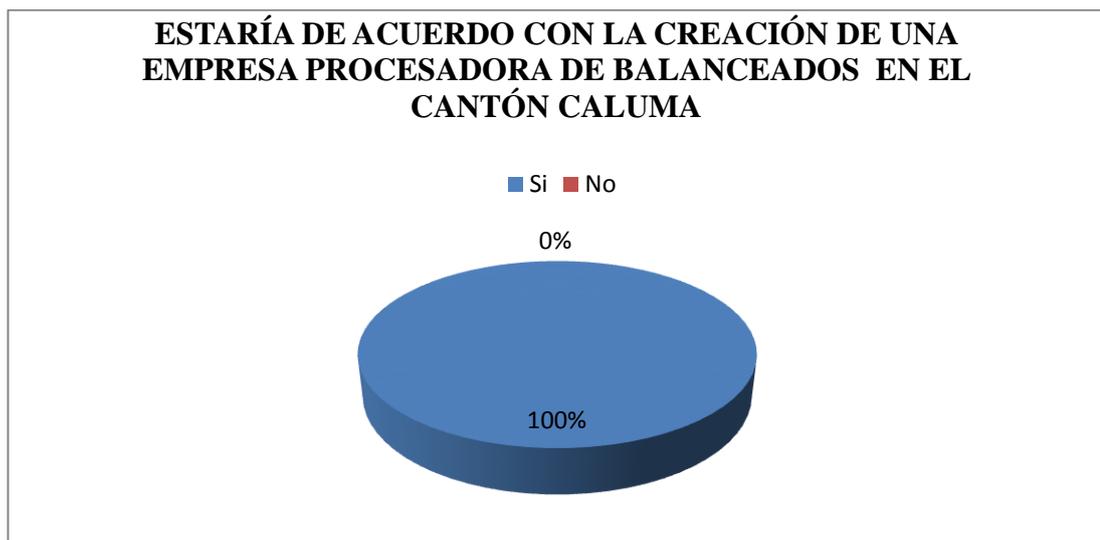
**¿ESTARÍA DE ACUERDO CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BALANCEADO EN EL CANTÓN CALUMA?**

**CUADRO No 10**

<b>OPCION</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	40	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 10**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Todos los productores avícolas están de acuerdo con la creación de una empresa procesadora de balanceado en el Cantón Caluma.

### PREGUNTA No 9

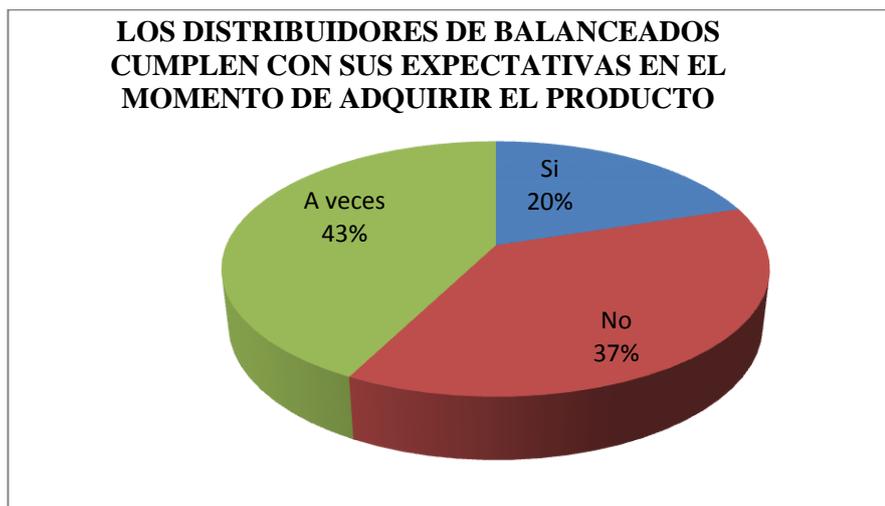
**¿LOS DISTRIBUIDORES DE BALANCEADOS CUMPLEN CON SUS EXPECTATIVAS EN EL MOMENTO DE ADQUIRIR EL PRODUCTO?**

**CUADRO No 11**

OPCION	POBLACIÓN	PORCENTAJE
Si	8	20
No	15	37,5
A veces	17	42,5
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 11**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Según los datos obtenidos de las encuestas realizadas, apenas dos de cada diez encuestados manifiestan que si cumplen con las expectativas al momento de adquirir el producto, y mientras que ocho de cada diez productores dicen que no y a veces cumplen con sus expectativas.

### PREGUNTA No 10

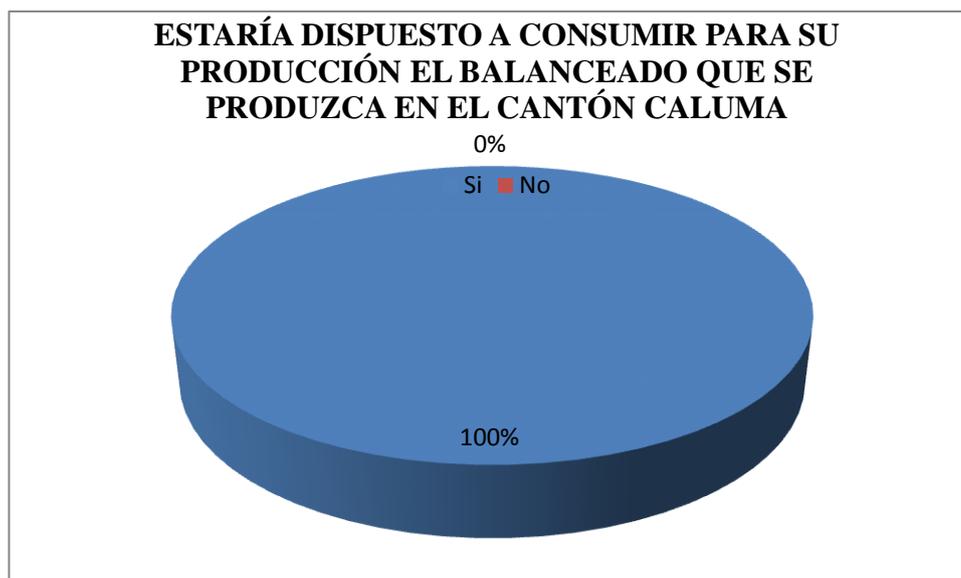
**¿ESTARÍA DISPUESTO A CONSUMIR PARA SU PRODUCCIÓN EL BALANCEADO QUE SE PRODUZCA EN EL CANTÓN CALUMA?**

**CUADRO No 12**

OPCION	POBLACIÓN	PORCENTAJE
Si	40	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO No 12**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Luego de las encuestas realizadas, todos productores avícolas manifiestan que estarían dispuestos a adquirir el producto para la producción de sus aves.

**ENCUESTA REALIZADA A LOS COMERCIANTES DE BALANCEADO EN EL CANTÓN CALUMA**

**PREGUNTA 11**

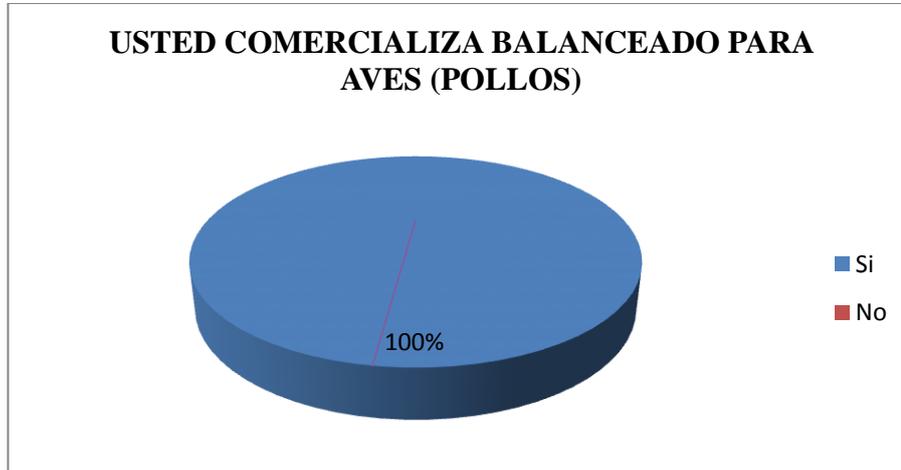
**¿USTED COMERCIALIZA BALANCEADO PARA AVES (POLLOS)?**

**CUADRO 13**

<b>OPCION</b>	<b>COMERCIANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	5	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO 13**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los comerciantes de balanceado del Cantón Caluma, en su totalidad manifestaron que Si comercializan balanceados para Aves.

## PREGUNTA 12

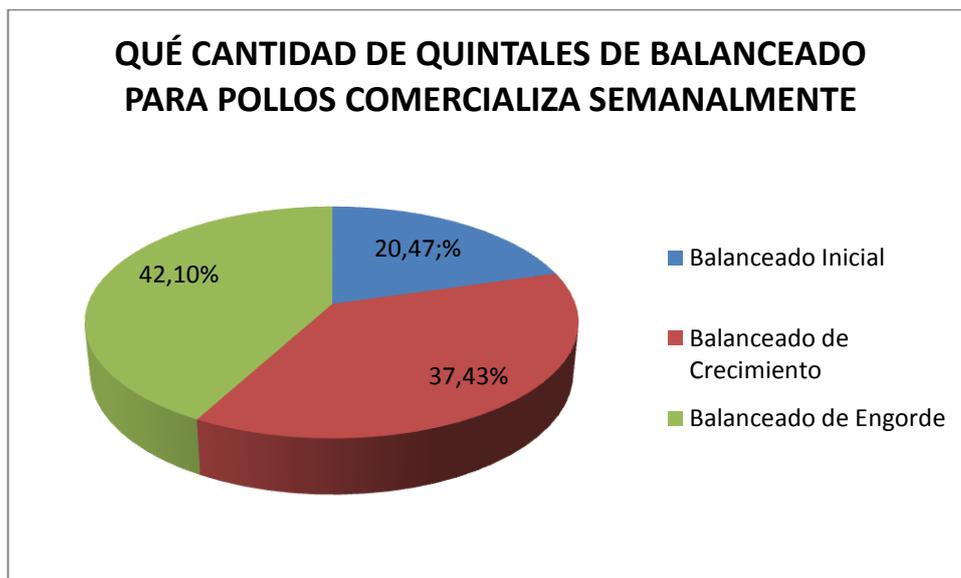
**¿QUÉ CANTIDAD DE QUINTALES DE BALANCEADO PARA POLLOS COMERCIALIZA SEMANALMENTE?**

**CUADRO 14**

BALANCEADO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Balanceado Inicial	175	20,47%
Balanceado de Crecimiento	320	37,43%
Balanceado de Engorde	360	42,10%
<b>TOTAL</b>	<b>855</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO 14**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas determinan que la mayor demanda del balanceado es el de crecimiento y de engorde; y en menor cantidad el balanceado inicial.

### PREGUNTA 13

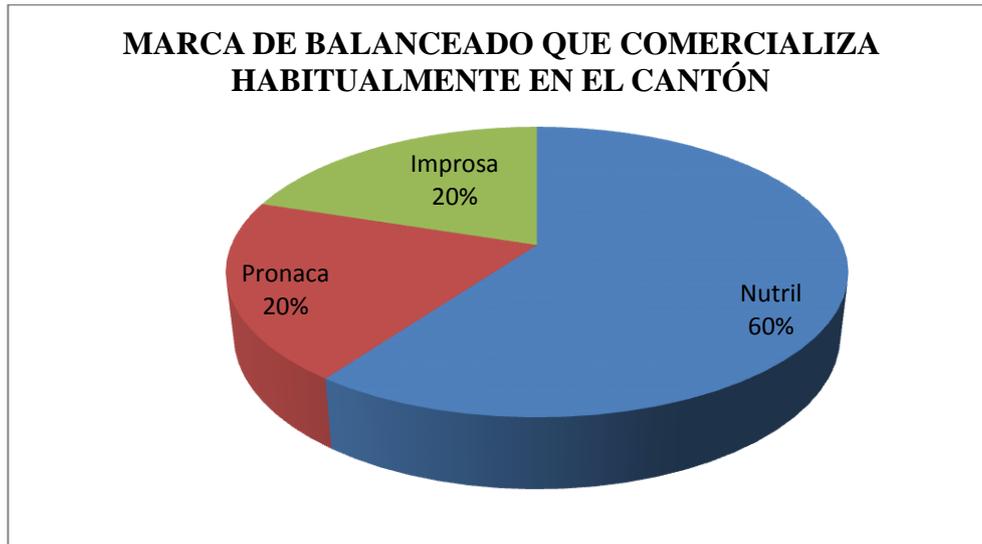
**¿MARCA DE BALANCEADO QUE COMERCIALIZA HABITUALMENTE EN EL CANTÓN?**

**CUADRO 15**

<b>BALANCEADOS</b>	<b>COMERCIANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Nutril	3	60
Pronaca	1	20
Improsa	1	20
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO 15**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

En el mercado del Cantón Caluma, el balanceado que más se vende es Nutril, seguido en menor cantidad el pronaca e improsa.

#### PREGUNTA 14

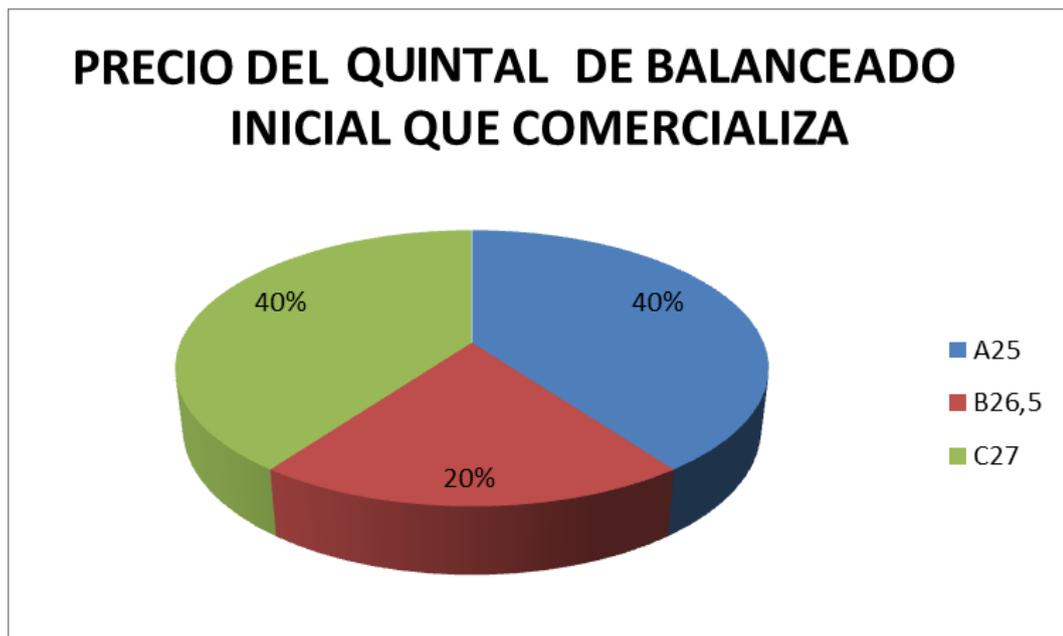
**¿PRECIO DEL QUINTAL DE BALANCEADO INICIAL QUE COMERCIALIZA?**

**CUADRO 16**

<b>COSTO</b>	<b>COMERCIANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
\$25,00	2	40%
\$26,50	1	20%
\$27,00	2	40%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO 16**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

La diferencia de precios entre las marcas del balanceado inicial es de \$2,00 y 1,50 ctvos.

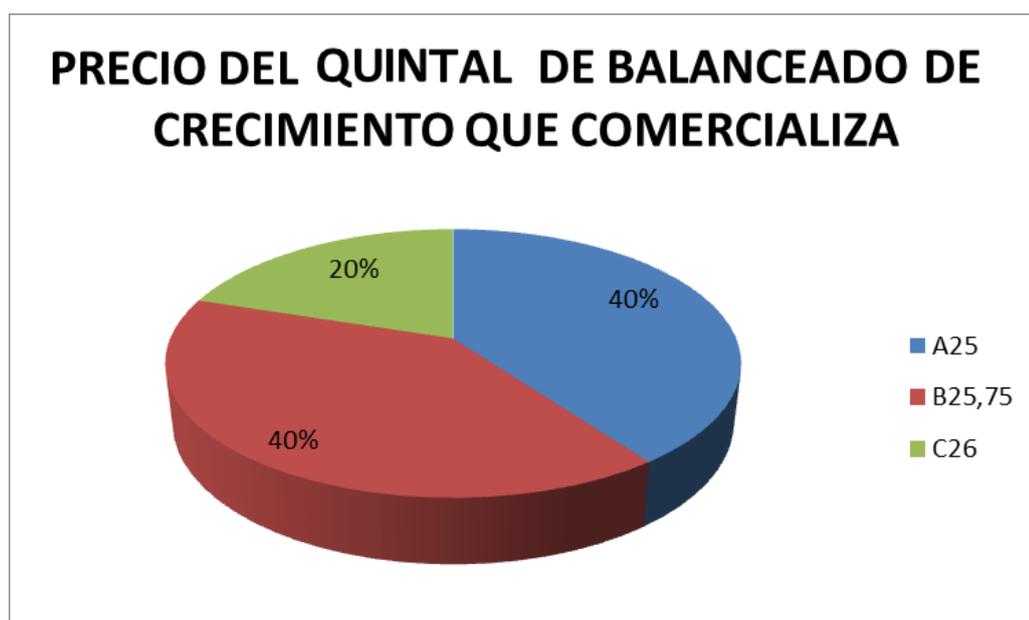
## ¿PRECIO DEL QUINTAL DE BALANCEADO DE CRECIMIENTO QUE COMERCIALIZA?

CUADRO 17

COSTO	COMERCIANTES	PORCENTAJE
\$25,00	2	40
\$25,75	2	40
\$26,00	1	20
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

GRAFICO 17



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

La diferencia de precios entre las marcas del balanceado crecimiento es de \$1,00 y 0,75 ctvos.

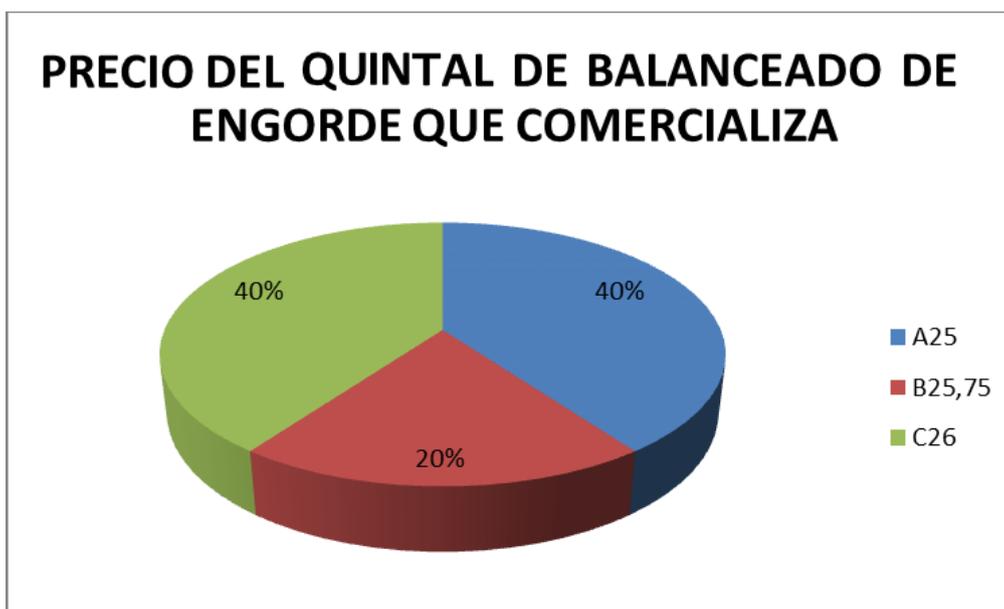
## ¿PRECIO DEL QUINTAL DE BALANCEADO DE ENGORDE QUE COMERCIALIZA?

CUADRO 18

COSTO	COMERCIANTES	PORCENTAJE
\$25,00	2	40
\$25,75	1	20
\$26,00	2	40
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

GRAFICO 18



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

La diferencia de precios entre las marcas del balanceado de engorde es de \$1,00 y 0,75 ctvos.

### PREGUNTA 15

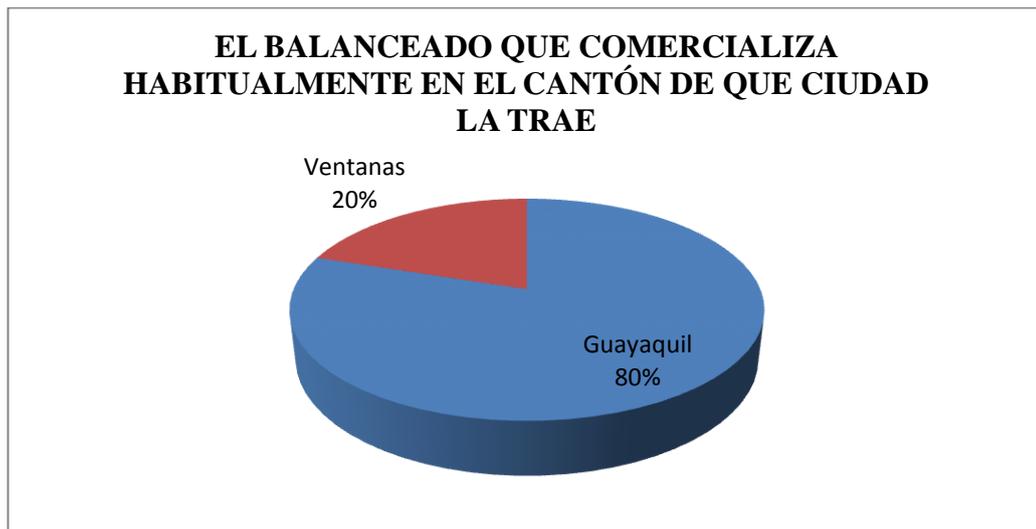
**¿EL BALANCEADO QUE COMERCIALIZA HABITUALMENTE EN EL CANTÓN DE QUE CIUDAD LO TRAE?**

**CUADRO 19**

LUGAR	COMERCIANTES	PORCENTAJE
Guayaquil	4	80
Ventanas	1	20
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,0 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO 19**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

La mayor parte de los encuestados manifiestan que traen el balanceado que comercializan desde la ciudad de Guayaquil y en menor cantidad de la ciudad de Ventanas.

## PREGUNTA 16

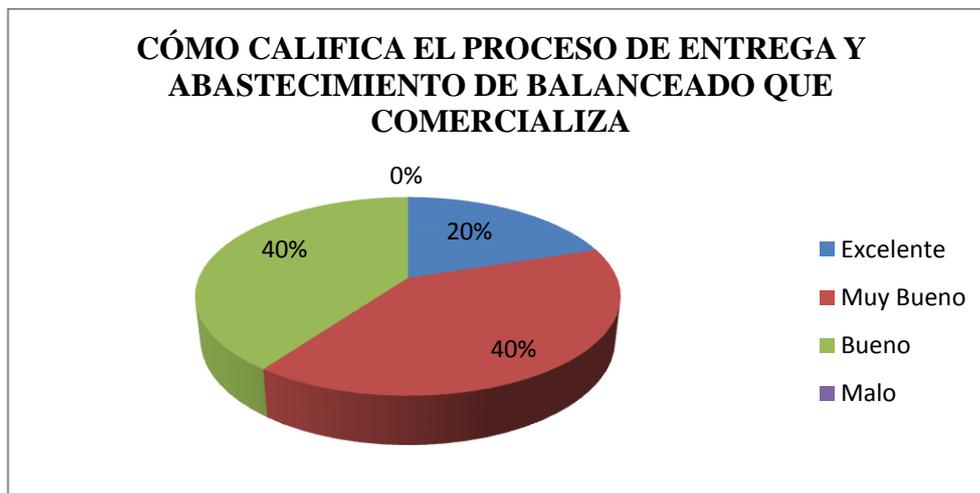
**¿CÓMO CALIFICA EL PROCESO DE ENTREGA Y ABASTECIMIENTO DE BALANCEADO QUE COMERCIALIZA?**

**CUADRO 20**

OPCION	COMERCIANTES	PORCENTAJE
Excelente	1	20
Muy Bueno	2	40
Bueno	2	40
Malo	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,0 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO 20**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Los comerciantes luego de las encuestas realizadas, califican al proceso de entrega y abastecimiento de balanceado la mayor parte de los comerciantes dicen que es bueno y muy bueno. En menor cantidad dicen que es excelente.

### PREGUNTA 17

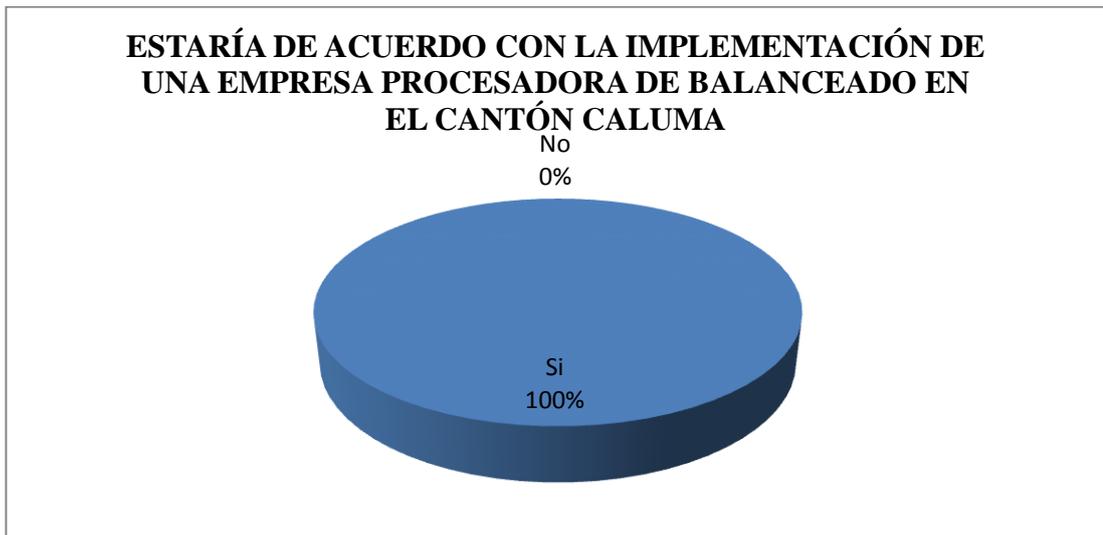
**¿ESTARÍA UD DE ACUERDO CON LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BALANCEADO EN EL CANTÓN CALUMA?**

**CUADRO 21**

<b>OPCION</b>	<b>COMERCIANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	5	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,0 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011.

**GRAFICO 21**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

En su totalidad los Comerciantes de Balanceado nos respondieron que si estarían de acuerdo con la implementación de una empresa procesadora de balanceado en el cantón Caluma.

### PREGUNTA 18

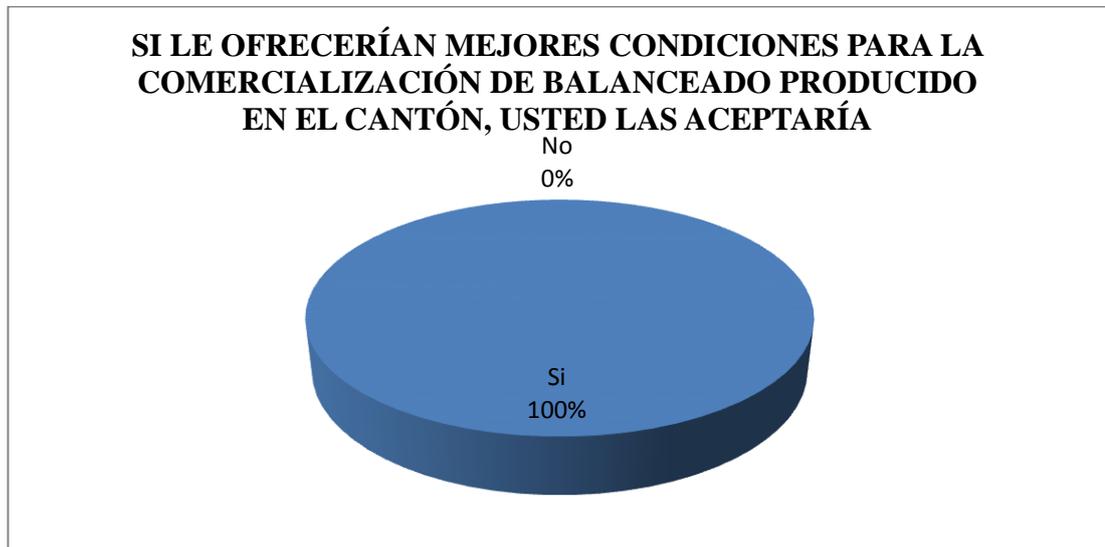
**¿SI LE OFRECERÍAN MEJORES CONDICIONES PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BALANCEADO PRODUCIDO EN EL CANTÓN, USTED LAS ACEPTARÍA?**

**CUADRO 22**

OPCION	COMERCIANTES	PORCENTAJE
Si	5	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100,0 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011

**GRAFICO 22**



FUENTE: Propio del Autor, 2011.

Según los resultados obtenidos de las encuestas realizadas los Comerciantes de balanceado nos respondieron que si estarían dispuestos a comercializar el balanceado que se produzca en el cantón, siempre y cuando les ofrezcan mejores condiciones que las actuales.

## 2.2. CONCLUSIONES

- Los Comerciantes Avícolas del Cantón Caluma, todos se dedican a la crianza de aves (Pollos), diferenciándose en la producción y adquisición de quintales de balanceado sea este inicial, de crecimiento y engorde al ser semanal, mensual, bimensual y trimestral
- Semanalmente se adquieren 1484 quintales de balanceado, de las empresas Nutril, Pronaca e Improsa en su orden y participación, variando en el precio del balanceado inicial, crecimiento y engorde cuyos valores fluctúan entre los 25 a 27 dólares el quintal.
- En lo referente a cómo califica el balanceado que adquiere para su producción, la mayor parte de los productores lo califican como bueno y regular y mientras que cuatro de cada diez, dicen que el producto es excelente y bueno.
- La mayor cantidad de los encuestados que corresponden a siete de cada diez encuestados no conocen el contenido nutricional del balanceado que adquieren para su producción.
- Todos los productores avícolas están de acuerdo con la creación de una empresa procesadora de balanceado en el Cantón Caluma y estarían dispuestos a consumir la producción en el cantón de esa empresa que se cree.

En lo que respecta a las encuestas realizadas a los comerciantes de balanceados, las conclusiones son las siguientes:

- El balanceado de crecimiento y engorde lo adquieren en mayor cantidad que el inicial en forma semanal y entre las marcas que comercializan se repiten las tres, esto es Nutril, Pronaca e Improsa; variando su precio entre los 25 a 27 dólares.
- De la misma manera el precio del balanceado depende del lugar donde adquieren o envían los proveedores, tal es el caso de Guayaquil o Ventanas.
- Y al igual que las respuestas de la encuesta anterior, estarían dispuestos de acuerdo con que se implemente una empresa procesadora de balanceados en el cantón y a adquirir el balanceado siempre y cuando las condiciones de mercado y económicas sean mejores que las que les ofrecen las empresas productoras de balanceados o proveedores.

## **CAPITULO III**

## **CAPÍTULO III**

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

El estudio de mercado nos permite identificar las oportunidades de mercadeo a través de una preselección del producto, para lo cual se debe identificar a los posibles demandantes y oferentes del proyecto.

El objetivo del estudio de mercado es obtener información que nos ayude a enfrentar las condiciones del mercado y tomar decisiones, de allí que la información recopilada debe ser lo suficientemente veraz para demostrar que:

- El número suficiente de consumidores se constituyan en demanda real del producto
- Los consumidores potenciales y mercado meta justifiquen la elaboración del producto
- Contemos con los canales de comercialización adecuados

#### **3.1.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO**

El Balanceado es un alimento nutritivo que resulta de la combinación de varios ingredientes clasificados en seis grandes grupos: agua, proteínas, grasas, hidratos de carbono, vitaminas y minerales.

Los alimentos balanceados se producen a partir de materias primas que se diferencian en macro y micro ingredientes, por lo que las porciones adecuadas de los ingredientes garantizan la calidad del producto beneficiando a los animales o mascotas sea para su crecimiento y vida saludable.

El Balanceado se produce para perros, gatos, cerdos, pollos, ganado vacuno, caballar en todas las edades, basta con añadir porciones o materias primas que modifican su composición nutricional.

El producto se lo obtendrá a través de un proceso de transformación y tendrá varios usos para la alimentación, por lo que se podrá observar en su envoltura plástica lo siguiente:

- Contenido Nutricional,
- Marca,
- Nombre de la Empresa,
- Fecha de Elaboración y de Caducidad,
- Registro Sanitario,
- Logotipo,
- Slogan,
- Usos y
- Contactos

Los Alimentos Balanceados, son mezclas homogéneas de varios alimentos, formulados en cantidad y proporción para satisfacer las necesidades alimenticias y nutricionales de una especie animal durante un periodo

Al momento de formular y elaborar alimentos balanceados existen muchas consideraciones que se deben tomar en cuenta como:

- Las condiciones del productor: Objetivos de la Producción, Capacidad de Inversión, Costos de Producción.
- La Información de la planta: Lugar, condiciones ambientales durante la producción, sistema de producción adoptado, infraestructura y manejo de las aves.
- Información de la especie en producción: raza, línea, edad, etapa productiva, peso vivo promedio (en caso de varios animales), consumo de alimento promedio, sanidad todo para definir sus requerimientos nutricionales.
- La información del mercado, Productos y servicios disponibles, demanda y precio del producto final y precios de los insumos.
- La información de las instituciones de transferencia tecnológica.

- Métodos disponibles para la formulación de alimentos balanceados, herramientas como software para la formulación, maquinaria para el proceso y elaboración, tablas confiables de contenidos nutricionales de alimentos, información sobre el uso de nuevos alimentos.
- La parte legal y ética, normas estatales, advertencias de uso de insumos, no usar alimentos producto de residuos entre especies, etc.

Los requisitos de un buen alimento balanceado son:

1. Tener un estricto balance de nutrientes.
2. Contener variedad de insumos de buena calidad.
3. Tener cualidades físicas apropiadas.
4. Ser digestible.
5. Ser inocuo, sin factores antinutricionales o toxinas.
6. No contener insumos obtenidos de restos de la misma especie animal.
7. Tener un costo apropiado.

El balanceado se producirá como alimento para aves en forma de semigrano y grano en lugar de harina, teniendo varias ventajas que se traducen en una mejor conversión alimenticia. Cuando tenemos el alimento en estas presentaciones, hay una mejor homogeneidad de los nutrientes al haber menor segregación de las partículas y materias primas molidas y hay menos desperdicio de alimento a nivel de comederos en las granjas.

### **3.1.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES**

**Mercado Meta del Proyecto (Segmentación del Mercado):** El proyecto, considera a los propietarios de granjas avícolas y pequeños productores de aves en el cantón Caluma; para lo que nos basaremos en los resultados de las encuestas y entrevistas obtenidas.

**Demanda Actual.-** El producto que se va a ofertar es una funda de yute que contiene alimento balanceado para aves de corral y que será en su fase preinicial, inicial, de

crecimiento y de engorde, por lo que de acuerdo a la investigación de campo realizado y una vez tabuladas las encuestas, la Demanda Actual y Mercado Meta obtenemos de los porcentajes promedios de las respuestas de las encuestas, así:

## PREGUNTAS

De la población en estudio, se concluye de acuerdo a las preguntas que:

- No 1 ¿Ud se dedica a la crianza de aves? Respuesta Si 100 %
- No 8 ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa procesadora de balanceados en el cantón caluma? Respuesta Si 100 %

Aplicando los porcentajes a la población en estudio, se obtuvo un Mercado Meta de los 40 productores, con un porcentaje promedio del 100 % en las dos preguntas.

**TABLA No 3 ESTUDIO DE LA DEMANDA  
MERCADO META**

<b>POBLACIÓN EN ESTUDIO</b>	<b>% PROMEDIO</b>	<b>MERCADO META</b>
40	100	40

FUENTE: Propio del Autor, 2011

En lo que respecta a la cantidad de balanceado que necesitan semanalmente para su producción y conforme las preguntas No 2 y 3, en el siguiente cuadro determinamos la Demanda Actual, considerando los porcentajes, así:

<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>NUMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Semanal	11	27,5
Mensual	16	40
Bimensual	9	22,5
Trimestral	4	10
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100,00 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011

Si al cuadro anterior le aplicamos los resultados del Consumo de Balanceado, los resultados serán:

<b>BALANCEADOS</b>	<b>CANTIDAD</b>
Inicial	284
Crecimiento	580
Engorde	620
<b>TOTAL</b>	<b>1484</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011

De acuerdo al cuadro anterior, este consumo es Semanal, lo hacen 11 propietarios de granjas avícolas y corresponde al 27,5% del total; por lo que se debe proyectar el consumo semanal, mensual, bimensual y trimestral, así:

Del cuadro anterior, el consumo semanal de balanceado inicial, de crecimiento y de engorde es de 1484 quintales que corresponden al 27,5%, lo que el 100 % equivaldrán a 5396%, que distribuidos en mensual, bimensual y trimestral es:

<b>CONSUMO</b>	<b>NUMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Semanal	1484	27,50%
Mensual	2158	40
Bimensual	1214	22,5
Trimestral	540	10
<b>TOTAL</b>	<b>5396</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011

En lo referente al consumo anual de Balanceado, la Demanda Actual será:

### **CONSUMO DE BALANCEADO EN QUINTALES**

<b>OPCION</b>	<b>NUMERO</b>	<b>VECES</b>	<b>ANUAL</b>
Semanal	1484	52	77168
Mensual	2158	12	25896
Bimensual	1214	6	7284
Trimestral	540	4	2160
<b>TOTAL</b>	<b>5396</b>		<b>112508</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011

Para determinar la clase de balanceado que se consume en las granjas, se cogerán los resultados y porcentajes que constan en la pregunta y cuadro No 3, así:

<b>BALANCEADO</b>	<b>CONSUMO ANUAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Inicial	21534	19,14%
Crecimiento	43968	39,08%
Engorde	47006	41,78%
<b>TOTAL</b>	<b>112508</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011

**Proyección de la Demanda.-** Para establecer la demanda futura se aplica la fórmula estadística del monto con un crecimiento de un 5% anual, usada cuando el crecimiento poblacional se relaciona directamente con el aumento de la demanda, como se especifica a continuación:

$$DF = DA (1+i)^n$$

DF =	Demanda futura
DA =	Demanda actual
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (5%)
n =	# de años

FUENTE: Propio del Autor, 2011

### PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Nº	AÑOS	DF
0	2011	112508
1	2012	118133
2	2013	124040
3	2014	130242
4	2015	136754
5	2016	143592

FUENTE: Propio del Autor, 2011

### 3.1.3.- LA OFERTA, ANÁLISIS Y PROYECCIONES

Con respecto de la Oferta de Balanceados en el Cantón Caluma no existen productores, sino que más bien se menciona a los comerciantes de las marcas Nutril, Pronaca e Improsa que distribuyen el 72,5, el 15 y el 12,5 % respectivamente; sin embargo tomaremos los datos del cuadro No 8 en que califican de Excelente y Muy Bueno el Balanceado que adquieren para su producción y proyectar la Oferta, así:

**TABLA No 4**  
**ESTUDIO DE LA OFERTA ACTUAL**

OPCION	PORCENTAJE	OFERTA
Excelente	8	20
Muy Bueno	8	20
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>40 %</b>

FUENTE: Propio del Autor, 2011

Si le aplicamos este porcentaje al consumo anual de balanceados, tendríamos que la oferta es de 45003 quintales

Bajo la misma referencia empleada para la demanda futura, la oferta crecerá en la medida que crezca la demanda, por lo que la oferta va a satisfacer las necesidades del productor de aves; la fórmula de cálculo es la misma:

$$OF = OA (1+i)^n$$

OF =	Oferta Futura
OA =	Oferta Actual
1 =	Constante
i =	% de crecimiento poblacional (5%)
n =	# de años

FUENTE: Propio del Autor, 2011

### PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Nº	AÑOS	OFERTA
<b>0</b>	2011	45003
<b>1</b>	2012	47253
<b>2</b>	2013	49616
<b>3</b>	2014	52097
<b>4</b>	2015	54702
<b>5</b>	2016	57437

FUENTE: Propio del Autor, 2011

#### 3.1.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y PROYECCIONES

**Demanda Insatisfecha Actual.-** Al comparar la Demanda Actual con la Oferta Actual, se establece una diferencia que será Déficit o Superávit; y, si es la primera se considerará como Demanda no Atendida o Demanda Insatisfecha resultante de lo siguiente:

**CUADRO No 22**  
**DEMANDA INSATISFECHA AÑO 2011**

Producto	Año 2011		
	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
Balanceado	<b>112.508</b>	45003	67.505

FUENTE: Propio del Autor, 2011

**Demanda Insatisfecha Futura.-** Se establece comparando la Proyección de la Demanda con la Proyección de la Oferta, determinándose como demanda insatisfecha, la cual se presenta a continuación:

**CUADRO No 23**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA**

Años	Demanda Insatisfecha Futura		
	Demanda Futura	Oferta Futura	Demanda Insatisfecha
2011	112508	45003	67.505
2012	118133	47253	70.880
2013	124040	49616	74.424
2014	130242	52097	78.145
2015	136754	54702	82.052
2016	143592	57437	86.155

FUENTE: Propio del Autor, 2011

### **3.1.5.- ANÁLISIS DE PRECIOS**

Para realizar un análisis de precios, es importante considerar que las políticas de precios determinan la forma en que se comportará la demanda o usuarios, de allí que el establecimiento del precio influye en el consumidor final para adquirir el producto.

Entre las preguntas de la encuesta al momento de levantar la información y definir el precio, los usuarios pagan por el quintal de balanceado de acuerdo a la siguiente tabla:

<b>BALANCEADO</b>	<b>VALOR</b>
<b>INICIAL</b>	Entre 25 a 27 dólares
<b>CRECIMIENTO</b>	Entre 25 a 26 dólares
<b>ENGORDE</b>	Entre 25 a 26 dólares

FUENTE: Propio del Autor, 2011

Estos serían los precios referenciales para el presente estudio de factibilidad, pero colocados en las granjas o lugar en donde tienen los criaderos de aves; es decir que se suma el Costo de Producción, Gasto Administrativo, Gastos de Venta, Gastos Financiero, Gasto Transporte y % de Utilidad.

### **3.1.6 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN**

La capacidad de producción está ligada al proceso productivo y corresponde al conjunto de operaciones que se realizan para transformar la materia prima en producto terminado y que se ofertará al público. La capacidad de producción dependerá si la producción es en serie, bajo pedido o por producto, de allí que el proyecto será por producto, es decir:

<b>PRODUCCION POR QUINTALES</b>	<b>DIARIO</b>	<b>SEMANA</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>
<b>BALANCEADO</b>	100	500	2000	24000

FUENTE: Propio del Autor, 2011

Al no contar con una competencia real y efectiva en el cantón Caluma, pues no existen productores de balanceados locales, sino que las grandes empresas distribuyen a través de los comerciantes, de allí que se plantea establecer estrategias para cubrir ese nicho de mercado.

Con el proyecto se producirá y ofertará en el periodo 2011- 2016 las siguientes cantidades de balanceado de 45 Kilos de balanceado inicial, crecimiento y engorde; iniciando con una producción mensual de 2000 quintales o 24000 quintales anuales.

La capacidad de producción estará dada en base del siguiente cuadro, así:

<b>AÑO</b>	<b>PRODUCCIÓN AÑO</b>
<b>2.011</b>	24000
<b>2.012</b>	24960
<b>2.013</b>	25958
<b>2.014</b>	26997
<b>2.015</b>	28077
<b>2016</b>	29200

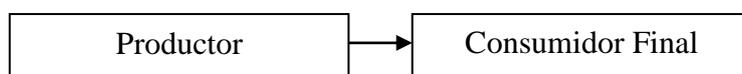
FUENTE: Propio del Autor, 2011

Según el cuadro, en el cantón se producirá en el año 2011 anualmente, 24.000 quintales de 45 kilos que representan el 35,55 % de la Demanda Insatisfecha ( $24.000/67505 = *100$ )

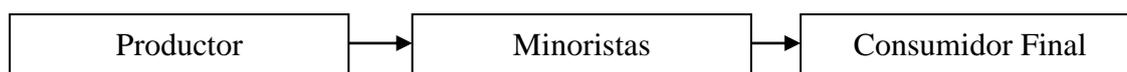
### **3.1.7.- ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN**

Para la entrega de los quintales de 45 Kilos de balanceado al productor se establece una forma de comercialización directa e indirecta, es decir, se comercializará directamente en la planta y otra cantidad se entregará a las tiendas y comercios del cantón, para que a su vez, éstas la entreguen al consumidor final por libras para los productores minoristas locales, por lo tanto la cadena comercial queda de la siguiente manera:

## PRIMER CANAL DE COMERCIALIZACIÓN



## SEGUNDO CANAL DE COMERCIALIZACIÓN



FUENTE: Propio del Autor, 2011

Además de emplearan mecanismos de comercialización posibles como:

- Venta Directa
- Convenios Interinstitucionales con la Asociación de Comerciantes

### 3.2. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico abarca la descripción de la estructura física de la empresa procesadora de balanceado que contará con una oficina para el administrador, secretaría y guardián; y, otro para taller de producción con la maquinaria necesaria para el procesamiento del balanceado así como las bodegas donde se almacenará el producto.

El estudio técnico comprende el tamaño, localización e ingeniería del proyecto; de allí que en este punto se aplicará la producción en granos o semigranos ya que existe menos problemas con inventarios, perdidas y desperdicios por la presencia de polvo, por lo tanto si queremos alimentar a las aves con granos, el tamaño de la partícula es importante que lo relacionemos con la edad y tamaño. A continuación presentamos unas tablas de especificaciones con el estado de crecimiento del ave o etapa de desarrollo.

Para tal fin trabajaremos con tres cedazos con diferentes aberturas de malla:

Cedazo N° 6 (3.35 mm)

Cedazo N° 8 (2.36 mm)

Cedazo N° 16 (1.18 mm)

Ingredientes:

Trigo-harina entera .....	5,83
Harina de pescado .....	5,70
Arroz .....	5,95
Cebada, avena, centeno.....	5,83
Maíz .....	6,25
Soya .....	5,71
Nueces-cacahuates,.....	5,41
Leche y productos <u>lácteos</u> .....	6,38
Otros.....	6,25

Para su elaboración cogemos unos 250 gr de la muestra de alimento que vamos a preparar y la cernimos utilizando los cedazos mencionados, en el cedazo N° 6 quedan retenidos las partículas mayores de 3.35 mm de diámetro; entre el Cedazo N° 6 y el N° 8 quedan retenidas las partículas menores de 3.35 mm y mayores de 2.36 mm.

Entre el Cedazo. N° 8 y el N° 16 quedan retenidas las partículas menores de 2.36 mm y mayores de 1.18 mm, finalmente en el Plato de fondo quedan las partículas menores de 1.18 mm.que sería el polvo.

El alimento semigrano lo utilizaremos en alimentos Preiniciadores e Iniciadores.

Pollos de Engorde: Fase I de 0 a 7 días. Peso del ave 140 a 190 gr.

Fase II de 8 a 21 días.. Peso del ave 640 a 750 gr.

	<b>Fase I</b>	<b>Fase II</b>	<b>Fase III</b>
Cedazo N° 6 ( 3.35 mm )	10 % máximo	20% máximo	20% máximo
Cedazo N° 8 ( 2.36 mm )	20 % mínimo	20% mínimo	40% mínimo
Cedazo N° 16 ( 1.16 mm )	50% mínimo	50% mínimo	30% mínimo
PLATO	20% máximo	10% máximo	10% máximo
Cedazos N°8 + N° 16	> 80%	> 80%	> 80%

La tabla se traduce en lo siguiente: El alimento semigrano debe tener en todas sus fases mínimo un 80% de las partículas con un diámetro entre 2.36 mm y 1.16 mm, con desplazamientos hacia la partícula gruesa o fina dependiendo de la edad y peso del ave.

La industria avícola utiliza los siguientes insumos: maíz, sorgo, harina de pescado, pasta de semilla de algodón, torta de soya, subproducto de trigo, etc.

Los concentrados proteicos abarcan una amplia variedad de materia prima: harina de soya (contiene 44 - 50 %), la harinolina o harina de la semilla de algodón (38 - 41 %), los granos secos de cervecería - que no son otra cosa que la cebada maltera procesada - (posee 20 % de proteínas, bajo contenido de energía y poca fibra), etc.

## **PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS BALANCEADOS**

### **PRE-INICIAL**

En la producción avícola, el proceso de alimentación de los pollos es un factor primordial a considerar, ya que constituye como mínimo el 60% del costo de producción.

El tipo de alimentación se establece según la edad de los animales por día, pues a medida que avanza la edad del pollo, disminuye la necesidad de proteínas y aumenta la energía, siempre guardando una relación adecuada de densidad del alimento.

En la primera semana de vida del pollo de engorde ocurre el mayor crecimiento corporal hasta el sacrificio, en esta fase ocurrirá el mayor crecimiento de los órganos vitales, por lo que es esencial que sea alimentado con los nutrientes y proteínas necesarios para una correcta conversión.

**Pre-Inicial** es un alimento balanceado creado bajo el concepto de aminoácidos disponibles.

### **USO**

Creado para administrarse a pollos de engorde en forma libre y como única ración desde el primer día de nacidos hasta el séptimo día de edad.

### **INGREDIENTES**

Maíz, pasta de soya, subproductos de arroz y de trigo, aceite de palma, fosfato, carbonato de calcio, metionina, L-triptofano, lisina, anticoccidiales, enzimas, antifúngicos, vitaminas y minerales.

<b>ANALISIS GARANTIZADO</b>		
	Min.	Max.
<b>Proteína Cruda</b>	<b>23,0%</b>	
<b>Grasa Cruda</b>		<b>10,0%</b>
<b>Fibra Cruda</b>		<b>4,0%</b>

FUENTE: Bakker, 2009

## **INICIAL**

El desarrollo de los pollos de engorde dependerá de la cantidad de nutrientes y proteínas que se le proporcionen durante su crecimiento, esto le aportará a los animales los elementos necesarios para llegar a la siguiente etapa de su crecimiento, donde el desarrollo óseo y la ganancia de peso se convertirán en beneficios para su negocio.

Es un alimento balanceado para avicultura formulado bajo el concepto de aminoácidos disponibles.

## **USO**

Para administrarse a pollos de engorde en forma libre y como única ración desde los 8 días de nacido hasta los 21 días y/o desde el primer día de nacido hasta los 28 días.

## **INGREDIENTES**

Maíz, pasta de soya, subproductos de arroz y de trigo, aceite de palma, fosfato, carbonato de calcio, metionina, treonina, L-triptofano, lisina, anticoccidiales, enzimas, antifúngicos, vitaminas y minerales.

<b>ANALISIS GARANTIZADO</b>		
	Min.	Max.
<b>Proteína Cruda</b>	<b>19,0%</b>	
<b>Grasa Cruda</b>		<b>10,0%</b>
<b>Fibra Cruda</b>		<b>4,0%</b>

FUENTE: Bakker, 2009

## CRECIMIENTO

Este es alimento balanceado bajo el concepto de aminoácidos disponibles.

## USO

Para administrarse a pollos de engorde en forma libre y como única ración desde los 22 días de nacido hasta los 33 días.

## INGREDIENTES

Maíz, pasta de soya, subproductos de arroz y trigo, aceite de palma, fosfato, carbonato de calcio, metionina, treonina, L-triptofano, lisina, anticoccidiales, enzimas, antifúngicos, vitaminas y minerales.

<b>ANALISIS GARANTIZADO</b>		
	<b>Min.</b>	<b>Max.</b>
<b>Proteína Cruda</b>	<b>18,0%</b>	
<b>Grasa Cruda</b>		<b>10,0%</b>
<b>Fibra Cruda</b>		<b>4,0%</b>

FUENTE: Bakker, 2009

## ENGORDE

Alimento balanceado formulado bajo el concepto de aminoácidos disponibles.

## USO

Para administrarse a pollos de engorde en forma libre y como única ración desde los 34 días hasta los 42 días y/o desde los 29 días hasta la salida del pollo al mercado.

## INGREDIENTES

Maíz, pasta de soya, subproductos de arroz y de trigo, aceite de palma, fosfato, carbonato de calcio, metionina, treonina, L-triptofano, lisina, anticoccidiales, enzimas, antifúngicos, vitaminas y minerales.

<b>ANALISIS GARANTIZADO</b>		
	Min.	Max.
<b>Proteína Cruda</b>	<b>18,0%</b>	
<b>Grasa Cruda</b>		<b>10,0%</b>
<b>Fibra Cruda</b>		<b>4,0%</b>

FUENTE: Bakker, 2009

## **FINALIZADOR**

Alimento balanceado formulado bajo el concepto de aminoácidos disponibles.

## **USO**

Alimento para administrarse a pollos de engorde en forma libre desde los 42 días hasta su salida al mercado (no más de siete días consecutivos).

## **INGREDIENTES**

Maíz, pasta de soya, subproductos de arroz y de trigo, aceite de palma, fosfato, carbonato de calcio, metionina, treonina, L-Triptofano, lisina, anticoccidiales, enzimas, antifúngicos, vitaminas y minerales.

<b>ANALISIS GARANTIZADO</b>		
	Min.	Max.
<b>Proteína Cruda</b>	<b>16,0%</b>	
<b>Grasa Cruda</b>		<b>10,0%</b>
<b>Fibra Cruda</b>		<b>4,0%</b>

FUENTE: Bakker, 2009

### **3.2.1.- TAMAÑO**

Considerando la Demanda Insatisfecha, el tamaño del proyecto se lo ha establecido en base de la capacidad de producción y que consta en el capítulo anterior, dando una cobertura del 35.55 % produciendo al año 2011, mensual y anualmente 2000 o 24000 fundas de 45 Kilos ( $24000 / 67505 = *100$ )

### **3.2.2 LOCALIZACIÓN**

#### **Terreno**

La mala ubicación del terreno puede traer muchos problemas para la producción y comercialización del producto. Por lo que debemos tener en cuenta lo siguiente:

- Disponibilidad de Agua permanente de buena calidad y que sea constante, es recomendable instalar tanques de almacenamiento para las épocas de escasez.
- Cercanía a un poblado, para la vigilancia, la contratación de la mano de obra, la adquisición de materiales y la comercialización.
- Fácil Acceso a la planta industrial con facilidades tanto de la materia prima y materiales así como la salida del producto, vehículos y personas.
- Terreno con suelos bien drenados, que sea plano o con escasa pendiente, de lo contrario se debe construir desagües y hacer terrazas.
- Proyecciones en base del terreno amplio para futuras ampliaciones a medida que se incremente la producción.

#### **MACROLOCALIZACIÓN**

El proyecto estará ubicado en Ecuador, provincia Bolívar, cantón Caluma que tiene 350 km<sup>2</sup> de superficie y una población estimada de 11500 habitantes, su clima es de 24 a 28°C.

#### **MICROLOCALIZACIÓN**

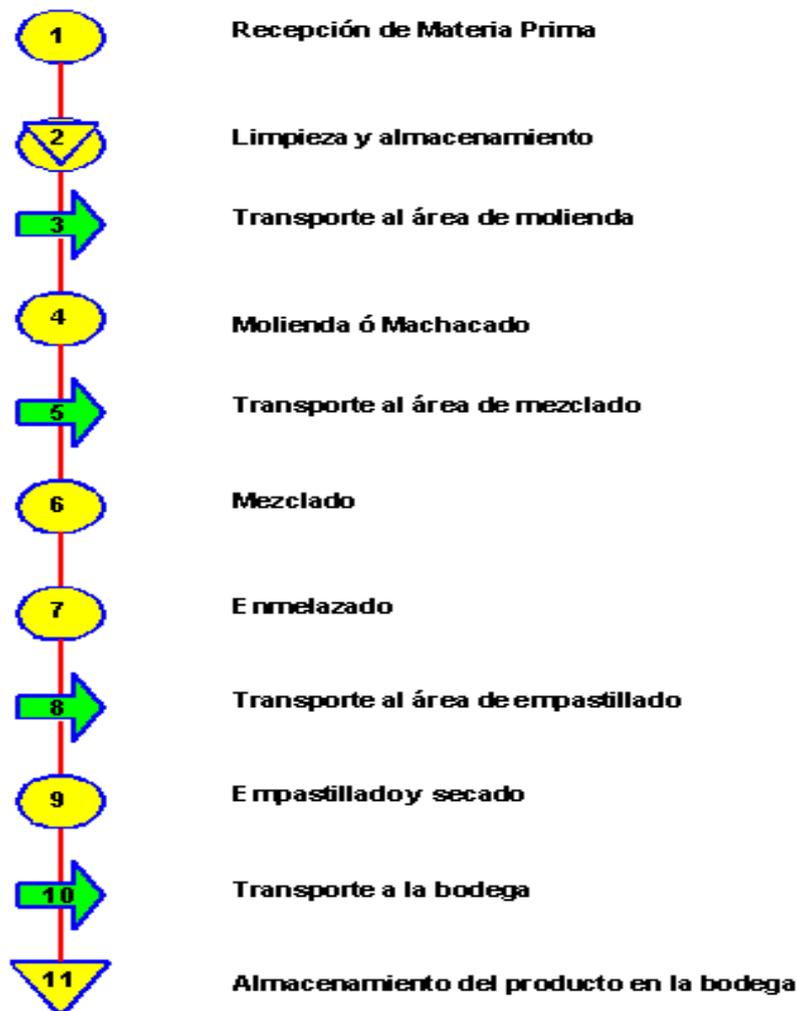
El terreno es de 3000 metros cuadrados y allí está previsto construir la planta industrial para el presente proyecto de inversión, localizado a 2 Km en la vía a Ricaurte en el Cantón Caluma, Provincia Bolívar.

El sector cuenta con los servicios de agua, electrificación y una buena ubicación.

### 3.2.3.- INGENIERÍA O PROCESO PRODUCTIVO

Para el establecimiento de la empresa productora de balanceados se debe tener en cuenta varias recomendaciones con el fin de facilitar las labores y elaborar un producto de buena calidad a costos razonables, para lo que se sigue el siguiente proceso productivo:

#### PROCESO PRODUCTIVO DE ALIMENTOS BALANCEADOS



**A continuación se describe el proceso productivo:**

### **1. Adquisición, Recepción y Almacenamiento de la Materia Prima**

De acuerdo a la producción se comprará la materia prima en las fincas o se la receptorá en la planta industrial (harinas, granos, pulpas secas, melazas, calcio y fósforos) y se la pesará en la báscula

**2. Limpieza y Almacenamiento:** La limpieza la realizan a mano los trabajadores, una vez limpia la materia prima es almacenada.

Durante la descarga de los productos que vienen a granel se colocarán mallas para evitar el paso de impurezas que puedan dañar el equipo de molienda. El material que viene en costales se estibará en plataformas de madera y trasladará al almacén de materias primas.

La zona de almacenamiento deberá estar debidamente cubierta para evitar la humedad excesiva en las materias primas.

**3. Transporte a la Molienda:** Los granos son transportados al área de molienda.

Además de la colocación de mallas, durante la recepción de la materia prima a granel, también se realiza una limpieza instalando trampas magnéticas que son alimentados con la materia prima y la llevan a una tolva de alimentación del molino y las tolvas de dosificación respectiva.

Nota: Las actividades no se pueden separar, ya que al tiempo en que los granos son llevados al molino, las trampas magnéticas los limpian.

**4. Molienda o Machacado:** Los granos son triturados por medio de un molino, para que éstos se puedan mezclar con la materia prima restante.

Las materias primas que pasan al proceso de molienda son descargadas por el transportador en el elevador de congilones, el cual a su vez descarga en la tolva de alimentación del molino. La molienda se llevará a cabo en circuito cerrado, el cual es un método de trituración en el que el material descargado de un molino, parcialmente acabado, es separado por medio de un clasificador en dos partes: en producto totalmente acabado y en producto no totalmente molido, éste último se devuelve al molino para una molienda adicional.

**5. Transporte al área de Mezclado:** Tanto los granos ya molidos como la materia prima restante se transportan al área de mezclado y a las tolvas de dosificación. Este proceso se realiza mediante bandas transportadoras que descargan en unos conos distribuidores.

La Dosificación se lleva a cabo mediante las tolvas dosificadoras, en las que las materias primas antes de llegar a estas tolvas son descargadas en los conos distribuidores, de los cuales cada materia prima es enviada a su tolva correspondiente y de ahí es clasificada a una tolva báscula.

**6. Mezclado:** En una mezcladora de sólidos, se introducen las materias primas (granos, harinas y pulpa seca) para ser mezclados.

La obtención de un alimento balanceado totalmente homogéneo en sus características, depende en gran parte de llevar a cabo una buena mezcla, para que el producto quede totalmente mezclado. Después de esto la mezcla se descarga en una tolva de retención de la cual alimentará a la empastilladora. En este proceso se lleva a cabo otra dosificación, para darle palatibilidad al alimento balanceado.

**7. Transporte al Pelitizado:** Se traslada la mezcla a la máquina pelitizadora.

**8. Pelitizado y Ensacado:** El producto se "empaqueta" mediante la máquina, colocando el balanceado en sacos para su mejor maniobrabilidad.

## **9. Transporte de los sacos a la bodega**

Este proceso es mediante una banda transportadora, en la que el alimento balanceado será puesto en sacos de 45 kilos y para estos se contará con una báscula ensacadora, la cual tiene acondicionada una tolva de alimentación de donde el producto se descarga por gravedad y tiene un alimentador de compuerta rotatoria de paletas para evitar una alimentación deficiente a la ensacadora.

El tener en sacos el producto facilitará su maniobrabilidad y su control en el almacén.

**10. Almacenamiento:** Se almacenan los sacos con el producto terminado y están listos para su venta.

## **A lo anterior se suma la etapa de: Control y Supervisión**

El encargado de la recepción de la materia prima y despacho de los productos terminados, una vez que recepte o despache procederá a revisar si cumple con las características de calidad, tamaño y color para determinar el buen estado de la materia prima o producto terminado.

El personal encargado del control de calidad tomará muestras de la materia prima para verificar la calidad de ésta. Las pruebas que se realizan a las materias primas son para comprobar el porcentaje de proteína cruda digerible, total de nutrientes, calcio, fósforo, grasa y fibra que contengan.

Para elaborar alimentos balanceados para animales se requiere de dos componentes: la macromezcla y la micromezcla. La primera está formada por productos de la agricultura y la agroindustria, los cuales se encuentran clasificados en fuentes de energía (cereales forrajeros) y de proteína (oleaginosas). A la mezcla básica obtenida se le adicionan medicinas, vitaminas, minerales y colorantes –micromezcla– con una mezcladora tipo concreto. Después de conseguir un producto lo suficientemente homogéneo y uniforme se realizan pruebas de calidad y se envía a los tanques de

empaque para posteriormente empacarlo en sacos de polipropileno y/o papel kraft y cerrar con costura de hilo.

Las materias primas básicas son maíz amarillo duro, soya, sorgo y torta de soya. En conjunto, estas cuatro representan alrededor de 80% del valor de las materias primas utilizadas en la industria de alimentos balanceados para animales.

El proceso productivo de los alimentos concentrados permite elaborar un diagrama de flujo que describe la cadena productiva de los concentrados donde existen tres eslabones que se consideran materias primas: harinas de la matanza de animales, mezclas para alimentos concentrados y sal mineralizada; y dos que se consideran bienes intermedios: alimentos para mascotas y alimentos para animales de cría.

#### **3.2.4 REQUERIMIENTOS**

##### **EQUIPOS, MATERIALES Y REACTIVOS**

##### **ACTIVOS FIJOS**

Se entiende por Activos Fijos, a aquellos bienes que la empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones y se menciona al terreno, construcciones, maquinaria, equipo de planta, de las oficinas, etc.

La empresa requiere de varios activos fijos para su funcionamiento, así:

##### **TERRENOS**

El costo de los terrenos fluctúan de acuerdo a la ubicación, estos se incrementan si el terreno se encuentra localizado cerca de centros poblados o si cuenta con los servicios básicos como: luz, agua, alcantarillado, etc.

El Terreno donde se construirá la empresa procesadora de balanceados está ubicado a 2 km de la ciudad de Caluma en la vía que conduce a Ricaurte en un área de 3.000 m<sup>2</sup> cuyo costo es de US \$ 15.000,00 dólares; y, está distribuido en:

• Recepción y Limpieza de Materia Prima	200m <sup>2</sup> ,
• Área de Almacenamiento	300m <sup>2</sup>
• Área de Molido	100m <sup>2</sup>
• Área de Mezclado, Pelitizado y Ensacado	100m <sup>2</sup>
• Gerencia	30m <sup>2</sup>
• Administración y Contabilidad	50m <sup>2</sup>
• Baños	20m <sup>2</sup> ,
• Parqueadero	1000m <sup>2</sup>
• Otras Áreas	1200m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>3.000 m<sup>2</sup></b>

## **INSTALACIONES E INFRAESTRUCTURA**

El terreno al estar ubicado en el sector sureste de la ciudad, cuenta con un buen servicio de agua, energía eléctrica e infraestructura como vialidad

## **MAQUINARIA Y EQUIPOS**

### **Maquinaria para el Proceso de Producción**

**PROVEEDOR: TALLERES MAC**

**Dirección: Quito. Av. Eloy Alfaro No 135 y Pasaje los Juncos**

**Correo electrónico: [www.dani\\_andy09@hotmail.com](mailto:www.dani_andy09@hotmail.com)**

**Teléfono: 022801048**

<b>No</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
1	Mezcladora de Balanceado para 1 tonelada métrica por parada, tipo horizontal, con dimensiones: 3 metros de largo, 1,80 m de alto y 1,60 m de ancho	6.000
1	Molino de Martillo para 50 quintales con motor 15HP BriggsStation	3.500
2	Tolvas para 30 qq	1.500
1	Pelitizadora	4500

FUENTE: Propio del Autor, 2011

### **EQUIPO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Cantidad</b>
Balanza Electrónica	1
Termómetro	1
Microscopio	1
Equipo de Laboratorio para pruebas	1

### **EQUIPO DE CÓMPUTO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Cantidad</b>
Computadora	1
Impresora	1

### **EQUIPO DE OFICINA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Cantidad</b>
Teléfono	1
Calculadoras	1

## MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	Cantidad
Mesa	1
Sillas	2
Archivador	1
Escritorio	1

FUENTE: Propio del Autor, 2011

### 3.2.5.- DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Una buena distribución de la planta está orientada a ahorrar recursos, actividades y tiempos, para ellos anexamos la siguiente lámina:

#### **OBJETIVO DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.**

El objetivo principal es adecuar las áreas de la empresa y del equipo de trabajo, con eficiencia y eficacia, al mismo tiempo garantizar la seguridad y satisfacción de los empleados.

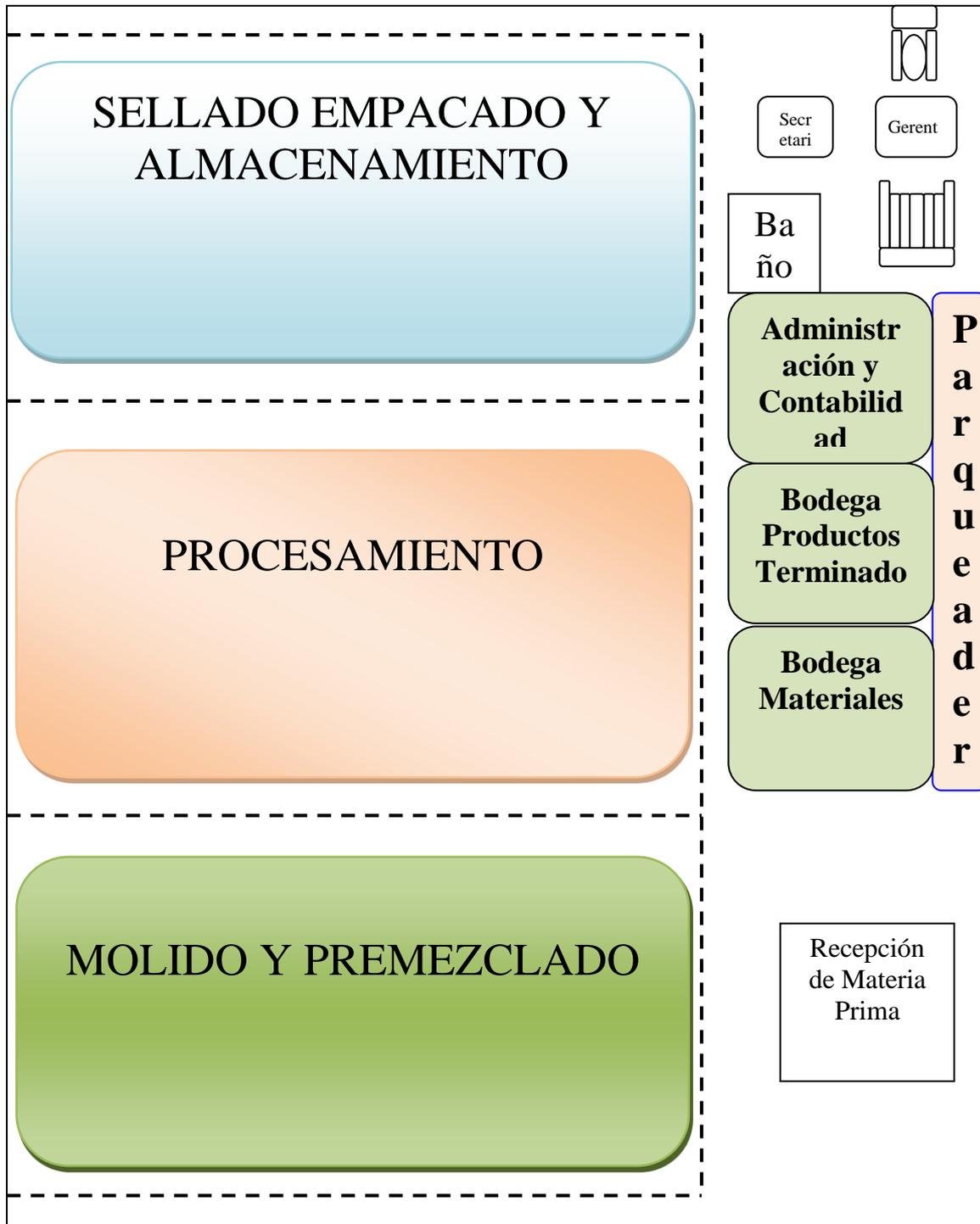
#### **VENTAJAS DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.**

Una buena distribución de la planta industrial permitirá:

- Circulación adecuada para el personal, equipos, materiales y productos en elaboración, etc.
- Seguridad del personal y reducción de accidentes.
- Mejorar la calidad del producto en cuanto a localización, facilidad y producción en menor tiempo.
- Mejorar las condiciones de trabajo.
- Incrementar la productividad y reducción de costos.

La planta industrial está distribuida de la siguiente manera:

Gráfico de Distribución de la Planta



### **3.3.- ESTUDIO ADMINISTRATIVO ORGANIZACIONAL**

#### **3.3.1.- NOMBRE DE LA EMPRESA O RAZÓN SOCIAL**

La empresa productora de Balanceado, se llamará **NUTRI CALUMA S.A**, que estará representada por un Directorio y cada accionista tendrá acciones en la medida de su aporte de capital.

#### **3.3.2.- GIRO DEL NEGOCIO**

La actividad esencial de este negocio es la producción y comercialización de Balanceados para lo que contará con los recursos materiales, económicos y humanos que le permitirá cumplir todas las actividades con eficacia y eficiencia.

La ejecución del proyecto será útil para la sociedad ya que aprovechara la materia prima existente en el sector con la finalidad de darle un valor agregado así como generar fuentes de empleo y dinamizar la economía y el sector.

**NUTRI CALUMA S.A**, será una compañía procesadora de alimentos balanceado, comprometida con el mejoramiento de la calidad de sus productos y la satisfacción de sus clientes, para lo cual aplicará un minucioso plan de control de calidad y una política empresarial que le permite mantenerse entre las mejores a nivel regional.

#### **MISIÓN**

Seremos un equipo humano comprometidos con la Producción y Comercialización de alimentos de la mejor calidad, garantizando a nuestros clientes una óptima relación costo-beneficio en el campo de la nutrición animal.

Trabajaremos por el desarrollo del País, el respeto por sus instituciones, el medio ambiente, el mejoramiento de la calidad de vida de nuestros trabajadores, su familia y la comunidad, generando una adecuada rentabilidad para los accionistas.

## VISIÓN

Ser líderes en el mercado de la alimentación animal; reconocidos por la ética, calidad y servicio personalizado a nuestros clientes a través del desarrollo del talento humano, proporcionando una permanente capacitación de nuestra fuerza laboral.

### 3.3.3.- ESLOGAN

El slogan corresponde a una frase que representa el significado del negocio, la esencia de su actividad y para la empresa **NUTRI CALUMA S.A**, es el siguiente: **“CALIDAD, NUTRICION Y ECONOMIA EN BALANCEADOS”**

Con este Eslogan se quiere proyectar profesionalismo y seriedad, ya que se contará con personal capacitado y con la más amplia experiencia para producir Balanceado como el cliente lo requiere, con calidad, nutrición y economía en la elaboración de balanceado.

### 3.3.4.- LOGOTIPO

El **logo** (abreviatura de **logotipo**) es un diseño gráfico o símbolo utilizado por la compañía y es la forma de una adaptación del nombre de la compañía o de la marca utilizado conjuntamente con el nombre"



### 3.3.5.- ACCIONISTAS

Un Accionista es una persona que tiene una o varias acciones en la empresa, en este caso los inversionistas en la empresa **NUTRI CALUMA S.A**, son y su aporte de capital es:

#### APORTE DE LOS ACCIONISTAS

<b>No</b>	<b>NOMBRE DEL ACCIONISTA</b>	<b>APORTE DE CAPITAL</b>	<b>ACCIONES</b>	<b>%</b>	<b>C.I</b>
1	Darwin Rivera	20.000	2.000	35,14	120596790-2
2	José Vega	20.000	2.000	35,14	120601045-4
3	Freddy Rivera	16.911,4	1.691	29,72	020175672-3
	<b>TOTAL</b>	56.911,4	5.691	100,00	

### 3.3.6.- CUADRO DIRECTIVO

El cuadro directivo es la descripción por área del personal que trabaja en la empresa con su respectivo cargo.

<b>No</b>	<b>NOMBRE DEL SOCIO</b>	<b>FUNCION</b>
1	Darwin Rivera	Presidente
2	José Vega	Gerente
3	Freddy Rivera	Jefe de Producción

Para constituir la empresa, se cumplirán los siguientes requisitos:

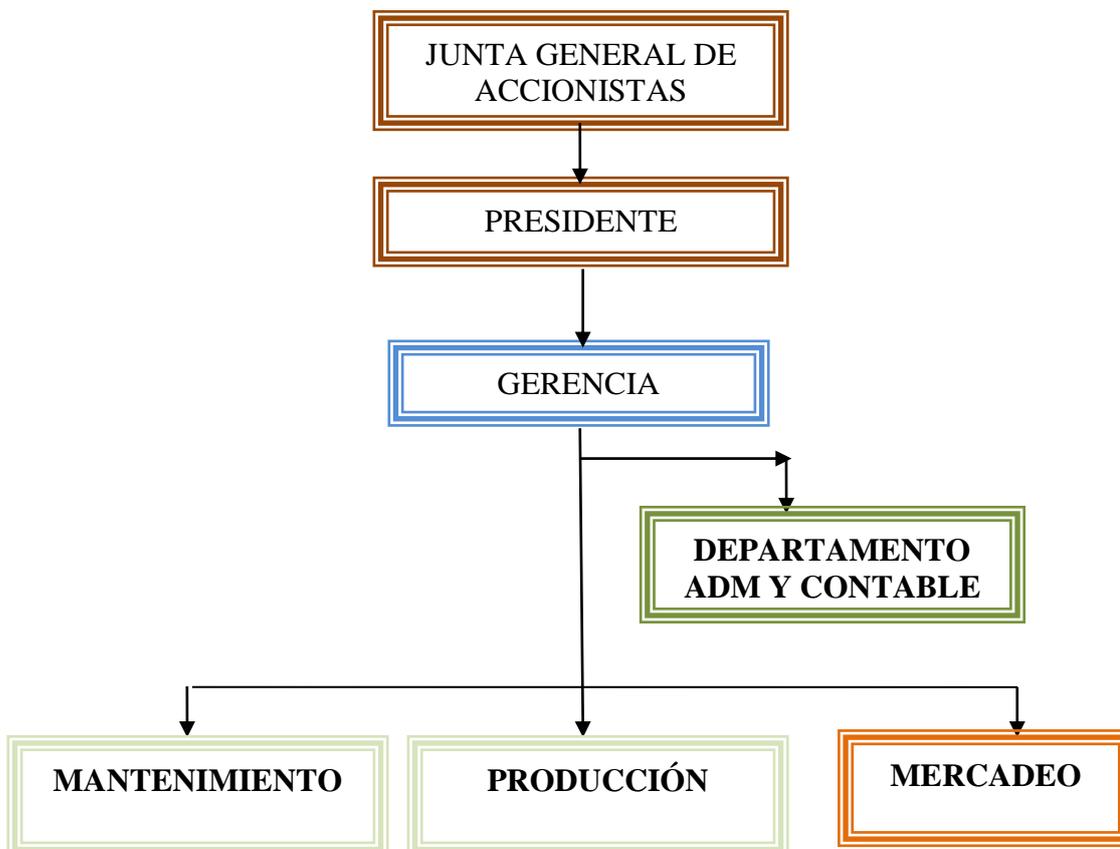
## **REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

Al constituir una Sociedad Anónima los requisitos para su constitución son:

- Contar con mínimo tres socios que sean mayores de edad y capaces de contraer obligaciones
- Establecer 3 reuniones y en ellas conocer y aprobar el Estatuto de Constitución de la Compañía
- Nombrar un Presidente y Secretario que será a su vez el Gerente de la Compañía
- Contratar un Abogado para que sea el responsable de elevar a escritura pública el estatuto y presentar en la Notaría
- Abrir una Cuenta de Integración en un banco de localidad con el 50 % del capital a iniciar o que consta en la Escritura de Constitución y como se pagará el otro 50 %.
- Presentar en 3 ejemplares la Escritura de Constitución en la Intendencia de Compañías en la ciudad de Ambato o Guayaquil por parte del Abogado
- En el caso de no existir ningún impedimento y sea aprobado, publicar un extracto de aprobación de la Compañía en un periódico local
- Llevar la publicación y marginar en la Notaría
- Ir al Registro Mercantil para registrar la Compañía y los Nombramiento del Gerente y Presidente
- Nombrar al Contador que será el encargado de llevar la Contabilidad, el Ruc en el SRI y en el Seguro Social

Los aportes se contabilizarán y se emitirán acciones de acuerdo al cuadro adjunto, debiendo señalar el valor de cada una de ellas, por ejemplo si serán de 1, 5, 10 o más dólares las acciones:

### 3.3.7.- ORGÁNICO ESTRUCTURAL



### 3.3.8.- ORGÁNICO FUNCIONAL

#### NIVEL DIRECTIVO:

Legislará sobre las políticas que deberán seguir en la Empresa, sus funciones serán:

- Normar los procedimientos,
- Redactar los reglamentos internos

El Nivel Directivo lo conforma la:

- Junta General de Accionistas
- Presidente

## **JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

Está integrada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano máximo de gobierno y dirección de la Compañía, ordinariamente se reunirá mensualmente, previa convocatoria del señor Presidente o por iniciativa de los accionistas

## **FUNCIONES**

- Resolver asuntos relativos a todos los negocios que sean de acuerdo a la competencia de Ley y el Estatuto.
- Nombrar al Gerente General
- Nombrar y remover por causa legal a los funcionarios, fijar remuneraciones y sueldos.
- Conocer sobre las cuentas bancarias, informes, documentos que le fueren presentados y dictar las resoluciones correspondientes.
- Resolver sobre el reparto de los beneficios sociales.
- Facultar al Gerente General para que suscriba actos y contratos.
- Elaborar y políticas comerciales de la empresa.
- Fiscalizar el cumplimiento de los planes de inversión.

## **NIVEL EJECUTIVO**

El Gerente será el representante legal, sus funciones administrativas serán: planificar, organizar y dirigir planes y programas; transmitir a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

## **PERFIL DEL PUESTO**

Título Terminal: Ingeniero Comercial o Economista

Edad: 23 a 30 años

Experiencia: 2 años

**OBJETIVO:** Supervisar, planificar, coordinar, controlar, dirigir y ejecutar las actividades turísticas del proyecto.

## **FUNCIONES**

- Presentar el Plan Operativo y ejecutarlo si es aprobado por la Junta General de Accionistas.
- Dirigir, controlar y evaluar las actividades técnicas, administrativas, financieras y judiciales.
- Implementar mecanismos de control interno, calidad y competitividad
- Instituir un sistema de selección técnica y capacitación del personal
- Preparar y presentar anualmente o cuando lo requieran, los informe de actividades administrativas, económicas y financieras de la empresa.
- Elaborar informes para los accionistas
- Supervisar la correcta utilización de los recursos en la empresa
- Controlar los depósitos y reembolsos
- Supervisar la elaboración de la producción

## **NIVEL AUXILIAR**

Ayuda a los otros niveles en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia; las actividades del nivel auxiliar tiene que ver con administración, contabilidad, finanzas, etc.

## **DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE**

- Llevar el Registro del Personal que labora en la Empresa
- Preparar Plan de Capacitación
- Llevar la contabilidad de la empresa.
- Manejar todo el sistema contable de la empresa y sus estados financieros
- Evaluar las necesidades de contratar capacitadores de diversos temas, de acuerdo a las necesidades de los miembros de la empresa y de los clientes.

## **NIVEL OPERATIVO**

Son los responsables directos de ejecutar las actividades básicas de la empresa, es decir cumplirán las órdenes emanadas por los órganos directivo y administrativo.

## **DEPARTAMENTO DE MERCADEO**

- Programar en conjunto con la Gerencia General las diferentes actividades de la empresa.
- Verificar las actividades de la empresa para su buen funcionamiento
- Diseñar programas para promocionar el producto en el mercado
- Realizar estudios del mercado con el fin de garantizar un producto y servicio de calidad al cliente y expandir el mercado.
- Diseñar la presentación de los productos de forma creativa e impactante para el cliente.
- Escoger los medios publicitarios adecuados en función de alcanzar niveles de ventas satisfactorios.
- Mantener el punto de venta en criterio de un merchandising innovador, creativo y llamativo al cliente.
- Elaborar el presupuesto general del departamento de ventas.
- Presentar el informe mensual de labores.
- Mantener en el punto de venta los horarios y días establecidos por la empresa.
- Recaudar y llevar un registro diario de las ventas realizadas, por producto.
- Salvaguardar las recaudaciones efectuadas por las ventas.
- Presentar un inventario diario de los productos vendidos.
- Otras que resulten, en consenso, de la Gerencia General.

## **DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN**

Cumplirá con las siguientes actividades.

- Diseñar y operar de manera acertada el proceso productivo establecido en la empresa.
- Identificar los agentes internos y externos (entorno, patógenos, ambientales, desechos e infraestructura) para preservar el equilibrio productivo necesario para alcanzar el éxito empresarial.
- Acordar con el Gerente General las propuestas de aprobación, en cuanto, a las adquisiciones requeridas, como al contexto general del departamento de producción.
- Determinar los faltantes y/o sobrantes de la materia prima, materiales, equipos de la empresa y demás recursos.
- Determinar decisiones adecuadas para el buen funcionamiento del departamento.
- Elaborar el presupuesto general del departamento de producción.
- Presentar informe mensual de labores.
- Llevar de forma ordenada las entradas y salidas de las adquisiciones efectuadas (materia prima, materiales y equipos).
- Emitir las facturas de compra al departamento financiero solventado en un informe escrito.
- Manejar las tarjetas kárdex al fin de ejecutar y consolidar el inventario de producción.
- Mantener la planta industrial de forma aseada, así como responsabilizarse de la producción, manejo y eliminación de los desechos originados de las mismas.
- Coordinar con el Gerente de Producción la elaboración del informe departamental.
- Otras que resulten, en consenso, de la Gerencia General.

## **DEPARTAMENTO DE MANTENIMIENTO**

- Velar por el estado de la Maquinaria y Equipos
- Adecuar la maquinaria y equipo al producto y proceso productivo

### 3.4 ESTUDIO FINANCIERO

El Estudio Financiero es muy importante para continuar con el proyecto, ya que aquí se analiza los Egresos de acuerdo al Costo de Producción, las Inversiones en Capital de Trabajo, Activos Fijos, la totalidad de la Inversión y Financiamiento así como los Ingresos para en base del Estado de Pérdidas y Ganancias determinar la Utilidad y los posteriores indicadores financieros que permita tomar la decisión de invertir.

#### 3.4.1 COSTO TOTAL

	CONCEPTO	PARCIAL	REFERENC	TOTAL
<b>1</b>	<b>COSTO DE PRODUCCION</b>			<b>324323,13</b>
	Costos Directos			
	Materia Prima	283800,00	Anexo No 1	
	Mano de Obra Directa	23009,40	Anexo No 2	
	Costos Indirectos			
	Mano de Obra Indirecta	4499,62	Anexo No 3	
	Depreciación	8584,11	Anexo No 4	
	Mantenimiento	4200,00	Anexo No 5	
	Amortización	230,00	Anexo No 6	
<b>2</b>	<b>COSTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>23018,20</b>
	Sueldos	19600,60	Anexo No 7	
	Utiles de Aseo	480,00	Anexo No 8	
	Utiles de Oficina	384,00	Anexo No 9	
	Servicios Básicos	2076,00	Anexo No 10	
	Depreciaciones Equ. Of.	477,60	Anexo No 11	
<b>3</b>	<b>COSTOS DE VENTA</b>			<b>33026,00</b>
	Sueldos y Promoción	33026,00	Anexo No 12	
<b>4</b>	<b>COSTO FINANCIERO</b>			
	Intereses	27002,47	Anexo No 13	<b>27002,47</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>407369,80</b>		<b>407369,80</b>

### 3.4.2 INVERSIÓN TOTAL

	<b>RUBROS</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>REFERENC</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	<b>INVERSION FIJA</b>			<b>100082,90</b>
	Terreno	15000,00	Anexo No 14	
	Construcción e Infraestructura	32887,90	Anexo No 15	
	Vehículo	29900,00	Anexo No 16	
	Maquinaria y Equipo	19135,00	Anexo No 17	
	Equipo de Oficina	1170,00	Anexo No 18	
	Muebles y Enseres	1070,00	Anexo No 19	
	Equipo de Computo	920,00	Anexo No 20	
<b>2</b>	<b>INVERSION INTANGIBLES</b>			<b>2300,00</b>
	Elaboración Proyecto Factibilidad	1500,00	Anexo No 21	
	Gastos de Operación	500,00	Anexo No 22	
	Asesoría Jurídica Elaboración Minuta Cia.	300,00	Anexo No 23	
<b>3</b>	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>33947,49</b>
	Materia Prima	23650,00	Anexo No 24	
	Mano de Obra	1917,45	Anexo No 25	
	Gastos de Fabricación	1440,31	Anexo No 26	
	Gastos Administrativos y Generales	1918,18	Anexo No 27	
	Gastos de Venta	2752,17	Anexo No 28	
	Gastos Financieros	2250,21	Anexo No 29	
	Amortización	19,17	Anexo No 30	
<b>4</b>	<b>INVERSION TOTAL</b>			<b>136330,39</b>

### 3.4.3 FINANCIAMIENTO

FUENTES	INVERSION FIJA		CAPITAL DE		TOTAL	
	E INTANGIBLE	%	TRABAJO	%		%
Aporte Propio	39518,9	29,0	17392,5	12,76	56911,4	41,75
Préstamo	62864,0	46,1	16555,0	12,14	79419,0	58,25
<b>TOTAL</b>	<b>102382,9</b>	<b>75,1</b>	<b>33947,5</b>	<b>24,90</b>	<b>136330,4</b>	<b>100,0</b>

### FINANCIAMIENTO POR PARTIDAS

CONCEPTO	TOTAL	PROPIETARIO	CREDITO BANCARIO
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>INVERSION</b>		
Terreno	15000,00	15000,00	0
Construcciones	32887,90	9866,37	23021,53
Vehículo	29900,00	5980,00	23920,00
Maquinaria y Equipo	19135,00	5740,50	13394,50
Muebles y Enseres	1070,00	214,00	856,00
Equipo de Oficina	1170,00	234,00	936,00
Equipo de Computo	920,00	184,00	736,00
Inversiones Fijas Intangibles	2300,00	2300,00	0,00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
Materia Prima	23650,00	7095,00	16555,00
Mano de Obra	1917,45	1917,45	0,00
Gastos de Fabricación	1440,31	1440,31	0,00
Gastos Administrativos y Gles	1918,18	1918,18	0,00
Gastos de Venta	2752,17	2752,17	0,00
Gastos Financieros	2250,21	2250,21	0,00
<b>Amortización</b>	19,17	19,17	
<b>TOTAL</b>	<b>136330,39</b>	<b>56911,36</b>	<b>79419,03</b>
<b>PARTICIPACIÓN</b>		<b>41,75</b>	<b>58,25</b>

De acuerdo al cuadro de financiamiento, de la Inversión Total, la Inversión en Activos Fijos y Capital de Trabajo totalizan US\$ 136.330,39 dólares, de los cuales los socios aportarán con 56.911,36 dólares que corresponden a recursos propios y al 41,75 % del total y la diferencia esto es de US\$ 79.419,03 dólares

corresponden al 58,25 % del total serán obtenidos a través de un crédito en una de las instituciones financieras de la localidad y línea de crédito preferencial.

**TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA**

No	CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	PAGO TOTAL	SALDO
1	<b>001 - 005</b>	15883,80	11118,66	27002,46	79419,00
2	<b>002 - 005</b>	15883,80	8894,93	24778,73	63535,20
3	<b>003 - 005</b>	15883,80	6671,20	22555,00	47651,40
4	<b>004 - 005</b>	15883,80	4447,47	20331,27	31767,60
5	<b>005 - 005</b>	15883,80	2223,73	18107,53	15883,80
	<b>TOTAL</b>	<b>79419,00</b>	<b>33355,99</b>	<b>112774,99</b>	

Empleando la fórmula para el cálculo de interés y de acuerdo a la tasa de interés que cobran actualmente los bancos, el financiamiento está calculado a 5 años, con cuotas anuales variables correspondiendo al Pago Total que resulta de la suma del Capital más el Interés cuya primera cuota anual es de 27002,46 y última de 18107,53 dólares; la cuota para el capital de trabajo mensualmente será de 2250,21 dólares; en los que se incluye el interés y la amortización de la deuda que se contrata en el Banco.

### 3.4.4 ESTRUCTURA DE COSTOS

	DESCRIPCION	FIJO	VARIABLE	TOTAL
<b>1</b>	<b>COSTO DE PRODUCCION</b>			<b>324323,13</b>
	Costos Directos			
	Materia Prima		<b>283800,00</b>	
	Mano de Obra Directa	23009,40		
	Costos Indirectos			
	Materia Prima Indirecta			
	Mano de Obra Indirecta	4499,62		
	Depreciación	8584,11		
	Mantenimiento	4200,00		
	Amortización	230,00		
<b>2</b>	<b>COSTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>23018,20</b>
	Sueldos y Salarios	19600,60		
	Útiles de Aseo	480,00		
	Papelería	384,00		
	Servicios Básicos	2076,00		
	Depreciaciones Equ. Of.	477,60		
<b>3</b>	<b>COSTOS DE VENTA</b>			<b>33026,00</b>
	Promoción y Publicidad	33026,00		
<b>4</b>	<b>COSTO FINANCIERO</b>			
	Intereses	27002,47		<b>27002,47</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>123569,80</b>	<b>283800,00</b>	<b>407369,80</b>

El Costo Total del Proyecto está conformado por los Costos Fijos, que permanecen constantes a cualquier volumen de producción y lo integran la mano de obra directa, depreciación de activos fijos de la empresa, sueldos y salarios, gastos de venta y financieros.

Los Costos Variables, que se incurren durante el proceso de producción y varían de acuerdo al volumen, así tenemos: materia prima, servicios básicos, útiles de oficina, etc.

En el cuadro anterior se detalla la estructura de Costos Fijos y Variables del Proyecto comprendidos para un año.

### 3.4.5 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS

Para obtener los ingresos debemos considerar el tiempo que utilizará la Empresa con sus Departamentos y personal calificado así como su capacidad instalada, laborando los 20 días al mes y a un precio de venta unitario, lo siguiente:

<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>DIARIO</b>	<b>SEMANAL</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Balanceado	100	500	2000	24000

#### AÑOS

<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>Precio</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Balanceado	20	480000	499200	519168	539935	561532
		<b>480000</b>	<b>499200</b>	<b>519168</b>	<b>539935</b>	<b>561532</b>

Los ingresos permitirán sustentar el movimiento económico y compensar los gastos normales de un mes y año de actividad, descontando el capital de trabajo y cancelando las obligaciones con terceros o pago de interés.

Los Ingresos Totales constituyen la parte más importante de proyecto y están determinado en base al costo de producción y competencia, de allí que se lo ha calculado sobre la base de los clientes que comprarán nuestro producto.

El precio de venta no incluye la Utilidad para el Comisionista ni el costo por transporte.

### 3.4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

PE =	C F
1 -	C V
	Y

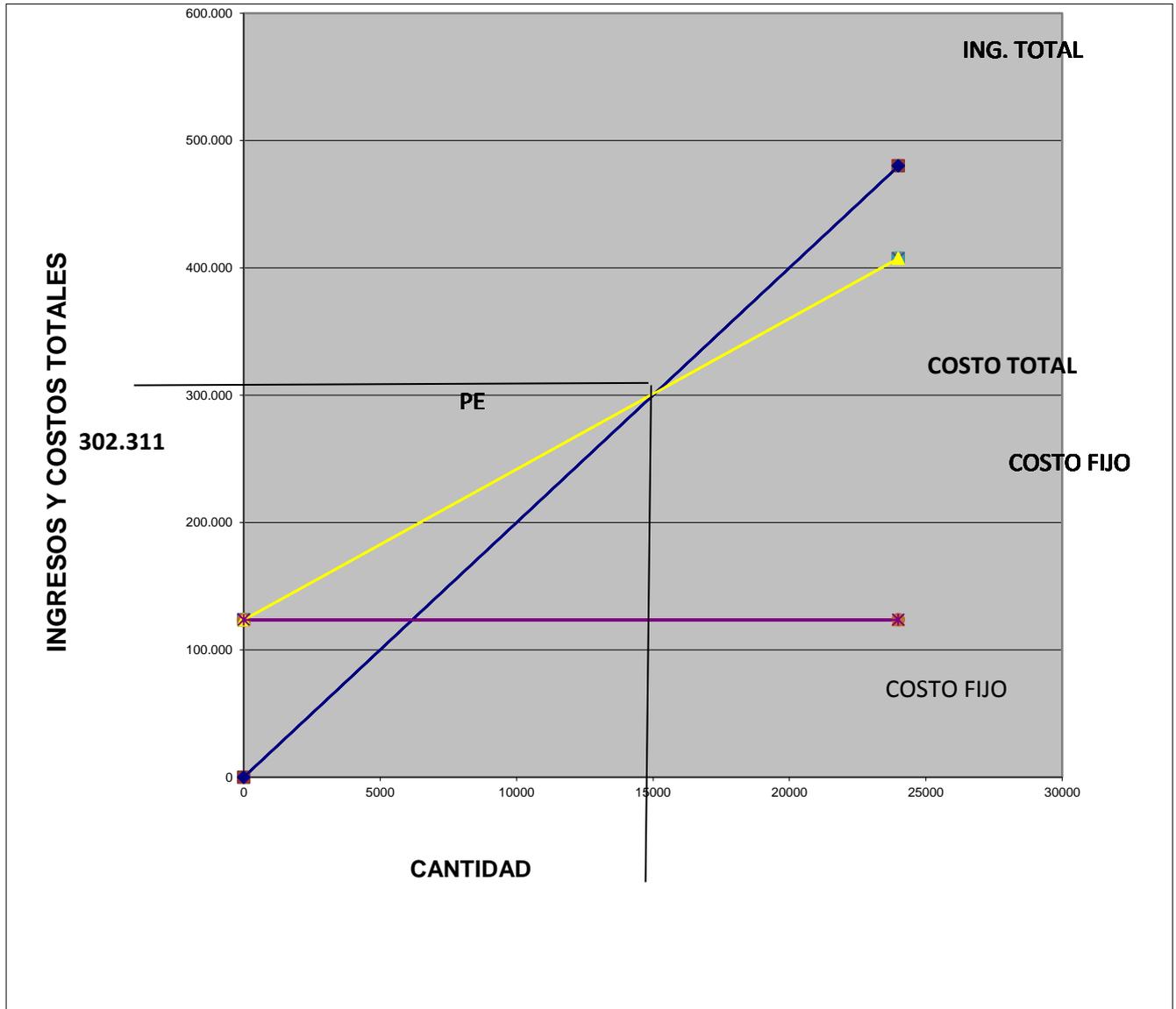
PE =	COSTOS FIJOS
1 -	COSTOS VARIABLES
	INGRESOS TOTALES

=	123569,80
1 -	283800,00
	480000
=	123569,80
1 -	0,59125
=	123569,80
	0,40875
=	<b>302.311</b>

Para determinar el punto de equilibrio se ha estudiado las relaciones entre los costos fijos, costos variables y los ingresos, de acuerdo al cálculo, para superar todos los gastos no se puede vender menos de 302.311 dólares lo que quiere decir con este rubro no ganamos ni perdemos.

En el punto de equilibrio de un negocio, las ventas son iguales a los costos y los gastos, al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad, y al bajar se produce pérdida; por lo tanto el punto de equilibrio de una empresa es el nivel de ventas que esta debe alcanzar en un determinado periodo para no obtener ni pérdidas ni ganancias

## GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



Para tener concordancia con el cálculo numérico del Punto de Equilibrio, en el siguiente gráfico se demuestra que el Ingreso Total es de 480.000 dólares, el Costo Fijo es de 123.569,80 y el Costo Variable es de 283.800, totalizando el Costo en 407.369,80 dólares y el Punto de equilibrio coincide en 302.311 dólares.

### 3.4.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de Pérdidas y Ganancias, se estructura en base de los Ingresos por la venta de los diversos servicios que se brindará a los clientes, a los cuales se le resta todos los costos de producción donde se incluye la materia prima, mano de obra y de fabricación, para seguidamente anotar los gastos administrativos, de venta, financieros y los impuestos que por Ley se deben cancelar al Estado y trabajadores, así:

#### ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PRIMER AÑO

			<b>Año 1</b>	<b>%</b>
	<b>CONCEPTO /AÑOS</b>			
	INGRESOS		480000	100,0
-	COSTOS		407139,80	84,8
-	Costo de Producción	324093,13		67,5
-	Costos Administrativos	23018,2		4,8
-	Costos de Ventas	33026		6,9
-	Costos Financieros	27002,47		5,6
=	UTILIDAD EN OPERACIÓN		72860	15,2
-	Participación (15%) Trabajadores		10929,0	2,3
=	Utilidad antes de Participación		61931,2	12,9
-	Impuesto a la Renta (25%)		15482,8	3,2
=	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>46448,4</b>	<b>9,7</b>

Cancelando todos los gastos e impuestos se obtendrá una utilidad de US\$ 46.448,4 dólares correspondiendo al 9,7 % en relación al Ingreso Total y que pasará a ser Patrimonio de la empresa; los costos de mayor incidencia son los de Producción con el 67,5 %, de ventas con el 6,9%, de Administración y Generales el 4,8 % y el Financiero con el 5,6 %.

### 3.4.8 ESTADO DE SITUACION FINAL

ACTIVOS			PASIVOS	
<b>Activos Corriente</b>		95811,1	Pasivo Corriente	
Caja	30811,1		Ctas x Pagar	2064,89
Bancos	15000,0		Ctas x Pagar Proveed	
Ctas x Cobrar	1200,0		Pasivo Largo Plazo	
Dtos x Cobrar	1500,00		Dtos x Pagar	83707,60
Inventarios	47300,00			
<b>Activos Fijos</b>			<b>PATRIMONIO</b>	
Terreno	15000,00			
Construcciones	32887,90			
Vehículo	29900	91021,2	Capital	56911,4
Maquinaria y Equipo	19135,0		Utilidad Ejercicio	46448,4
Muebles y Enseres	1070,00			
Equipo de Oficina	1170,00			
Equipo de Computo	920,00			
Depreciación	-9061,71			
Activos Diferidos		2300,00		
<b>TOTAL</b>	<b>189132,29</b>		<b>TOTAL</b>	<b>189132,29</b>

El Balance General nos demuestra la situación económica financiera en que se encontrará la Empresa, al 31 de diciembre del primer año, luego de un año de funcionamiento, el Activo Corriente es de 95811,1 dólares en el que se incluye Caja, Bancos y la cuenta de Inventario de Mercadería; el Activo Fijo de 91021,20 dólares y Otros Activos de 2300 dólares; lo que da un Activo Total de 189-132,29 dólares.

En tanto que el Pasivo de Corto Plazo es de 2064,89 dólares, el Pasivo de Largo Plazo de 83.707,60 dólares; dentro de Patrimonio se encuentra el Capital Propio que es de 56.911,4 y la Utilidad del Ejercicio es de 46448,40 dólares, sumados entre el Pasivo y el Patrimonio se igualan al Activo Total.

Según el Estado de Situación se mantiene una cantidad considerable en los pasivos por el crédito solicitado para el desarrollo normal de las actividades, sin

embargo con los resultados económicos, los propietarios platearían el pago de estas obligaciones a corto plazo

### 3.4.9 FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO

**AÑO 2011- 2015**

	<b>RUBROS /AÑOS</b>		<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
	Ingresos	<b>0</b>	480000	499200	519168	539934,7	561532,1
+	Fondo de Salvamento						31818,08
							593350,2
			407139,80	415759,74	424693,78	433951,13	443541,25
-	Costos de Producción		324093,13	333815,9	343830,4	354145,3	364769,7
-	Costos Administrativos		23018,20	23478,6	23948,1	24427,1	24915,6
-	Costos de Ventas		33026	33686,52	34360,3	35047,5	35748,4
-	Costos Financieros		27002,47	24778,74	22555,00	20331,27	18107,54
=	Utilidad Operacional		72860,20	83440,26	94474,22	105983,59	149808,94
-	Participación Trabajadores		10929,0	12516,0	14171,1	15897,5	22471,3
=	Utilidad antes Participación		61931,2	70924,2	80303,1	90086,1	100292,2
-	Impuesto a la Renta (25%)		15482,8	17731,1	20075,8	22521,5	25073,1
=	<b>Utilidad Neta Ejercicio</b>		46448,4	53193,2	60227,3	67564,5	75219,2
+	Depreciaciones		9061,7	9061,7	9061,7	9061,7	9061,7
+	Amortizaciones		230	230	230	230	230
	<b>INVERSIONES</b>						
	Fija	100082,9					
+	Intangible	2300					
+	Capital de Trabajo	33947,5					33947,5
+	Imprevistos						
	Recuperación capital Trabajo						
	<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>136330,4</b>	<b>55740,1</b>	<b>62484,9</b>	<b>69519,0</b>	<b>76856,2</b>	<b>118458,4</b>

INVERSION	<b>136330,4</b>	<b>383058,6</b>	76611,72	1,78	<b>2</b>	<b>AÑOS</b>
-----------	-----------------	-----------------	----------	------	----------	-------------

El flujo de fondos es muy importante para la evaluación del proyecto considerando que es para cinco años, en él se detalla la Inversión Inicial distribuida en Activos Fijos Tangibles, Intangibles y Capital de Trabajo, la proyección se la ha realizado de acuerdo al incremento en la producción y venta del producto para cada año y se detalla en el cuadro anterior.

El flujo de fondos es importante para la evaluación de proyectos, estimándose para 5 años la vida útil del proyecto; de allí que con una inversión al año cero (0) de US\$ 136.330,00 dólares, distribuido en Inversiones Fijas Tangibles, Intangibles, Capital de Trabajo e Imprevistos; el Flujo Neto de Caja al Año 1 es de US\$. 55.704,10 dólares.

# **CAPITULO IV**

## CAPITULO IV

### 4. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se obtuvo a través de las razones financieras, como una relación entre dos cantidades numéricas de los Estados Financieros, las que se obtienen dividiendo una cantidad entre otra.

Para determinar si la Empresa está funcionando bien y obtener una rentabilidad adecuada, se debe analizar el Estado de Pérdidas y Ganancias y el Balance General con lo que determinaremos los valores de Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos y Gastos.

Además se debe recurrir y analizar la información contable en base de técnicas como el VAN, TIR y los índices financieros, así:

#### 4.1 TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE

##### VALOR ACTUAL NETO POSITIVO

Tasa de Interés: 40 %

VAN =	Inversión	F1 + (1+i)1	F2 + (1+i)2	F3 + (1+i)3	F4 + (1+i)4	F5 (1+i)5
VAN =	-136330,4	55740,1 (1+0,40)1	62484,9 (1+0,40)2	69519,0 (1+0,40)3	76856,2 (1+0,40)4	118458,4 (1+0,40)5
VAN =	-136330,4	55740,1 1,4	62484,9 1,96	69519,0 2,744	76856,2 3,8416	118458,4 5,37824
VAN =	-136330,4	39814,3	31880,0	25334,9	20006,3	22025,5
<b>VAN =</b>	<b>2730,72</b>					

Tasa de Interés: 50 %

## VALOR ACTUAL NETO NEGATIVO

VAN =	Inversión	F1	+	F2	+	F3	+	F4	+	F5
		(1+i)1		(1+i)2		(1+i)3		(1+i)4		(1+i)5
VAN =	-136330,4	55740,1		62484,9		69519,0		76856,2		118458,4
		(1+0,50)1		(1+0,50)2		(1+0,50)3		(1+0,50)4		(1+0,50)5
VAN =	-136330,4	55740,1		62484,9		69519,0		76856,2		118458,4
		1,5		2,25		3,375		5,0625		7,59375
VAN =	-136330,4	37160,1		27771,1		20598,2		15181,5		15599,5
VAN =	<b>-20020,11</b>									

## 4.2 TASA INTERNA DE RETORNO

El Valor Actual Neto VAN positivo y negativo se combinan para por medio de la fórmula y cálculos de aproximaciones sucesivas, hasta obtener la Tasa Interna de Retorno TIR, por lo que al ser el rendimiento superior al requerimiento mínimo, es factible ejecutar el proyecto de inversión.

El cálculo para determinar lo aseverado, lo podemos apreciar a continuación:

$$\text{TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)} = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{\text{VAN}_1}{\text{VAN}_1 - \text{VAN}_2}$$

<b>RI</b> = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN 1	=	40
<b>R2</b> = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN2	=	50

<b>VAN 1</b> = Valor positivo	=	2730,72
<b>VAN 2</b> = Valor negativo	=	-20020,11

<b>TIR</b>	=	40
<b>TIR</b>	=	10
<b>TIR</b>	=	40
<b>TIR</b>	=	0,120027
<b>TIR</b>	=	1,200274
<b>TIR</b>	=	<b>41,20</b>

Tasa Interna de Retorno (TIR)

### VALOR ACTUAL NETO 41,2 %

VAN =	Inversión	F1 +	F2 +	F3 +	F4 +	F5
		(1+i) <sup>1</sup>	(1+i) <sup>2</sup>	(1+i) <sup>3</sup>	(1+i) <sup>4</sup>	(1+i) <sup>5</sup>
VAN =	-136330,4	55740,1	62484,9	69519,0	76856,2	118458,4
		(1+0,412) <sup>1</sup>	(1+0,412) <sup>2</sup>	(1+0,412) <sup>3</sup>	(1+0,412) <sup>4</sup>	(1+0,412) <sup>5</sup>
VAN =	-136330,4	55740,1	62484,9	69519,0	76856,2	118458,4
		1,412	1,993744	2,815166528	3,95814805	5,53355825
VAN =	-136330,4	39476,0	31340,5	24694,5	19417,2	21407,3
<b>VAN =</b>	<b>5,02</b>					

Se obtuvo dos VAN, el primero con valor positivo del 40 % y el otro con un valor negativo del 50 % que proyectaron resultados tanto positivo como negativo y se calculó mediante la fórmula la Tasa Interna de Retorno o Recuperación de la Inversión (TIR), la misma que corresponde al 41,20 % con la que se recupera la inversión en menos de 5 años y con esta tasa el resultado del VAN es cercana a CERO, en nuestro caso (5,02).

### 4.3 ÍNDICES FINANCIEROS

Las razones financieras que con más frecuencia se usan en esta categoría son:

#### PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

<b>PRI</b>	Inversión	136330,4	
	Utilidad Promedio Anual	76611,7	1,78

El Periodo de Recuperación de la Inversión PRI mide en cuanto tiempo se recupera la inversión más el costo de capital involucrado, es decir se recuperará la inversión en 1 año y 7 meses.

<b>Índice de Solvencia</b>	Activo Corriente	95811,1	
	Pasivo Corriente	2064,9	46,40

Este indicador muestra que el negocio por cada dólar (1) que adeuda a corto plazo, se dispone de 46 dólares con 40 centavos en los activos corrientes, por lo que es muy elevado y muy bien lo puede destinar al pago de las deudas, adquirir maquinaria, materia prima, etc.

<b>Prueba del Acido</b>	Activo Corriente- Inventario	47311,1	
	Pasivo Corriente	2064,9	22,91

Esta razón nos indica que una vez restados los Inventarios del Activo Corriente, la Empresa dispone por cada dólar de deuda, 22 dólares con 91 centavos de dólar, lo que evidentemente demuestra que tenemos dinero en efectivo al que hay que darle un uso adecuado, sea cancelando las deudas, adquiriendo materia prima, maquinaria o cancelando la deuda de largo plazo.

<b>Relación Activo Total</b>	Ventas	480000	
	Activo	189132,3	2,54

Esta razón indica que cada dólar que está invertido en el Activo Total, ha generado dos dólares con 54 centavos en Ventas.

<b>Endeudamiento</b>	Deuda Total	85772,6	
	Activo Total	189132,3	0,45

Se observa que por cada dólar invertido en los activos de la empresa, está financiado con 45 centavos de Deuda.

<b>Apalancamiento</b>	Activo Total	189132,3	
	Patrimonio	103359,7	1,83

Significa que por cada dólar invertido en la cuenta del Patrimonio ha generado un dólar con 83 centavos en Activos de la empresa.

<b>Margen Neto en Ventas</b>	Utilidad Neta	46448,4	
	Ventas	480000	0,10

Se observa que por cada dólar invertido en Ventas, se obtiene un 10 por ciento de Utilidad.

<b>Rentabilidad de Patrimonio</b>	Utilidad Neta	46448,4	
	Patrimonio	103359,7	0,45

Esto significa que por cada dólar invertido en el Patrimonio, se ha generado 45 centavos de dólar de Utilidad.

<b>Rentabilidad del Activo</b>	Utilidad Neta	480000	
	Activo	189132,3	2,54

Se demuestra que por cada dólar invertido en los Activos, han generado dos dólares con 54 centavos de Utilidad.

## RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Define la rentabilidad del proyecto dividiendo los ingresos actualizados para los costos actualizados, obteniendo el costo que representa la Inversión versus los ingresos. La fórmula es:

RELACION BENEFICIO COSTO	Ingresos Actualizados
	Costos Actualizados + Inversión

### INGRESOS ACTUALIZADOS

ING =	INVERSION	ING1 + (1+i)1	ING2 + (1+i)2	ING3 + (1+i)3	ING4 + (1+i)4	ING5 (1+i)5
ING =	136330,4	480000,0	499200,0	519168,0	539934,7	561532,1
		(1+0,412)1	(1+0,412)2	(1+0,412)3	(1+0,412)4	(1+0,412)5
ING =	136330,4	480000,0	499200,0	519168,0	539934,7	561532,1
		1,412	1,993744	2,81516653	3,95814805	5,533558254
ING =	136330,4	339943,3	250383,2	184418,2	136410,9	101477,6
ING =	<b>1148963,67</b>	Ingresos	Actualizados			

### COSTOS ACTUALIZADOS

COS =	INVERSION	COS 1 + (1+i)1	COS2 + (1+i)2	COS3 + (1+i)3	COS 4 + (1+i)4	COS 5 (1+i)5
COS =	136330,4	407139,8	415759,7	424693,8	433951,1	443541,2
		(1+0,412)1	(1+0,412)2	(1+0,412)3	(1+0,412)4	(1+0,412)5
COS =	136330,4	407139,8	415759,7	424693,8	433951,1	443541,2
		1,412	1,993744	2,81516653	3,95814805	5,533558254
COS =	136330,4	288342,6	208532,2	150859,2	109634,9	80154,8
COS =	<b>973854,06</b>	Costos	Actualizados			

RELACION BENEFICIO COSTO	Ingresos Actualizados
	Costos Actualizados + Inversión

RBC =	1148963,67
	1110184,44

RBC=	1,035
------	-------

Es decir que por cada dólar invertido en los costos, recibimos US\$ 1,035 de Ingresos Actualizados

#### **4.4 EVALUACIÓN SOCIAL**

La implementación de la Empresa en la ciudad de Caluma, generará un impacto social en los pobladores y productores locales de aves de corral y que a su vez requerirá de mano de obra local, generando 7 puestos de trabajo directo y de un trabajador indirecto (de acuerdo al número de accionistas, organigrama estructural) a los que se les pagará el sueldo completo más los beneficios que establece el Seguro Social y Código de Trabajo.

El aspecto social del proyecto se mide también por los Sueldos y Remuneraciones que pagará la Empresa, estimándose que el primer año cancelará 55.631,6 dólares, que representan el 11,59 % en relación a los Ingresos del primer año. De la misma manera en lo referente a Impuestos, se pagarán por concepto de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta 26.411,80 que representa en relación a los Ingresos el 5,5%

#### **BENEFICIO INTANGIBLE**

Esta relación nos permite determinar la relación entre lo invertido y el costo de ejecutar el proyecto, cuyo beneficio a mediano plazo redundará en una rentabilidad tanto social como económica, a su vez se adquirirán y proporcionarán productos de la zona.

# **COSTOS DE PRODUCCIÓN ANUAL**

**ANEXO No 1**

**MATERIA PRIMA DIRECTA**

<b>CANT</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>V. TOTAL</b>	
			<b>V.UNITAR</b>	<b>V. TOTAL</b>
100	Trigo	Quintal	25	2500
80	Harina de pescado	Quintal	20	1600
50	Arroz	Quintal	25	1250
80	Cebada	Quintal	15	1200
300	Maíz	Quintal	25	7500
300	Soya	Quintal	25	7500
50	Nueces-cacahuates	Quintal	10	500
50	Leche y productos lácteos	Litros	2	100
50	Otros		30	1500
<b>SUBTOTAL</b>				<b>23650</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>283800</b>

**ANEXO No 2**

**MANO DE OBRA DIRECTA**

<b>No</b>	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>APORTE IESS</b>	<b>13ro</b>	<b>14to</b>	<b>FONDOS RESE RVA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Jefe de Producción	450	50,40	37,50	45	37,50	18,75	639,15	
3	Asistente	300	33,6	25,00	30	25,00	12,50	1278,30	
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>750,00</b>	<b>84,00</b>	<b>62,50</b>	<b>75,00</b>	<b>62,50</b>	<b>31,25</b>	<b>1917,45</b>	<b>23009,40</b>

**ANEXO No 3**

**MANO DE OBRA INDIRECTA**

<b>No</b>	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>APORTE IESS</b>	<b>13ro</b>	<b>14to</b>	<b>FONDOS RESE RVA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Guardia de Seguridad	264	29,57	22,00	26,4	22,00	11,00	374,97	
	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>264</b>	<b>29,568</b>	<b>22</b>	<b>26,4</b>	<b>22</b>	<b>11</b>	<b>374,968</b>	<b>4499,62</b>

**ANEXO No 4**

**DEPRECIACIONES**

<b>BIENES</b>	<b>VALOR LIBROS</b>	<b>AÑOS DEPR</b>	<b>VALOR RESID</b>	<b>VALOR A DEPREC</b>	<b>DEPRECIACION ANUAL</b>
			10 % VLib		
Construcciones	32.888	20	3288,8	29599,2	1479,96
Vehículo	29900,00	5	2990	26910,00	5382,00
Maquinaria y Equipo	19.135,00	10	1913,5	17221,5	1722,15
<b>TOTAL</b>	<b>81922,9</b>		<b>8192,29</b>	<b>73730,61</b>	<b>8584,11</b>

**D= Valor del Activo – Valor Residual**

**No de Años**

**DEPRECIACION = DEPRECIACION ANUAL/ 12**

**ANEXO No 5**

**MANTENIMIENTO**

<b>DENOMINACION</b>	<b>DÍAS</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
	<b>PROMEDIO</b>	<b>POR DÍA</b>	
Reparac.Maq. Equip	5	40	200
Combustible Vehículo	5	30	150
<b>SUBTOTAL</b>			<b>350,0</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>4200,0</b>

**ANEXO No 6**

**AMORTIZACION**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR LIBROS</b>	<b>AMORTIZACION</b>
		<b>ANUAL</b>
Elaboración Proyecto Factibilidad	1500	150
Gastos de Organización	500	50
Asesoría Jurídica Elaboración Minuta Cia.	300	30
<b>TOTAL</b>	<b>2300</b>	<b>230</b>

**FORMULAS**

**AMORTIZACION ANUAL**

**VLibros/10 (Años)**

**AMORTIZACION MES**

**Amortz Anual/12 (Mes)**

**COSTOS DE ADMINISTRACIÓN  
ANUAL**

**ANEXO No 7**

**SUELDOS Y SALARIOS**

No	CARGO	SUELDO	APORTE IESS	13ro	14to	FONDOS RESE RVA	VACACIONES	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
1	Gerente	800	89,60	66,67	80	66,67	33,33	1136,27	
1	Secret. Contador	350	39,2	29,17	35	29,17	14,58	497,12	
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>1150,00</b>	<b>128,80</b>	<b>95,83</b>	<b>115,00</b>	<b>95,83</b>	<b>47,92</b>	<b>1633,38</b>	<b>19600,6</b>

**ANEXO No 8**

**UTILES DE ASEO**

CONCEPTO	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Baldes	4	2	8
Trapeadores	5	2	10
Escobas	5	2	10
Palas	6	2	12
<b>TOTAL MES</b>			<b>40</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>480</b>

**ANEXO No 9**

**UTILES DE OFICINA**

CONCEPTO	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Hojas	2	5	10
Sobres Manila	10	0,3	3
Tintas y Sellos	2	5	10
Cintas	1	1	1
Clips	1	1	1
Grapas	1	1	1
Cuadernos	2	1	2
Libretas	4	1	4
<b>TOTAL MES</b>			<b>32</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>384</b>

**ANEXO No 10****SERVICIOS BÁSICOS**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Teléfono	30	360
Energía Eléctrica	120	1440
Agua	20	240
Correo	3	36
<b>SUBTOTAL</b>	<b>173</b>	
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>2076</b>

**ANEXO No 11****DEPRECIACIONES**

<b>BIENES</b>	<b>VALOR LIBROS</b>	<b>AÑOS DEPR</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>VALOR A DEPRE</b>	<b>DEPRE CIACION ANUAL</b>
			10 % VLib		
Muebles y Enseres	<b>1070</b>	10	107,0	963,0	96,3
Equipo de Oficina	<b>1170</b>	10	117,0	1053,0	105,3
Equipo de Computo	<b>920</b>	3	92,0	828,0	276,0
<b>TOTAL</b>	<b>3160</b>		<b>316</b>	<b>2844</b>	<b>477,6</b>

# **GASTOS DE VENTA**

## **ANUAL**

**ANEXO No 12**

**SUELDOS**

<b>No</b>	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>APORTE IESS</b>	<b>13ro</b>	<b>14to</b>	<b>FONDOS RESENVAS</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Jefe de Mercadeo	500	56,00	41,67	50	41,67	20,83	710,17	
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>500,00</b>	<b>56,00</b>	<b>41,67</b>	<b>50,00</b>	<b>41,67</b>	<b>20,83</b>	<b>710,17</b>	<b>8522,00</b>

**PROMOCION Y PUBLICIDAD**

<b>DETALLE</b>	<b>Cuñas Radiales</b>	<b>Dias</b>	<b>Valor Diario</b>	<b>V/ MES</b>	<b>V/ AÑO</b>
Publicidad en Radio	60	20	1	20	240
Sacos de Yute		5000	0,4	2000	24000
Hojas Volantes				2	24
Letreros				20	240
<b>SUBTOTAL</b>				<b>2752,17</b>	
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>33026,00</b>

# **GASTOS FINANCIEROS ANUALES**

### ANEXO No 13

Fecha de Contratación		
Monto	<b>79419,0</b>	
Tasa de Interés	14	%
Plazo	5	Años
Cuotas Variables		
Cuota de Capital	15883,81	

### INTERESES

### TABLA DE PAGOS

No	CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	PAGO TOTAL	SALDO
1	<b>001 – 005</b>	15883,81	11118,66	27002,47	79419,03
2	<b>002 – 005</b>	15883,81	8894,93	24778,74	63535,22
3	<b>003 – 005</b>	15883,81	6671,20	22555,00	47651,42
4	<b>004 – 005</b>	15883,81	4447,47	20331,27	31767,61
5	<b>005 – 005</b>	15883,81	2223,73	18107,54	15883,81
	<b>TOTAL</b>	<b>79419,03</b>	<b>33355,99</b>	<b>112775,02</b>	

# **INVERSIÓN TOTAL**

## ANEXO No 14

### TERRENO

CONCEPTO	COSTO UNIT	500 m2	VALOR TOTAL
Terreno	5	3.000,00	15000

## ANEXO No 15

### CONSTRUCCIONES

No	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Cemento	Unidad	1200	7	8400
2	Lastre	Unidad	20	80	1600
3	Piedra Bola	Unidad	15	50	750
4	Tablas	Unidad	1000	2	2000
5	Hierro 1/8	Unidad	15	25,5	382,5
6	Hierro 10'	Unidad	20	45	900
7	Varillas 10 líneas	Unidad	12	52	624
8	Cerámica	Unidad	35	12	420
9	Cañas	Unidad	510	1,5	765
10	Ladrillos	Unidad	10000	0,2	2000
11	Duratecho	Unidad	1	2.500,00	2500
12	Malla	Unidad	5	54	270
13	Alambre Negro	Unidad	3	35	105
14	Alambre Dulce	Unidad	3	43	129
15	Clavos 2 1/2'	Unidad	1	45	45
16	Clavos 3'	Unidad	1	35,4	35,4
17	Cable	Unidad	600	0,3	180
18	Focos	Unidad	50	0,5	25
19	Boquillas	Unidad	50	0,25	12,5
20	Tomacorrientes	Unidad	18	1,5	27
21	Interruptores	Unidad	20	1,5	30
22	Tubos PVC de 4'	Unidad	20	5	100
23	Estacas	Unidad	400	0,1	40
24	Listones	Unidad	10	1	10
25	Satinización y Puertas	Unidad	1	1.500,00	1500
26	Grampas	Unidad	25	1,5	37,5
27	Mano de Obra	Unidad	500	20	10000
	<b>TOTAL</b>				<b>32.887,90</b>

## ANEXO No 16

### VEHICULO

CONCEPTO	VALOR
Camioneta Doble Cabina	29900
<b>TOTAL</b>	<b>29900</b>

## ANEXO No 17

### MAQUINARIA

CANT.	ARTÍCULO	V. UNITA	V. TOTAL
1	Mezcladora de Balanceado para 1 tonelada métrica por parada, tipo horizontal, con dimensiones: 3 metros de largo, 1,80 m de alto y 1,60 m de ancho	6000	6000
1	Molino de Martillo para 50 quintales con motor 15HP BriggsStation	3500	3500
2	Tolvas para 30 qq	1500	3000
1	Pelitizadora	4500	4500
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>17.000,00</b>

### EQUIPO

No	CONCEPTO	V. UNITA	V/ TOTAL
1	Balanza Electrónica	450	450
1	Termómetro	30	30
1	Microscopio	350	350
1	Equipo de Laboratorio para pruebas	1200	1200
1	Olla Grande	50	50
1	Olla Mediana	20	20
1	Juego de Cuchillos	20	20
3	Juego de Cucharones	5	15
	<b>SUBTOTAL</b>		<b>2135</b>
	<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>		<b>19.135,00</b>

### ANEXO No 18

#### EQUIPO DE OFICINA

No	DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
1	Equipo de sonido	120
1	Televisor	900
2	Intercomunicadores	150
	<b>TOTAL</b>	<b>1170</b>

### ANEXO No 19

#### MUEBLES Y ENSERES

CANT.	ARTÍCULO	V.UNIT.	V/TOTAL
1	Mesas	10	10
10	Sillas	8	80
4	Escritorios	120	480
4	Archivador	80	320
3	Sillas de escritorio	60	180
	<b>TOTAL</b>		<b>1070</b>

### ANEXO No 20

#### EQUIPO DE CÓMPUTO

No	DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
1	Computadora	800
1	Impresoras y scanner	120
	<b>TOTAL</b>	<b>920</b>

#### CUADRO RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS TANGIBLES

Terreno	15000,00
Construcciones	32887,90
Vehículo	29900,00
Maquinaria y Equipo	19135,00
Muebles y Enseres	1070,00
Equipo de Oficina	1170,00
Equipo de Computo	920,00
<b>TOTAL</b>	<b>100082,90</b>

### ANEXO No 21

#### ELABORACION DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD

<b>CANT.</b>	<b>ARTÍCULO</b>	<b>V.UNIT.</b>	<b>V/TOTAL</b>
100	Horas de Internet	1	100
5	Resmas Papel	6	30
1	Movilización	500	500
1	Derechos del Proyectista	870	870
<b>TOTAL</b>			<b>1500</b>

### ANEXO No 22

#### GASTOS DE OPERACIÓN

<b>CANT.</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>V.UNIT.</b>	<b>V/TOTAL</b>
2	Pruebas Pilotos funcionamiento	100	200
1	Inspecciones Instalaciones Eléctricas	100	100
2	Inspecciones Instalaciones Sanitarias	100	200
	<b>TOTAL</b>		<b>500</b>

### ANEXO No 23

#### ASESORIA JURIDICA

<b>CANT.</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>V.UNIT.</b>	<b>V/TOTAL</b>
1	Elaboración de Minuta	100	100
1	Pago Abogado	100	100
1	Pago Notaría	100	100
	<b>TOTAL</b>		<b>300</b>

**CAPITAL DE TRABAJO  
PARA UN MES**

**ANEXO No 24**

<b>CANT</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>V. TOTAL</b>	
			<b>V.UNITAR</b>	<b>V. TOTAL</b>
100	Trigo	Quintal	25	2500
80	Harina de pescado	Quintal	20	1600
50	Arroz	Quintal	25	1250
80	Cebada	Quintal	15	1200
300	Maíz	Quintal	25	7500
300	Soya	Quintal	25	7500
50	Nueces-cacahuates	Quintal	10	500
50	Leche y productos lácteos	Litros	2	100
50	Otros		30	1500
<b>SUBTOTAL</b>				<b>23650</b>

**MATERIA PRIMA DIRECTA UN MES**

**ANEXO No 25**

**MANO DE OBRA DIRECTA**

<b>No</b>	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>APORTE IESS</b>	<b>13ro</b>	<b>14to</b>	<b>FONDOS RESE RVA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL MES</b>
1	Jefe de Producción	450	50,40	37,50	45	37,50	18,75	639,15
3	Asistente	300	33,6	25,00	30	25,00	12,50	1278,30
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>750,00</b>	<b>84,00</b>	<b>62,50</b>	<b>75,00</b>	<b>62,50</b>	<b>31,25</b>	<b>1917,45</b>

**ANEXO No 26**

**GASTO DE FABRICACIÓN**

**MANO DE OBRA INDIRECTA**

<b>No</b>	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>APORTE IESS</b>	<b>13ro</b>	<b>14to</b>	<b>FONDOS RESE RVA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL MES</b>
1	Guardia de Seguridad	264	29,57	22,00	26,4	22,00	11,00	374,97
	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>264</b>	<b>29,568</b>	<b>22</b>	<b>26,4</b>	<b>22</b>	<b>11</b>	<b>374,97</b>

## DEPRECIACIONES

BIENES	VALOR LIBROS	AÑOS DEPR	VALOR RESID	VALOR A DEPREC	DEPRE ANUAL	CIACION MES
			10 % VLib			
Construcciones	32.888	20	3288,79	29599,11	1479,96	123,33
Vehículo	29900,00	10	2990	26910,00	5382,00	448,50
Maquinaria y Equipo	19.135,00	10	1913,5	17221,5	1722,15	143,51
<b>SUBTOTAL</b>	<b>81922,9</b>		<b>8192,29</b>	<b>73730,61</b>	<b>8584,11</b>	<b>715,34</b>

**D= Valor del Activo – Valor Residual**

**No de Años**

**DEPRECIACION = DEPRECIACION ANUAL/ 12 = 8584,11/12 =**

**715,34**

## MANTENIMIENTO

DENOMINACION	DÍAS	PRECIO	VALOR
	PROMEDIO	POR DÍA	MENSUAL
Reparac.Maq. Equip	5	40	200
Combustible Vehículo	5	30	150
<b>SUBTOTAL</b>			<b>350,0</b>

**COSTOS DE ADMINISTRACIÓN**  
**MENSUAL**

**ANEXO No 27**

**GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES**

No	CARGO	SUELDO	APORTE IESS	13ro	14to	FONDOS RESE RVA	VACACIONES	TOTAL MES
1	Gerente	800	89,60	66,67	80	66,67	33,33	1136,27
1	Secret. Contador	350	39,2	29,17	35	29,17	14,58	497,12
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>1150,00</b>	<b>128,80</b>	<b>95,83</b>	<b>115,00</b>	<b>95,83</b>	<b>47,92</b>	<b>1633,38</b>

**UTILES DE ASEO**

CONCEPTO	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Baldes	4	2	8
Trapeadores	5	2	10
Escobas	5	2	10
Palas	6	2	12
<b>TOTAL MES</b>			<b>40</b>

**UTILES DE OFICINA**

CONCEPTO	NUMERO	V/Unitario	V/Total
Hojas	2	5	10
Sobres Manila	10	0,3	3
Tintas y Sellos	2	5	10
Cintas	1	1	1
Clips	1	1	1
Grapas	1	1	1
Cuadernos	2	1	2
Libretas	4	1	4
<b>TOTAL MES</b>			<b>32</b>

**SERVICIOS BÁSICOS**

DETALLE	VALOR MES
Teléfono	30
Energía Eléctrica	120
Agua	20
Correo	3
<b>SUBTOTAL</b>	<b>173</b>

**DEPRECIACIONES**

<b>BIENES</b>	<b>VALOR LIBROS</b>	<b>AÑOS DEPR</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>VALOR A DEPRE</b>	<b>DEPRE CIACION ANUAL</b>	<b>MES</b>
			10 % VLib			
Muebles y Enseres	<b>1070</b>	10	107,0	963,0	96,3	8,0
Equipo de Oficina	<b>1170</b>	3	117,0	1053,0	105,3	8,8
Equipo de Computo	<b>920</b>	10	92,0	828,0	276,0	23,0
<b>TOTAL</b>	<b>3160</b>		<b>316</b>	<b>2844</b>	<b>477,6</b>	<b>39,8</b>

# **GASTOS DE VENTA MENSUAL**

**ANEXO No 28**

**GASTOS DE VENTA**

No	CARGO	SUELDO	APORTE IESS	13ro	14to	FONDOS RESE RVA	VACACIONES	TOTAL MES
1	Jefe de Mercadeo	500	56,00	41,67	50	41,67	20,83	710,17
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>500,00</b>	<b>56,00</b>	<b>41,67</b>	<b>50,00</b>	<b>41,67</b>	<b>20,83</b>	<b>710,17</b>

DETALLE	Cuñas Radiales	Dias	Valor Diario	V/ MES
Publicidad en Radio	60	20	1	20
Sacos de Yute		5000	0,4	2000
Hojas Volantes				2
Letreros				20
<b>SUBTOTAL</b>				<b>2752,17</b>

**ANEXO No 29**

**GASTOS FINANCIEROS MENSUALES**

Fecha de Contratación		
Monto	<b>79419,0</b>	
Tasa de Interés	14	%
Plazo	5	Años
Cuotas Variables		
Cuota de Capital	15883,81	

No	CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	PAGO TOTAL	PAGO MENSUAL
1	<b>TOTAL</b>	15883,81	11118,66	27002,47	2250,21

## ANEXO No 30

### AMORTIZACIÓN

CONCEPTO	VALOR	AMORTI	ZACION
	LIBROS	ANUAL	MES
Elaboración Proyecto Factibilidad	1500	150	12,50
Gastos de Organización	500	50	4,17
Asesoría Jurídica Elaborac minuta Cia.	300	30	2,50
<b>TOTAL</b>	<b>2300</b>	<b>230</b>	<b>19,17</b>

### FORMULAS

#### AMORTIZACIÓN ANUAL

$V \text{ Libros} / 10 \text{ (Años)}$

#### AMORTIZACIÓN MES

$\text{Amortz Anual} / 12 \text{ (Mes)}$

**ANEXO No 31**

**FORMULARIO DEL CENSO**

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA  
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

Encuesta dirigida a los Dueños de Granjas Avícolas. Objetivo: Levantar información para la creación de una empresa procesadora de balanceado en el Cantón Caluma en el año 2010 - 2011

1.- ¿Usted se dedica a la crianza de aves?

Si ( )                      No ( )

2.- ¿La producción de su granja es?

Semanal ( )                      Mensual ( )                      Bimensual ( )  
Trimestral ( )                      Semestral ( )

3.- ¿De acuerdo su respuesta de la pregunta anterior, cuántos qq consume?

Balanceado Inicial

En qq\_\_\_\_\_

Balanceado de Crecimiento

En qq\_\_\_\_\_

Balanceado de Engorde

En qq\_\_\_\_\_

4.- ¿Cuál es la marca de Balanceado que consume habitualmente para su producción?

\_\_\_\_\_

5.- ¿Qué precio paga por el qq de balanceado que consume para su producción?

Balanceado Inicial

En qq\_\_\_\_\_

Balanceado de Crecimiento

En qq\_\_\_\_\_

Balanceado de Engorde

En qq\_\_\_\_\_

6.- ¿Cómo califica el balanceado que consume para su producción?

Excelente

Bueno

Malo

Muy Bueno

Regular

7.- ¿Conoce el contenido nutricional del balanceado que consume para su producción?

Sí

No

8.- ¿Estaría de acuerdo con la creación de una Empresa Procesadora de Balanceado en el Cantón Caluma?

Sí

No

9.- ¿Los distribuidores de balanceado cumplen con sus expectativas en el momento de adquirir el producto?

Si  No  A veces

10.- ¿Estaría dispuesto a consumir para su producción el balanceado que se produzca en el cantón Caluma?

Sí  No

**ANEXO 32**

**FORMULARIO DEL CENSO**

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA  
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

Encuesta dirigida a los Comerciantes de Balanceado

Objetivo: Levantar información para la creación de una empresa procesadora de balanceado en el cantón Caluma en el año 2010 - 2011

1.- ¿Usted comercializa balanceado para aves (pollos)?

Si ( ) No ( )

2.- ¿Qué cantidad de balanceado comercializa en qq para pollos semanal?

Balanceado Inicial

En qq \_\_\_\_\_

Balanceado de Crecimiento

En qq \_\_\_\_\_

Balanceado de Engorde

En qq \_\_\_\_\_

3.- ¿Cuál es la marca de Balanceado que comercializa habitualmente en el cantón?

\_\_\_\_\_

4.- ¿Cuál es el precio del balanceado que comercializa en qq?

Balanceado Inicial

Precio \_\_\_\_\_

Balanceado de Crecimiento

Precio \_\_\_\_\_

Balanceado de Engorde

Precio \_\_\_\_\_

5.- ¿El Balanceado que comercializa habitualmente en el cantón de que ciudad la trae?

\_\_\_\_\_

6.- ¿Cómo califica el proceso de entrega y abastecimiento de balanceado que comercializa?

Excelente

Bueno

Malo

Muy Bueno

Regular

7.- ¿Estaría Ud de acuerdo con la implementación de una empresa procesadora de balanceado en el Cantón Caluma?

Si

No

8.- ¿Si le ofrecerían mejores condiciones para la comercialización de balanceado producido en el cantón, usted las aceptaría?

Sí

No

**ANEXO 33**

**Formulario de la Ficha de Observación Directa**

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN  
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA  
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

Objetivo: Levantar información para la creación de una empresa procesadora de balanceado en el Cantón Caluma en el año 2010 - 2011

**FICHA DE OBSERVACIÓN DIRECTA**

Fecha:.....

<b>ASPECTOS A OBSERVARSE</b>	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>REGULAR</b>
Espacios y amplitud de las instalaciones			
Aseo			
Cuidado del ambiente			
Contribución social			
Recursos humanos que laboran			
Fachada y ambiente de la empresa			
Producción			
Tecnología implementada			
Responsabilidad social			

Responsable:.....

## ANEXO 34

### Formulario de la Ficha de Entrevista

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN**  
**EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**  
**ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**  
**ENTREVISTA A FÁBRICA DE BALANCEADOS**

**Objetivo:** El propósito de realizar este proyecto de inversión es conocer el negocio de balanceado en el Cantón Caluma.

**1.- Nombre de su empresa y tiempo en el mercado.**

\_\_\_\_\_

**2.- Dirección donde se encuentra su empresa**

\_\_\_\_\_

**3.- Que tipo de balanceado para aves produce**

Inicial  
De crecimiento  
De engorde

**4.- Cuál es el precio de venta al público del quintal de balanceado**

Inicial  
De crecimiento  
De engorde

**5.- Que cantidad (en quintales de 45 Kilos) de balanceado produce semanalmente**

Inicial  
De crecimiento  
De engorde

**6.- Con cuántos empleados labora su empresa.**

# **CAPITULO V**

## CAPITULO V

### BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA Gabriel, Evaluación de Proyectos Editorial Mac Graw Hill, Tercera Edición. 1997
- Banco Nacional de Fomento Instructivo para Proyectos 2009 Departamento de Crédito.
- Corporación Financiera Nacional (CFN) Instructivo para Proyectos 2007. Gerencia Regional
- DELGADO ARCE, Julio Cesar (INIAP) Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias. Ecuador. Consultado 27 marzo 2010.
- SALOMÓN, Michael R. Comportamiento del consumidor, Tercera Edición. Prentice Hall, México, 2000.
- MACHADO Leal, R.A., y Penz AM. (b). 1999. Digestibilidad de los aminoácidos. Universidad Federal de Río Grande del Sur. Facultad de Agronomía. Porto Alegre, Brasil.
- KOTLER Philip-ARMSTRONG Gary “Marketing” Décima Edición. Madrid. 2004.
- Ministerio de Industrias y Competitividad Instructivo para Proyectos Gerencia Comercial 2008
- H. Gobierno de la Provincia Bolívar. Plan Estratégico de Desarrollo de la Provincia Bolívar 2004 – 2024
- SAPAGCHAIN Nassir-SAPAGCHAIN Reinaldo “Preparación y evaluación de proyectos” Quinta Edición México 2008.